

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**"Управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій
підприємства "**

(на матеріалах ТОВ «Енерго Трейд Україна», м. Смільчене)

Студентки 2 курсу, 3М групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації "Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності"

Кравцової
Марини
Вячеславівни

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Генералов
Олександр
Валентинович

Гарант освітньої програми
д.е.н., доцент

Студінська
Галина Яківна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Кравцова Марина Вячеславівна. Управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства (за матеріалами ТОВ «Енерго Трейд Україна», м. Смільчене). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» - Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним та практичним основам управління ефективністю зовнішньоторговельними операціями підприємства. У роботі розглядаються теоретико – методологічні аспекти зовнішньоторговельних операцій підприємства, проаналізовані питання організації і техніки експортних операцій та здійснено аналіз якості їх проведення на ТОВ «Енерго Трейд Україна»; досліджено стан фінансово-господарської діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна», проаналізовано товарну та географічну структуру експорту продукції, оцінено ефективність здійснення зовнішньоторговельних операцій; досліджено проблеми, які виникають на шляху підприємства щодо підвищення ефективності експорту; запропоновано основні шляхи подолання проблем функціонування зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» та дано прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Ключові слова: зовнішньоторговельні операції, експорт, експортна діяльність, експортна операція, ефективність експорту, коефіцієнт ефективності експорту.

ANNOTATION

Kravtsova Maryna. Management of efficiency of foreign trade operations of the enterprise (based on, "Energy trade Ukraine" LLC, Emilchene).

Graduation work for obtaining a Master's degree in specialization "Foreign Economic Management" - Kyiv National University of Trade and Economics. - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to the theoretical and practical bases of management of the efficiency of foreign trade operations of the enterprise. The article deals with theoretical and methodological aspects of foreign trade operations of the enterprise, analyzes the issues of organization and technology of export operations, and analyzes the quality of their conduct at "Energo Trade Ukraine" LLC; the state of financial and economic activity of "Energo Trade Ukraine" LLC is analyzed, the commodity and geographic structure of export of products is analyzed, the efficiency of foreign trade operations is estimated; the problems that arise in the way of the enterprise in terms of increase of export efficiency are investigated; the main ways of overcoming the problems of functioning of foreign trade operations of "Energo Trade Ukraine" LLC were proposed, and the forecast estimation of the effectiveness of the proposed measures of "Energo Trade Ukraine" LLC was given.

Keywords: foreign trade operations, export, export activity, export operation, export efficiency, export efficiency coefficient.

РЕФЕРАТ

«Управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства»

(за матеріалами ТОВ «Енерго Трейд Україна», м. Ємільчене).

Випускна кваліфікаційна робота: 96 с.,

12 рис., 21 табл., 8 додатки, 57 джерел

Об'єкт дослідження – процес управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства на прикладі ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних аспектів управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства. **Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу** – ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Мета роботи – основи аналізу і узагальнення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу та розробка шляхів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що обрано за базу дослідження.

Методи дослідження – теоретичного, науково-економічного, системно-структурного та методів синтезу і порівняння; метод експертних оцінок, який найбільш доцільний для вибору шляху виходу на новий ринок; метод спостережень, який полягав у проведенні досліджень за зміною основних показників торгівельної діяльності підприємства; метод математичного аналізу, за допомогою якого було проведено порівняльний аналіз експортної роботи і оцінку експортного потенціалу компанії; метод ситуаційного моделювання – для визначення раціонального варіанту збільшення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

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

У першому розділі «Теоретичні засади дослідження зовнішньоторговельних операцій підприємства» розглянуто сутність та особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах, які підкріплено законодавчими актами; охарактеризовано застосування інструментів управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на виробничих підприємствах; визначено методичний інструментарій підходів до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств.

У другому розділі «Аналіз управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна» здійснено аналіз результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна», досліджено зовнішньоекономічні операції ТОВ «Енерго Трейд Україна»; оцінено ефективність проведення операцій в зовнішньоекономічній діяльності даного підприємства.

У третьому розділі «Підвищення ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна» запропоновано основні напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операції ТОВ «Енерго Трейд Україна»; розроблено комплекс заходів щодо управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» обґрунтовано заходи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності та сформована прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Висновки містять теоретичні положення, узагальнюють результати аналізу об'єкта дослідження та конкретизують пропозиції щодо заходів з оптимізації діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» та запропоновано основні шляхи планування зовнішньоекономічної діяльності в майбутньому підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна».

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження системи управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства	7
1.1. Сутність та види зовнішньоторговельних операцій підприємства.....	7
1.2. Інструменти управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві	15
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства.....	22
Висновки до 1 розділу.....	29
Розділ 2. Аналіз системи управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна» 30	
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна»...30	
2.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна».....	43
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна».....	50
Висновки до 2 розділу.....	59
Розділ 3. Удосконалення системи управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»	61
3.1. Напрями удосконалення системи управління ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»	61
3.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення системи управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»...68	
3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Енерго Трейд Україна».....	75
Висновки до 3 розділу.....	84
Висновки та пропозиції	87
Список використаних джерел.....	92
Додатки.....	97

ВСТУП

Україна знаходиться на важливому етапі входження в систему всесвітніх господарських зв'язків, від вдалої реалізації якої знаходиться в залежності не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, але і ймовірність становлення країни як органічної підсистеми світового господарства. Необхідною умовою вдалого функціонування системи зовнішньоторговельних операцій України в комплексі міжнародного обміну вважається поліпшення системи оцінки їх підсумків.

Характерною ознакою розвитку України як незалежної країни з великим рівнем становлення державної економіки вважається загальна зосередженість на дослідженні проблематики дієвого входження вітчизняного господарського комплексу до глобального ринку і заняття їм гідного місця в міжнародній системі. Близько 60% валового внутрішнього продукту України складається за рахунок зовнішньоторговельного обороту, в наслідок цього проблема збільшення продуктивності зовнішньоторговельних операцій, зокрема, експортних, набуває подальшої значущості.

Ключовою ланкою даного процесу є підприємство як господарюючий суб'єкт. Складання асортименту високотехнологічної конкурентоспроможної продукції з урахуванням вимог не тільки внутрішнього, але і зовнішніх ринків для забезпечення ефективності збуту обумовлює потребу розробки свіжих ідей щодо обґрунтування організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоекономічної роботи компаній (підприємств).

Наукового переосмислення потребують як базові підходи до визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій компаній, так і їх методологічне забезпечення. Одним з підходів могло б стати зведення організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій компаній, який би взяв до уваги особливості функціонування господарюючого суб'єкта на сучасному рубежі. В наслідок цього наукове вивчення цієї проблеми є актуальним, тому що відпрацювання теоретичних

положень і методичних підходів втілення аналізу і оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій компаній, виявлення резервів їх збільшення в комплексі практично відсутні.

Особливо актуальним на сучасному рубежі становлення зовнішніх торгових зв'язків окремих одиниць господарювання вважається визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій на основі систематизованого кропіткого аналізу, який би дозволив розкрити зміну стану експортно – імпортової роботи фірми під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Збільшення інтересу з боку вітчизняних і закордонних науковців на рахунок питань системи становлення зовнішньоторговельних операцій підприємств як обов'язкового елемента як грошового стану компанії і державної економіки в цілому довелося на початок ХХІ століття. Питаннями становлення системи зовнішньоекономічної роботи фірми, їх методичними та організаційними якостями, займалися українські науковці: Гребельник А. П., Дідковський Н.І., Бабець В. Р., Біловодська А. А., Прокушев Є.Ф., Маховиків Р. А., Кравченко С. В., Лісогор Л. С., Марцин В. С., Маслак А. В., Мокій А. А. Пажуєва Т. А., Петрина Н.В. та інші.

Слід зазначити, що власне для цього значення господарювання досить відпрацьовано як категорійний апарат, так і методологічні засади.

У той же час на мікрорівні визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій приділяється недостатня увага. У роботах вітчизняних науковців: А. А. Мазаракі, Н.М. Ушакової, Л. А. Лігоненко, А. В. Кириченко, та іноземних, зокрема, російських науковців – В. А. Муравйова, Л. Є. Стровського, В.В. Бокова, А. В. Буреніної, С. М. Попова, Ю. А. Огороднікової та ін. вивчені конкретні засади щодо продуктивності зовнішньоекономічної роботи на рівні окремого господарюючого суб'єкта або ж окремої зовнішньоторговельної операції.

Всі ці вчені тих чи інших проблем у сфері зовнішньоторговельної роботи підприємства єдині як мінімум в одному рішенні, про те, що важливим моментом вважається проблема відсутності грошових активів для авансування системного процесу, що як правило має місце як на стадії науково – технічних вивчень і

розробок, а ще і на стадії впровадження всіх змін у виробництво. В наслідок цього ми вбачаємо, те що, провідними багатообіцяючими напрямками вирішення даних завдань вважається роль України і вітчизняних підприємств у науково – технологічному співробітництві з високорозвиненими державами, а ще поліпшення пристроїв управління розвитком зовнішньоторговельної роботи, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Мета випускної кваліфікаційної роботи полягає у визначенні напрямів та розробці комплексу заходів щодо удосконалення системи управління ефективністю зовнішньоторговельною діяльністю підприємства.

В роботі були встановлені та вирішені наступні завдання:

- вивчити систему показників експортно-імпортних організацій підприємства;
- висвітлити значення управління зовнішньоторговельних операцій на підприємстві;
- обґрунтувати управління зовнішньоторговельних операцій як основу забезпечення дієвого функціонування суб'єкта ЗЕД;
- описати механізм управління зовнішньоторговельною діяльністю;
- вивчити елементи механізму управління зовнішньоторговельною роботою і кваліфікувати схему його реалізації;
- вивчити особливості управління зовнішньоторговельних операцій на підприємствах України;
- удосконалити існуючі моделі механізму управління зовнішньоторговельною діяльністю на підприємствах;
- вивчити ефективність управління зовнішньоторговельних операцій;
- запропонувати комплекс заходів щодо збільшення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

Об'єктом дослідження є процес управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Методи дослідження при написанні випускної кваліфікаційної роботи були використані такі: метод спостережень, який полягав у проведенні досліджень за зміною основних показників торгівельної діяльності підприємства; метод математичного аналізу, за допомогою якого було проведено порівняльний аналіз експортної роботи і оцінку експортного потенціалу компанії; метод ситуаційного моделювання – для визначення раціонального варіанту збільшення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

Інформаційна базаю дослідження є нормативно – правові акти України, наукові праці українських і закордонних науковців, монографії, внутрішня документація ТОВ «Енерго Трейд Україна». Фактографічна інформація, використана в процесі дослідження, містить звітну інформацію ТОВ «Енерго Трейд Україна».

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та види зовнішньоторговельних операцій підприємства

Проголошення Україною незалежності та прийняття Конституції поклало початок нової держави в Європейському і великому співтоваристві. В реальний час найбільше значення для виходу з фінансової кризи має налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та роль міжнародної торгівлі в якості активного і рівноправного члена. Вирішення даної проблеми вимагає аналізу основних форм зовнішньої торгівлі. В їх основі лежать основні фінансові доктрини зовнішньої торгівлі, в узгодженні з якими держави великого суспільства створюють масову систему міжнародних фінансових зв'язків. Перші розробки почергової фінансової концепції для підстав зовнішньої торгівлі та її простору в економіці держави були проведені в етап розкладання феодалізму та розвитку капіталізму (XV – XVIII ст.) представниками меркантилізму. На їх погляд ключова роль зовнішньої торгівлі – отримання і скупчення золота в державі, яка зобов'язана дуже максимально тримати під контролем стан зовнішньої торгівлі, при цьому стимулюючи вивезення і стримуючи ввезення. На противагу даній доктрині в кінці XVII століття була помічена доктрина «вільної торгівлі» заснована класиками політичної економії А. Сміттом і Д. Рікардо. Головна думка А. Сміта полягала в тому, що підйом муніципального добробуту гарантується не за рахунок перевищення експорту над імпортом, а методом участі в інтернаціональному поділі праці за рахунок застосування природних і беззаперечних переваг, властивих країні. Державі пропонувалося мінімізувати втручання у відбір секторів економіки міждержавної спеціалізації, за винятком варіанта забезпечення захищеності. Становлення доктрини міжнародної спеціалізації був проведений Д.Рікардо, який доповнив дану концепцію і обґрунтував, що вільна торгівля

ініціює міжнародну спеціалізацію і дозволяє кожній країні не знижуючи чисельність споживчих продуктів, мінімізувати справжні витрати робочого часу, необхідні для їх створення. У 30 – ті роки ХХ століття шведські науковці Е. Хеклер і Б.Олін розвинули вчення Д. Рікардо. В подальшому в межах теорії відносних переваг було розроблено ряд концепції представниками неокласицизму, серед яких відомі праці В. Леонтьєва, Д. Кісінга, І. Кравіса, Р. Бхарадважа та інших.

На сучасному рубежі нова доктрина зовнішньої торгівлі представлена працями популярних американських дослідників, як С. Робока, К. Сіммондса, Р. Вернона, Ч. Кіндельберга, Л. Уеллса, М. Портера, які зосередили свої дослідження на аналізі проблем зовнішньоторговельного обміну з точки зору міжнародних глобальних корпорацій. Конкретні вивчення даних задач були проведені російськими та вітчизняними вченими. Вивчення видів зовнішньої торгівлі та методик її регулювання присвячені праці російських та іноземних знавців, між яких можливо відзначити Бабіна Е.П., Стровського К. Е., Покровську В.В., Ливенцева Н.Н., Матвєєва А.П. та інших. Питання суті і змісту зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), форм зовнішньої торгівлі та засад її реалізації розглядаються в роботах основних науковців України [22]. Зовнішньоторговельна діяльність (ЗТД) вважається одним з найголовніших напрямків ЗЕД. У вітчизняному законодавстві відсутнє визначення ЗТД. У фаховій літературі можливо відзначити належне визначення: зовнішньоторговельна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у галузі міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією та іншими факторами виробництва [11]. Оскільки предметом дослідження є зовнішньоторговельна діяльність підприємств торгівлі, та її облік, доцільно конкретизувати це визначення, виходячи з норм права та методології бухгалтерського обліку.

Провідною формою договору зовнішньої торгівлі вважається договір купівлі – продажу, предметом якого вважається товар. Під товаром в узгодженні зі ст. 139 ГК України розуміють вироблену продукцію, виконані роботи або ж

послуги. Під товарами (готовою продукцією) в бухгалтерському обліку визнають актив, отриманий (або виготовлений) для цілей подальшої реалізації, обов'язковою ознакою якого є матеріальна форма. У відповідності з правилами ІНКОТЕРМС під товарами розуміють тільки матеріальні товари [1, 8].

Підсумовуючи вищевикладене, під товарами в міжнародних договорах купівлі – продажу слід розуміти продукцію, яка має матеріальну форму і має можливість бути ідентифікована в момент передачі її клієнту. Таке розуміння товарів, і врахування вимог міжнародного права, дозволяє дати наступне визначення зовнішньоторговельної діяльності – це діяльність у галузі міжнародного обміну матеріальними товарами між суб'єктами господарювання України та іноземними суб'єктами господарювання, яка має місце як на території України, так і за її межами без обов'язкового перетину митного кордону України.

Завдяки різноманітності форм зв'язків існує декілька основних видів ЗТД. Їх класифікація, розроблена у відповідності з визначенням зовнішньоторговельної діяльності наведена на рис. 1.1.



Рис. 1.1 Класифікація зовнішньоторговельних операцій

Джерело: [12, с. 86]

Використання цієї класифікації дозволяє визначити вид договору, яким оформляється операції, особливості бухгалтерського обліку і оподаткування цих операцій, а також методику аудиту.

В Україні найбільш поширеними операціями є експортно-імпортні операції, у тому числі транзит, які здійснюються у наступних видах:

- прямий експорт або імпорт, які передбачають постачання товарів виробниками безпосередньо іноземним споживачам, або придбання у них відповідних товарів;
- непрямий експорт чи імпорт, які передбачають продаж чи придбання товарів через торговельних посередників.

Ці операції також можна класифікувати на основі норм Цивільного Кодексу України (ЦК). ЦК передбачає в сфері ЗЕД використання наступних видів договорів: купівля – продаж, міна, поставка, підряд, перевезення, доручення, схов, комісія, спільна діяльність [3].

В економічній теорії під експортом розуміють – вивіз товарів і послуг, які виробляються всередині країні, за кордон. Імпорт – це зворотні потоки – з-за кордону в країну. В Україні визначення цих операцій певним чином неузгоджене між окремими нормативними документами, які застосовуються для регулювання діяльності в сфері ЗТД, та відрізняється від загальноприйнятого економічного визначення.

Перейдемо до розгляду наступного виду прямих експортно – імпортних операцій за угодами міни. У відповідності з ЦК України (ст.715) «за договором міни (бартеру) кожна із сторін зобов'язується передати другій стороні у власність один товар в обмін на інший [3]. Кожна із сторін договору міни є продавцем того товару, який він передає в обмін, і покупцем товару, який він одержує взамін». В сфері ЗТД згідно до норм законодавства у відповідності з угодою міни проводяться операції зустрічної торгівлі, серед яких найбільш поширеними в Україні є бартерні операції та операції з давальницькою сировиною. Бартер виступає одразу в двох аспектах: як форма негрошової оплати і як вид зовнішньоторговельної операції. Як форма розрахунку в цілях бухгалтерського обліку бартерні операції були визначені вперше в трактаті Л. Пачолі «Про

рахунки і записи». Як вид зовнішньоторговельної операції бартер (товарообмінні операції) регламентується Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності» [6]. Існує декілька визначень бартеру. В широкому розумінні бартер – це прямий, безгрошовий обмін товарами або послугами [28]. У більш вузькому, конкретизованому значенні «зовнішньоекономічна бартерна операція – це оформлена єдиним контрактом експортно-імпортна операція, яка передбачає збалансований по вартості обмін товарами, неопосередкований рухом грошових коштів». Іншим методом здійснення експортно-імпортних операцій, як за договорами купівлі – продажу, так і за договорами міни є використання послуг посередників [10].

Торговельно – посередницькі операції найбільш ефективні при реалізації вторинних видів продукції, на окремих важкодоступних і невеликих ринках, при відсутності власної збутової мережі, при незначних обсягах експортно – імпортних операцій та при їх епізодичному характері. На сучасному етапі в світовій практиці функції торговельно – посередницьких фірм беруть на себе спеціальні підрозділи транснаціональні корпорації, що дозволяє запобігти додаткових витрат. Дослідження дозволило виділити шість видів посередницьких фірм: торгові, комісійні, агентські фірми, представники, брокерські фірми і фактори.

В Україні одним з найпоширеніших видів торговельно – посередницької діяльності є міжнародна комісія (консигнація). Комісія як вид угоди регламентується ЦК України, у відповідності з яким договір комісії – це вид зобов'язання, за яким одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за плату вчинити один або кілька правочинів від свого імені, але за рахунок комітента (ст. 1011 ЦКУ) [3].

На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин в межах комісійних операцій здійснюються операції за договорами консигнації. Консигнація – форма комісійного продажу товарів, при якій їх власник (консигнант) передає комісіонеру (консигнатору) товар для продажу зі складу комісіонера. На перший погляд, ці визначення майже не відрізняються одне від одного, але проведене

дослідження дозволило визначити суттєві відмінності між комісією і консигнацією. Його результати наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика комісійних і консигнаційних операцій (угод)

Ознака	Комісія	Консигнація
Зміст угоди	Складання угоди для реалізації товару комітента і його реалізація, включає забезпечення всіх необхідних дій по митному оформленню, страхуванню ризиків, перевезенню.	Продаж товару консигнанта
Право власності на товар	Залишається у комітента	Залишається у консигнанта
Строк дії угоди	2 – 3 місяці	1 – 2 роки
Умови угоди	Обмеження певною територією або певним колом клієнтів відсутнє	Продаж на певній території з консигнаційного складу
Мета операції	Комітент зацікавлений у швидкому продажі товару і отриманні визначеної суми виручки у найкоротші строки	Реалізація товару на визначеному територіальному ринку, що пов'язано з освоєнням ринку або насиченням його даним товаром
Регулювання	Більш врегульована законодавчо	Відсутнє визначення в ЦКУ, в інших нормативних документах (в тому числі метою оподаткування) прирівнюється до комісійних послуг

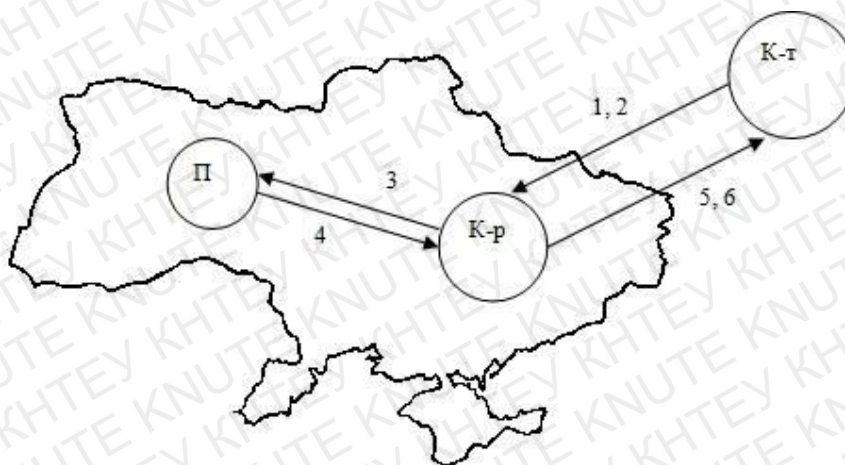
Джерело: [19, с. 287]

Для здійснення консигнаційних операцій в Україні існує декілька перешкод: по-перше, в Україні відсутні офіційні консигнаційні склади, тому товар, переданий на консигнацію може зберігатися тільки на спеціальних митних ліцензійних складах, при цьому максимальний строк збереження товару на одному складі становить 3 роки. По-друге, в вітчизняному законодавстві, як і в законодавстві багатьох країн, відсутні норми, які регулюють відносини сторін за угодою консигнації. Тому в міжнародній торгівельній практиці перевага віддається комісійним угодам, як більш ефективним і надійним.

З наведених причин, для цілей наступного визначення методики обліку і аудиту експортно-імпортних операцій за непрямими договорами, зупинимося тільки на комісійних операціях. Для цілей оподаткування не вважаються продажем з метою оподаткування «операції по наданню товарів в межах договорів комісії, схову (відповідального схову), доручення та інших правових

договорів, які не передбачають передачу права власності на такі товари». У відповідності зі ст.1018 ЦК України «майно, придбане комісіонером за рахунок комітента є власністю комітента». Таким чином, основним критерієм віднесення торговельної операції до комісійної є відсутність переходу до посередника права власності на товар. Загальну схему здійснення імпорتنих операцій на основі комісії з продажу, яка відбувається на основі грошових форм розрахунків, представимо на рис.1.2.

Подібною буде схема реалізації комісійної операції за бартерними угодами, тільки засобом платежу буде виступати товар. Це один з найскладніших способів розрахунків, оскільки регламентується великою кількістю нормативних актів. Частіше за все він розкладається на декілька додаткових угод, які дозволяють уникнути невизначеностей з точки зору оподаткування і юридичних формальностей.



К-р – комісіонер, *К-т* – комітент, *П* – покупець товару

Операції: 1 – підписання договору, 2 – поставка товару комісіонеру, 3 – продаж товарів на внутрішньому ринку, 4 – отримання оплати за проданий товар, 5 – повернення нереалізованого товару, 6 – проведення перерахунку виручки комітенту за мінусом комісійної винагороди комісіонера

Рис. 1.2 Схема імпоротної операції по договору комісії

Джерело: [19, с. 264]

Відповідно до ст. 1000 ЦКУ за договором доручення одна сторона (повірений) зобов'язується вчинити від імені та за рахунок другої сторони (довірителя) певні юридичні дії. Правочин, вчинений повіреним, створює, змінює, припиняє цивільні права та обов'язки довірителя. Статтею 1002 ЦКУ встановлено, що повірений має право на плату за виконання свого обов'язку за договором доручення, якщо інше не встановлено договором або законом.

При цьому ст. 929 ЦКУ передбачено, що договір транспортного експедирування – це коли одна сторона (експедитор) зобов'язується за плату і за рахунок другої сторони (клієнта) виконати або організувати виконання визначених договором послуг, пов'язаних з перевезенням вантажу. Отже, нашої схеми цей договір не стосується.

Згідно із ст. 295 ГКУ комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє. Не є комерційними агентами підприємці, що діють хоча і в чужих інтересах, але від власного імені. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для України в сфері зовнішньоторговельних операцій здійснення посередницької діяльності обмежене, і представлено експортно-імпортними операціями на основі угод комісії і консигнації.

Особливої уваги вимагає дослідження процедури здійснення змішаних операцій у зовнішньоторговельній діяльності. Загальні схеми цих операцій практично не відрізняються від наведених вище, але порядок їх здійснення, оподаткування, і головне, відображення в обліку є дуже складним. Аналіз ЗТД в Україні дозволив зробити висновок, що на сучасному етапі найбільш розповсюдженими видами зовнішньоторговельних операцій в Україні є прямі експортні та імпортні операції, які здійснюються переважно на основі договорів купівлі – продажу та бартеру (договорів міни). Частка комісійних і консигнаційних операцій не значна, але їх обсяг поступово зростає [17].

1.2. Інструменти управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві

Для реалізації можливостей в сфері зовнішньоекономічної діяльності, для підприємств України зі сторони держави створено певні умови, такі як: підприємство самостійно обирає організаційно – правовий статус, форму та методи ведення, в тому числі зовнішньоекономічної, діяльності, самостійно формує стратегію підприємництва, товарну, фінансову, цінову та іншу політику.

Але поряд з цим, в нашій країні існують також фактори, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Основними з них є економічні блокади, страйки; відсутність оперативних та гнучких інструментів регулювання зі сторони держави в умовах постійної зміни умов роботи; нерозвинений договірний-правовий механізм в сфері торговельно-економічних відносин із закордонними партнерами; високий відсоток невиконання попередніх зобов'язань; інноваційна відсталість та низька якість виробництва; торгові обмеження з боку інших країн для захисту власних підприємств [10].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно – логістичних, інформаційно – маркетингових та виробничих інструментів. До стратегічних інструментів відносять: вибір стратегічного профілю ЗЕД; стратегічне планування ЗЕД; розробка базової стратегії; розробка стратегії ЗЕД (стратегії імпорту та експорту); стратегічний контроль та ін. Фінансові інструменти: використання способів здійснення міжнародних розрахунків; використання способів фінансування зовнішньої торгівлі; використання способів управління ризиками в міжнародних розрахунках; фінансовий контроль.

В ролі організаційних інструментів виступають: зміни організаційних структур управління ЗЕД; делегування повноважень, відповідальності співробітникам; розподіл співробітникам по секторам робіт; система менеджменту якості та ін. До інформаційно – маркетингових інструментів

відносять: міжнародну сегментацію; цінову, рекламну політику підприємства; участь у виставках та ярмарках; використання засобів Інтернет; автоматизацію ЗЕД та ін. Виробничі інструменти: інвестиційно-інноваційне забезпечення; відтворення основних фондів; систему менеджменту якості. Механізм управління зовнішньоекономічної діяльності як комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на його функціонування та розвиток. Цілі управління стають відправною точкою, так як їх досягнення, пізніше, стає критерієм визначення ефективності роботи механізму управління. Узагальнена схема реалізації механізму управління ЗЕД має вигляд (рис. 1.3).

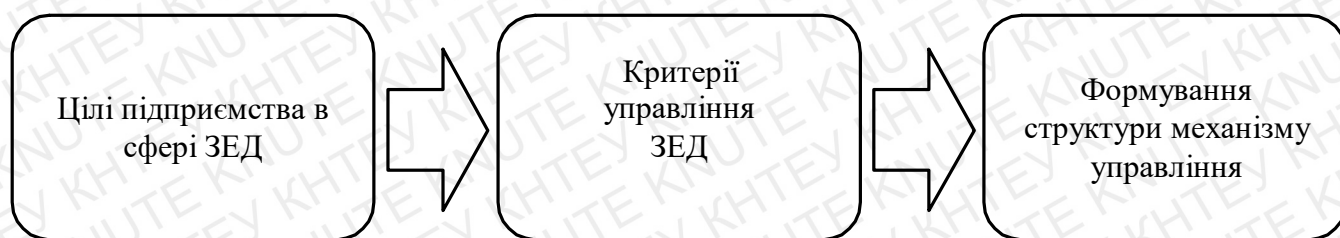


Рис. 1.3 Схема реалізації механізму управління ЗЕД

Джерело: [19, с. 264]

Ефективний механізм управління ЗЕД пронизує весь процес менеджменту, а тому повинен містити наступний комплекс заходів: визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення ЗЕД; розробка стратегії діяльності підприємства на зовнішньому ринку; діагностика зовнішньоекономічного потенціалу підприємства; реалізація обраних зовнішньоекономічних напрямів; оцінка ефективності ЗЕД; регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямків; прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності [28].

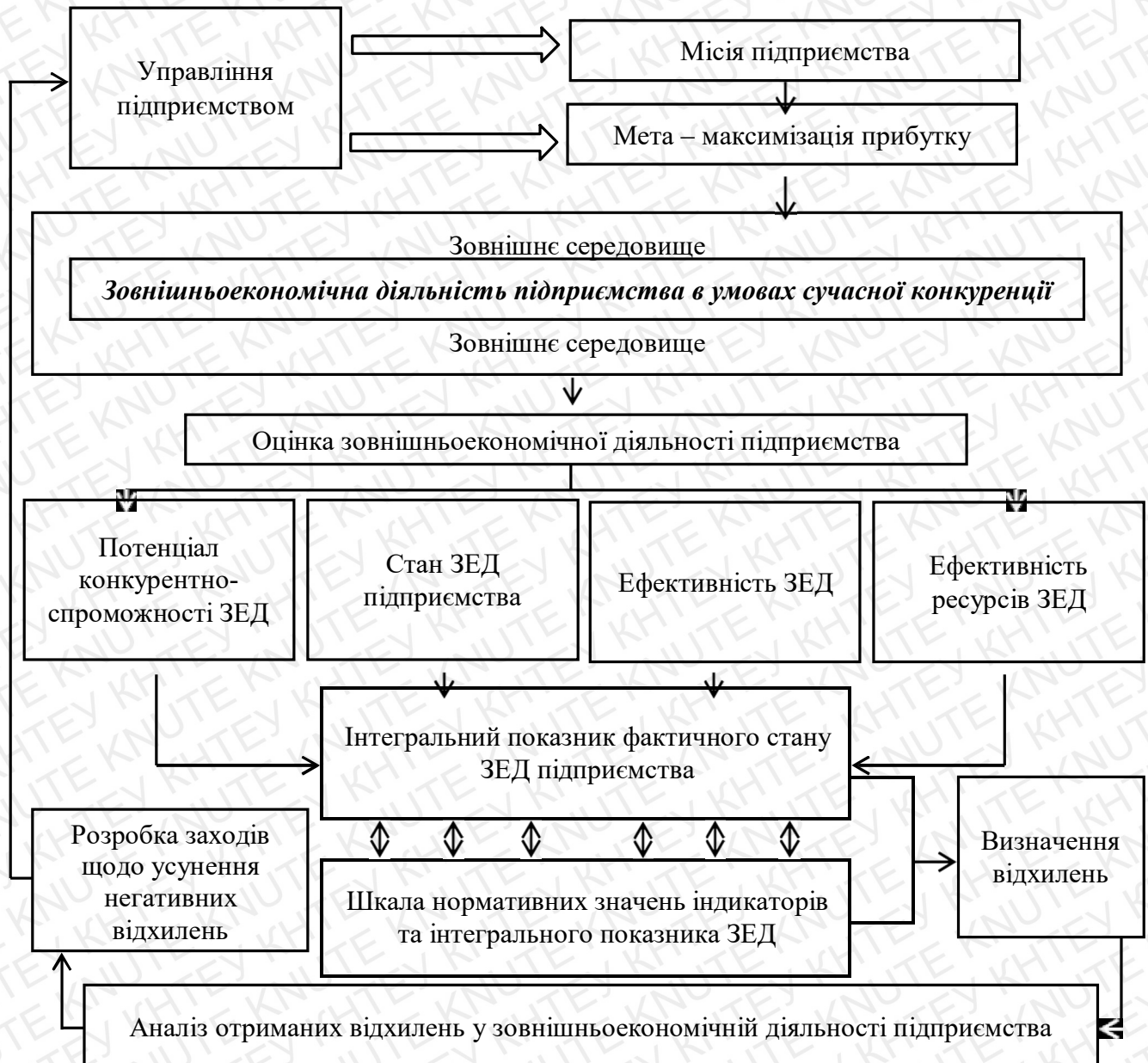


Рис. 1.4 Функціональна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства «ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Джерело: [46, с. 78]

Наведений вище механізм призначений для оцінки, контролю та регулювання показників ефективності ЗЕД, постійного моніторингу процесів на зовнішньому ринку, розробки заходів для усунення виявлених відхилень (рис. 1.4).

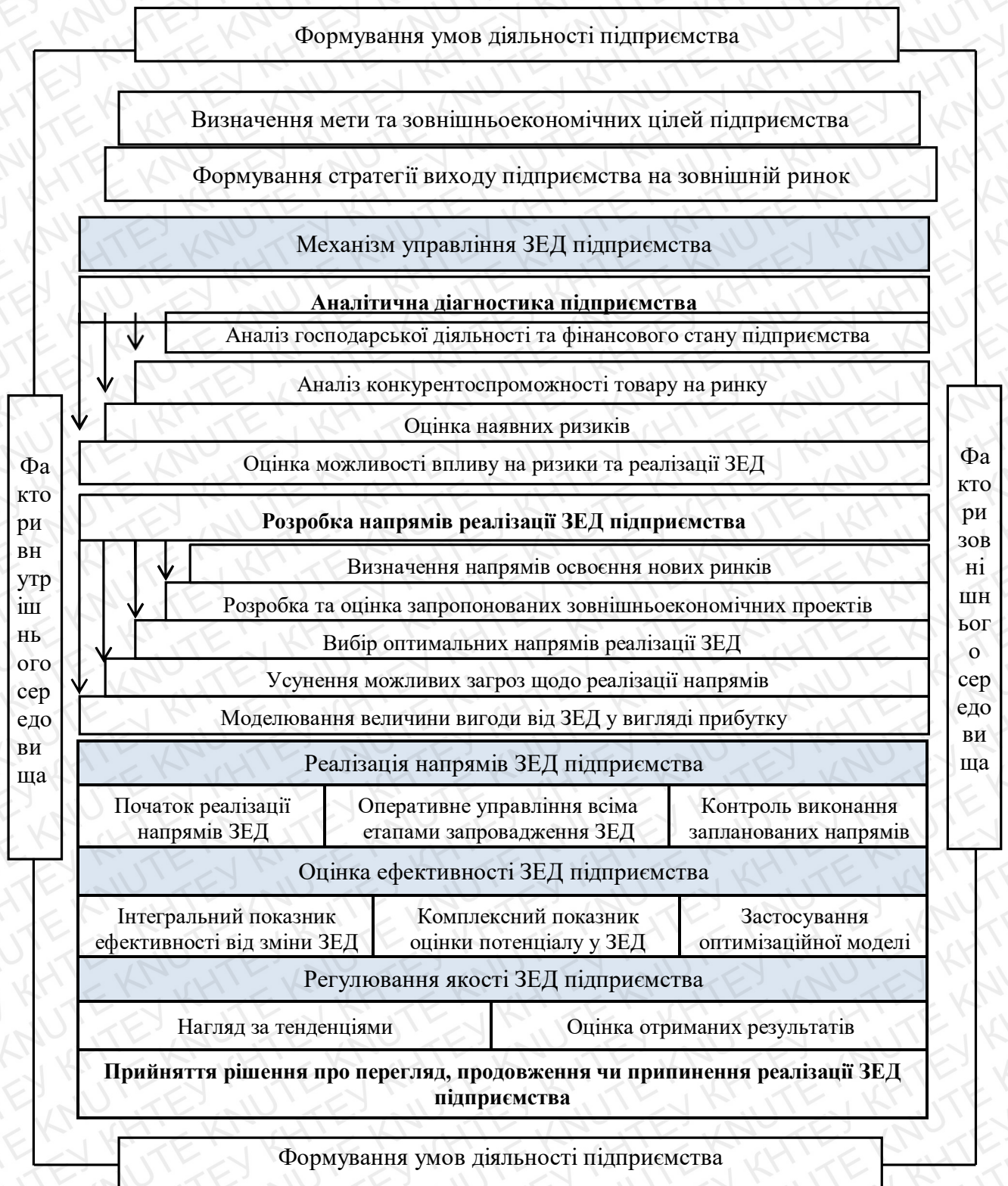


Рис. 1.5 Структурна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Джерело: розроблено автором.

Структурна модель механізму управління ЗЕД містить послідовність зовнішньоекономічних заходів та наступні елементи: визначення макро- та

мікроекономічних умов здійснення ЗЕД; розробка стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок; діагностику потенціалу ЗЕД підприємства; розробка напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності; реалізація обраних зовнішньоекономічних напрямів; оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності; регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів; прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства (рис. 1.5).

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства є складовою комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, необхідною передумовою здійснення кваліфікованого менеджменту в умовах ринку та інтеграції підприємства до світогосподарської системи.

Сфера ЗЕД досліджується за такими напрямками тематичного аналізу, як комерційний, валютний, фінансовий, транспортний, міжнародних розрахунків тощо.

Аналіз ЗЕД підприємства являє собою комплексне системне вивчення проведення міжнародних комерційних операцій, функціонування відповідних структурних підрозділів підприємства з метою об'єктивної оцінки досягнутих результатів, виявлення причин відхилення та шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексність означає всебічне вивчення діяльності господарюючого суб'єкта на зовнішньому ринку. Це досягається шляхом використання різних джерел інформації та системи показників, сукупності різних способів та прийомів економічного аналізу.

Системність – це досягнення в процесі аналізу ЗЕД підприємства єдиної мети, яка дозволяє об'єднати окремі напрями дослідження в цілісну систему. При системному підході необхідно розчленити систему, відокремити проблему, виявити в ній внутрішні частини – елементи. Основними рисами системного підходу є:

- розгляд системи у нерозривному зв'язку з умовами її здійснення;

- розгляд об'єкту з урахуванням його місця у більш високій системі;
- визнання того, що той же самий «матеріал» при системному дослідженні має різноманітні характеристики, параметри, функції та принципи побудови.

Виділяють три основні фази аналізу ЗЕД. На першій фазі проводиться обґрунтування доцільності та переваг укладання контракту чи протоколу щодо зовнішньоекономічного співробітництва. Для цього визначають цілі та пріоритети, обґрунтовують різноманітні варіанти співробітництва, оцінюють ресурсні можливості, стратегію і тактику комерційної діяльності. Друга фаза здійснюється при реалізації угод зовнішньоекономічної діяльності. Проводяться спостереження за раціональним використанням ресурсів, усуваються небажані відхилення від розроблених завдань, регулюються процеси ЗЕД залежно від зміни умов. На третій фазі здійснюється аналітична оцінка виконання угод щодо ЗЕД, виробничо-фінансових результатів, втрачених можливостей і упущеної вигоди; уточнюється стратегія ЗЕД, проводиться пошук нових форм міжнародної комерційної діяльності та її економіко – правових гарантій [23].

Предметом аналізу ЗЕД підприємства є здійснення господарської діяльності підприємства на зовнішніх ринках; економічна ефективність і кінцеві результати цієї діяльності, які складаються під впливом різноманітних факторів і отримують відображення через систему економічної інформації.

Об'єктом аналізу ЗЕД виступають підприємства, об'єднання різних форм власності.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві проводиться з метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку.

В цілому, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства включає: оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів; аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності; аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності

підприємства; вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань; аналітичну оцінку виконання угод і виробничо – фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності. Виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства; оцінку результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки; аналіз фінансового стану підприємства.

В будь – якому випадку головна мета такого аналізу – підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання.

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД можна розробити структурно – логічну схему визначення відповідних чинників, яка включає в себе три групи показників ефективності, а саме:

- показники ефективності експорту;
- показники ефективності імпорту;
- показники ефективності ЗЕД.

На ефективність зовнішньоекономічних операцій 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 [24].

Отже, практично всі підприємства України, в більшій та меншій мірі, виконують зовнішньоекономічну діяльність. Якщо навіть підприємства не реалізують свою продукцію на зовнішніх ринках, тобто, не виконують експортну діяльність, то для виготовлення якісної та сучасної продукції, яка задовольнить вимоги внутрішнього ринку, вони часто імпортують товари та послуги, які необхідні для виконання виробничого процесу. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність для українських підприємств – це така ж діяльність як і всі інші види, які в комплексі забезпечують та створюють умови для випуску конкурентоспроможної продукції, і ця діяльність має бути ефективною.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства

Під зовнішньоторговельними операціями розуміють комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Головною умовою здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій є їх ефективність. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим — співвідношення ефекту і витрат, що його викликали.

Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Отже, категорія «ефективність» може інтерпретуватись як «результативність». Під ефективністю зовнішньоекономічної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності затрат і доходів від цієї діяльності.

Оцінку зовнішньоекономічної діяльності підприємств проводять за допомогою показників ефективності. Показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності різняться залежно від рівня господарювання. Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Так, на макроекономічному рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій. Критерієм економічної ефективності виступає прибуток як основна міра ефективності [28].

Прийоми та методи оцінки ефективності зовнішньої торгівлі підприємства базуються на системному, комплексному вивченні діяльності суб'єктів, зв'язків, взаємозалежностей, процесів, що відбуваються в різні періоди часу.

Для того щоб показники ефективності давали на практиці правильну відповідь на питання про доцільність реалізації підприємством тих чи інших

зовнішньоторговельних операцій, варто правильно обрати критерії ефективності [28].

Методика аналізу ЗЕД підприємства являє собою сукупність специфічних прийомів і методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно поставленим цілям, а також включає розробку системи аналітичних показників.

Здійснення аналізу ЗЕД підприємства передбачає застосування таких прийомів і методів: порівняння показників за умови можливості їх співставлення та групування, побудови аналітичних таблиць, визначення середніх і відносних величин, застосування методу ланцюгових підстановок, побудова графіків, діаграм, гістограм тощо (рис. 1.6).

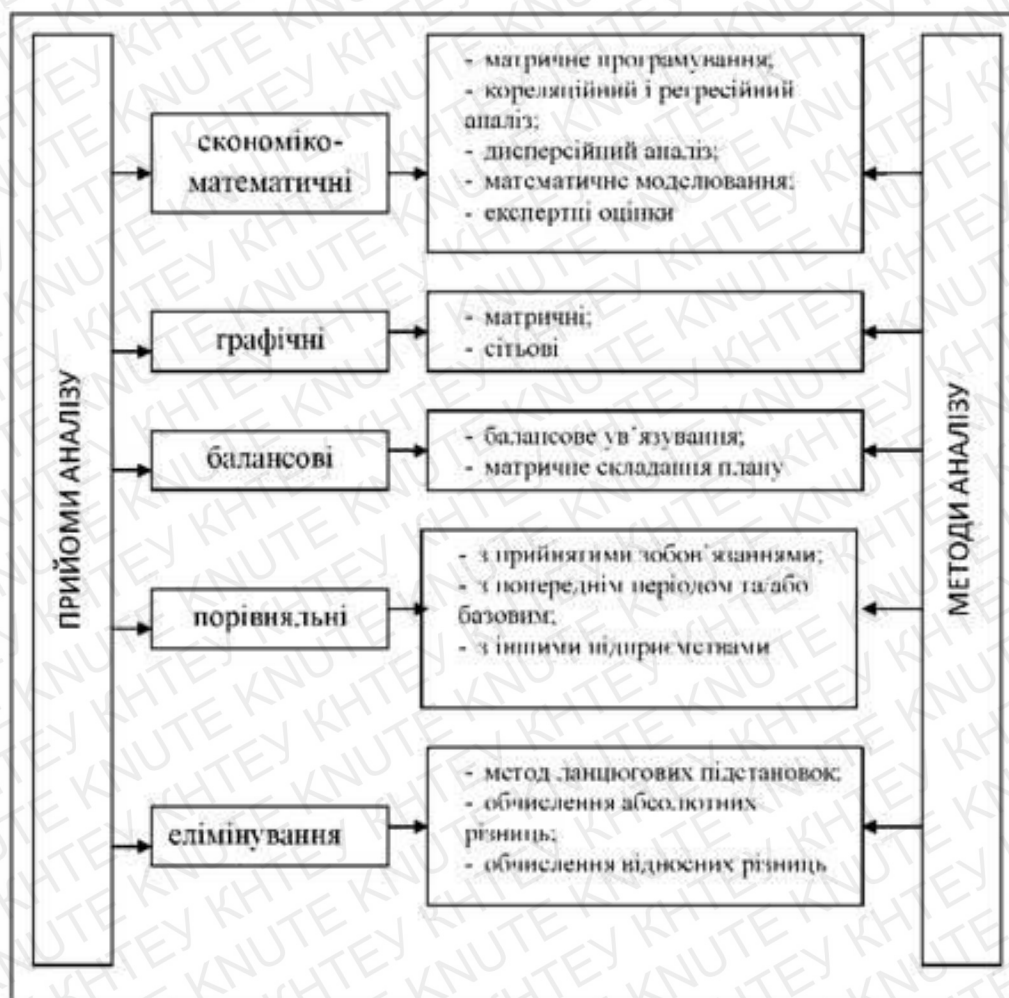


Рис.1.6 Прийоми та методи аналізу ЗЕД підприємства

Джерело: [28, с. 74]

Критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності є максимум прибутку чистого доходу від експортних операцій. Згідно з цим критерієм, варто обирати найліпші варіанти співробітництва з зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію здійснюється на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних з його реалізацією.

Під системою аналітичних показників розуміють таку упорядковану їхню кількість, у якій кожний показник дає якісну та кількісну характеристику визначеної сторони ЗЕД підприємства. Всю систему показників ЗЕД підприємства можна поділити на чотири групи.

1 група. Абсолютні показники: обсяг експорту та імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламаций; сума рекламаций; кількість задоволених рекламаций; перевага покупцями торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів;

2 група. Відносні показники:

- індекси динаміки: індекси вартості; фізичного обсягу; ціни; кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яка одержана за рахунок використання нових технологій тощо);
- коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю;
- середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;
- коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій;

3 група. Показники структури: товарна структура експорту/імпорту; географічна структура експорту/імпорту; структура накладних витрат на експорт/імпорт;

4 група. Показники ефективності (ефекту): валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; рентабельність експорту/імпорту; економічний ефект експорту/імпорту; ефективність придбання і використання імпортного обладнання. Показники ефективності розраховуються наступним чином:

1. Ефективність експорту:

$$E_e = \Phi B / B_{\text{виг.}} + B_{\text{експ.}} \quad (1.1)$$

де E_e – ефективність експорту;

ΦB – фактурна вартість контракту;

$B_{\text{виг.}}$ – витрати на виготовлення замовленої партії продукції;

$B_{\text{експ.}}$ – витрати, пов'язані з експортом.

2. Ефективність реалізації на внутрішньому ринку:

$$\text{Чистий дохід} = K_{\text{од.}} * C_{\text{од.внутр}} \quad (1.2)$$

де $K_{\text{од.}}$ – загальна кількість продукції;

$C_{\text{од.внутр.}}$ – ціна за одиницю на внутрішньому ринку.

$$B_{\text{реал.внутр.}} = B_{\text{реал. внутр. рин.}} * \text{чистий дохід} \quad (1.3)$$

де $B_{\text{реал. внутр. рин.}}$ – витрати на реалізацію на внутрішньому ринку.

$$E_{\text{внутр.рин.}} = \text{чистий дохід} / B_{\text{реал. внутр. рин.}} + B_{\text{виг.}} \quad (1.4)$$

де $E_{\text{внутр.рин.}}$ – ефективність реалізації на внутрішньому ринку;

$B_{\text{реал. внутр. рин.}}$ – витрати на реалізацію на внутрішньому ринку;

$B_{\text{виг.}}$ – витрати на виготовлення замовленої партії продукції.

3. Ефект експортної операції:

$$E_{\text{експ.}} = \Phi B - (B_{\text{експ.}} + B_{\text{виг.}}) \quad (1.5)$$

$$E_{\text{експ.внутр.рин.}} = \text{чистий дохід} - (B_{\text{реал. внутр. рин.}} + B_{\text{виг.}}) \quad (1.6)$$

де $E_{\text{експ.}}$ – ефект експортної операції;

$E_{\text{експ.внутр.рин.}}$ – ефект експортної операції на внутрішньому ринку;

ΦB – фактурна вартість контракту;

$B_{\text{експ.}}$ – витрати, пов'язані з експортом;

$B_{\text{виг.}}$ – витрати на виготовлення замовленої партії продукції;

$B_{\text{реал. внутр. рин.}}$ – витрати на реалізацію на внутрішньому ринку.

Серед методик оцінки ефективності експортної діяльності вітчизняного товаровиробника необхідно виділити методику Т.В. Миролубової, запропоновану в 1992 р. для промислових підприємств. Ця методика базується на обчислюванні аналітичних показників ефективності у вигляді абсолютних і відносних величин. Вона характеризується простотою обчислення показників ефективності та

присутністю інтегрального показника, який дозволяє проаналізувати ефект від окремої угоди. Ця методика має ряд переваг і недоліків. Зокрема, варто відмітити відносну простоту в розрахунках показників ефективності, система оцінювання може застосовуватись для оцінки ефективності практично всіх видів продукції, присутність у цій методиці інтегральних показників економічної ефективності дозволяє наглядно оцінити ефективність окремої угоди та обрати оптимальний варіант.

Але існує певний ряд недоліків, до яких можна віднести, по – перше, відсутність чіткої градації значень показників ефективності, по – друге, у сучасних умовах відбулись значні зміни у законодавчій базі зовнішньоекономічної діяльності, також не враховується можливість надання комерційного кредиту імпортеру, при якому продаж товарів здійснюється з відстрочкою платежу на певний період. В умовах інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності економічного росту успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням задач точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності. Але не існує єдиного загальновизнаного підходу оцінювання ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Безпосередня оцінка ефективності повинна здійснюватися на підставі таких показників, як обсяги експорту продукції, прибуток від зовнішньоекономічної діяльності. Варто зазначити, що окрім обсягів експорту, на величину прибутку впливають внутрішні і зовнішні фактори (зміна цін на сировину і кінцеву продукцію, зміна собівартості продукції, її структура, асортимент, якість продукції, поточний курс акцій, ставки податків та митних тарифів) [33].

Для забезпечення всебічного моніторингу ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії можна використовувати концепцію збалансованих показників Р. Каплана і Д. Нортон, яку в умовах нестабільності економічного росту пропонуємо доповнити елементами діагностики системи управління ризиками та інвестиційними капіталовкладеннями (рис. 1.7) [25].

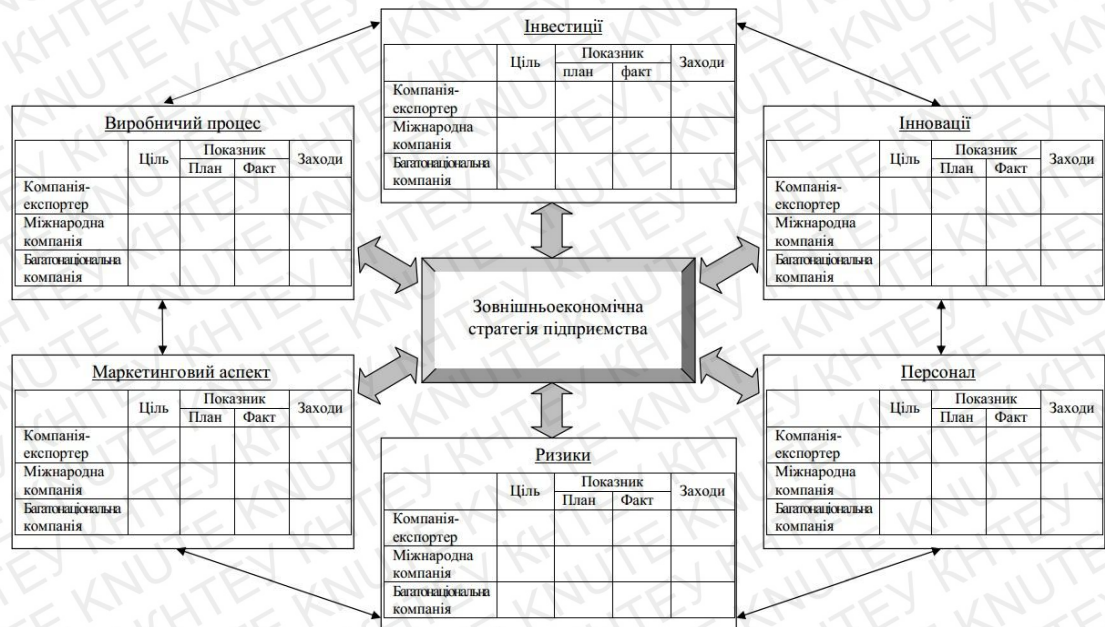


Рис. 1.7 Модель оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства

Джерело: [25, с. 156]

Використання такої методики результативності управління підприємством передбачає оцінку поточних показників за такими перспективними напрямками:

- 1) виробничий процес (собівартість реалізованої продукції, рентабельність продажів, транспортні, податкові витрати і т.п.);
- 2) інвестиції (дослідження, планування та розробка проектів підприємства);
- 3) інновації (удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві);
- 4) маркетинговий аспект (частка ринку, розширення та збереження клієнтської бази, рівень задоволення потреб споживача);
- 5) персонал (можливості робітників і можливості застосування інформаційних систем);
- 6) ризики (оцінка та мінімізація можливих ризиків) [57].

Удосконалено методику розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає оцінку досягнутих значень показників та їх порівняння із запланованим цільовим показником на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу, а також розроблено необхідні оптимізаційні заходи.

При проведенні аналізу ЗЕД враховуються різні фактори, які впливають на результати діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Під факторами розуміють умови здійснення господарських процесів або причини, які викликають їх зміни. Так, результати ЗЕД підприємства можуть змінюватися під впливом таких факторів як стан економічного і політичного середовища в країнах, стан міждержавних угод та співробітництва, порядок міжнародних розрахунків, законодавство контрагентів, податкова політика, фактори пов'язані з виробництвом конкурентоспроможної продукції, рекламне забезпечення, популярність підприємства на світовому ринку тощо.

Однак єдиної науково обґрунтованої класифікації факторів у аналізі ЗЕД підприємства не розроблено. Приблизна класифікація факторів за деякими ознаками може бути такою:

- за економічною природою та характером розвитку: екстенсивні (як правило, кількісні) та інтенсивні (як правило, якісні);
- за місцем виникнення: внутрішні та зовнішні;
- у зв'язку з використанням ресурсів: фактори, що характеризують використання трудових та матеріальних ресурсів, основних фондів та оборотних коштів;
- за сферою ЗЕД: технічні, організаційні, технологічні та інші;
- за ступенем залежності від господарюючого суб'єкта: об'єктивні та суб'єктивні;
- за тривалістю дії: постійні та тимчасові;
- залежно від глибини аналізу: первинні та вторинні фактори тощо.

Таким чином, оцінка ефективності зовнішньоекономічної стратегії, розробленої підприємством, повинна проводитись в шести напрямках, за кожним з яких оцінюється результативність поставленої мети за такими параметрами: узгодженість всіх цілей між собою, можливості реалізації, достатність рівня ризику, економічна ефективність реалізації окремої цілі на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу [53].

Висновки до розділу 1

Проголошення Україною незалежності та прийняття Конституції поклало початок нової держави в Європейському і великому співтоваристві. В реальний час найбільше значення для виходу з фінансової кризи має налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та роль міжнародної торгівлі в якості активного і рівноправного члена. Вирішення даної проблеми вимагає аналізу основних (базисних) форм зовнішньої торгівлі.

На сучасному рубежі нова доктрина зовнішньої торгівлі представлена працями популярних американських дослідників, як С. Робока, К. Сіммондса, Р. Вернона, Ч. Кіндельберга, Л. Уеллса, М. Портера, які зосередили свої дослідження на аналізі проблем зовнішньоторговельного обміну з точки зору міжнародних глобальних корпорацій.

В економічній теорії під експортом розуміють – вивіз товарів і послуг, які виробляються всередині країни, за кордон.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно – логістичних, інформаційно – маркетингових та виробничих інструментів.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві проводиться з метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку.

Під зовнішньоторговельними операціями розуміють комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Головною умовою здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій є їх ефективність.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної стратегії, розробленої підприємством, повинна проводитись в шести напрямках: узгодженість всіх цілей між собою, можливості реалізації, достатність рівня ризику, економічна ефективність реалізації окремої цілі на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ЕНЕРГО ТРЕЙД УКРАЇНА»

2.1. Аналіз фінансово – господарської діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Компанія «Енерго Трейд» одна з найбільших виробників в Україні деревних паливних гранул індустриального і споживчого призначення. Виробничий майданчик знаходиться в Житомирській області, в 350 км від польського кордону, смт. Ємільчене. Проект націлений на велику ринки ЄС – в першу чергу Італії, Польщі, Данії, Німеччини, Словаччини, Чеської республіки та Голландії, де існує значний попит на паливні гранули для споживання ТЕЦ. Близько 50 % продукції реалізується для приватного використання.

У 2008 році була запущена перша виробнича лінія, а у 2011 році виробництво деревних паливних гранул зростає і підприємство приймає рішення про відкриття другої лінії виробництва. До 2012 року виробнича потужність заводу деревних гранул досягла 45 тис. тонн на рік.

Продукція компанії відповідає стандартам якості, які встановлені у ЄС ринків для стандарту DIN.

Компанія має власну лабораторію на заводі і співпрацює з однією з найбільших європейських лабораторій ASG (Німеччина), яка регулярно проводить випробовування продукції.

Запорукою якості виробленої продукції, є внутрішня система контролю якості при виробництві, приймання та складання сировини і готового товару відповідно до стандарту EN Plus. При виробництві пелет стандарту EN Plus A2 використовується: 70 % сосна і 30 % інша сировина (береза, вільха, осика, дуб).

В Європейському пелетному союзі було розпочато процес сертифікації виробництва на відповідність стандарту EN Plus.

Поставки продукції на ТОВ «Енерго Трейд Україна» здійснюються автомобільним і залізничним транспортом. Близько 70 % реалізації продукції займають експортні поставки. ТОВ «Енерго Трейд Україна» співпрацює з багатьма транспортними компаніями в Україні та за її межами, що дає можливість забезпечувати поставки в максимально короткі терміни.

Підприємство здійснює поставки продукції автотранспортом по Україні, країн СНД та Європи. Доставка вантажів здійснюється із залученням національних і закордонних авто перевізників. Підприємство повністю відповідає за товар клієнта з моменту завантаження в автомобіль до моменту вивантаження. Основне завдання організації – це гарантія безпеки товару під час перевезення, а також дотримання всіх термінів його доставки.

На далекі відстані паливну гранулу ефективніше всього транспортувати морським транспортом. Залежно від вимог клієнта гранулу можна скласти на судно в біг – бегах або в споживчій розфасовці. У цьому випадку виникає поставка на умовах FOB, CIF згідно правил ІНКОТЕРМС.

Перевезення паливної гранули здійснюється залізничним транспортом як у критих вагонах – в мішках або біг – бегах, так і в спеціальних вагонах – хоперах, призначених для транспортування сипучих продуктів. Відвантаження товару ТОВ «Енерго Трейд Україна» відбувається від залізничної станції Яблунець (Житомирська область).

На сьогоднішній день вантажоперевезення залізничним транспортом по нашій країні і світі встигли завоювати належну популярність, адже найчастіше подібний спосіб перевезення є єдиним прийнятним варіантом.

Економічна ефективність підприємства – це один з типів ефективності, аспекти якої орієнтуються відношенням досягнутого підприємством результату до здійснених витрат.

Економічна ефективність роботи підприємства знаходиться в залежності від раціонального використання кожного виду ресурсів та їх структури, що визначається відповідністю задіяних ресурсів різних факторів виробництва.

Ці співвідношення головним чином обґрунтовані специфікою виробництва, рівнем застосовуваної на підприємстві техніки, технології, організації виробництва і праці, співвідношенням екстенсивних та інтенсивних факторів розвитку виробництва.

На структуру і часткову ефективність застосування ресурсів підприємства значний вплив мають зовнішні фактори, зокрема ринки ресурсів, пропозиція і попит на окремі види ресурсів і врівноважена на них вартість [15].

Економічні ресурси, якими володіє підприємство та від яких очікує отримати вигоду в майбутньому, використовуючи їх у своїй діловій активності, називаються активами підприємства.

Пасивами є наявні у підприємства капітали, а також всі зобов'язання даної фірми. Вони складаються з усіх виробничих витрат, позикових коштів та інших боргів установи. До пасивів можна віднести статутний капітал, кредиторську заборгованість, а також прибуток організації.

Аналіз активів і пасивів балансу є частиною аналізу майнового становища при розгляді фінансово – господарського стану підприємства. При аналізі активів і пасивів балансу простежується динаміка їх стану в аналізованому періоді. Аналіз структури та зміни статей балансу показує: яка величина поточних і постійних активів, як змінюється їх співвідношення, а також за рахунок чого вони фінансуються; які статті ростуть випереджальними темпами, і як це позначається на структурі балансу; яку частку активів складають товарно – матеріальні запаси і дебіторська заборгованість; наскільки велика частка власних коштів, і в якій мірі підприємство залежить від позикових ресурсів; яку частку в пасивах складає заборгованість перед бюджетом, банками і персоналом.

Аналізуючи дані за 2013 рік можна відмітити, що необоротні активи на кінець року зросли на 1201 тис. грн., і становили 9691 тис. грн., а оборотні активи по підприємству зменшились на 1181 тис. грн. і на кінець 2013 року становили 8725 тис. грн.

Власний капітал на кінець 2013 року зріс на 177 тис. грн., за рахунок нерозподіленого прибутку і становив 18183 тис. грн. Поточні зобов'язання зменшилися на кінець 2013 року на 155 тис. грн., і їх вартість склала 233 тис. грн.

Баланс на кінець звітного періоду збільшився на 22 тис. грн. в порівнянні з початком звітного періоду і становив 18416 тис. грн.

Також аналізуючи дані за 2014 рік, можна відмітити, необоротні активи на кінець року зменшилися на 1143 тис. грн., і становили 8548 тис. грн., а оборотні активи по підприємству зросли на 632 тис. грн. і на кінець 2014 року становили 9357 тис. грн. Власний капітал на кінець року зменшився на 443 тис. грн. і становив 17740 тис. грн. Поточні зобов'язання зменшилися на кінець 2014 року на 68 тис. грн., і їх вартість склала 165 тис. грн.

Баланс на кінець звітного періоду зменшився на 115 тис. грн. в порівнянні з початком звітного періоду і становив 17905 тис. грн.

Аналізуючи дані станом на 2015 рік можна відмітити, що необоротні активи на кінець року зменшилися на 238 тис. грн., і становили 8310 тис. грн., а оборотні активи по підприємству зросли на 3502 тис. грн., за рахунок дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, і на кінець 2015 року становили 12859 тис. грн. Власний капітал на кінець року збільшився на 3100 тис. грн. і становив 20840 тис. грн. Поточні зобов'язання зросли на кінець 2015 року на 164 тис. грн., і їх вартість склала 329 тис. грн.

Баланс на кінець звітного періоду зріс на 3264 тис. грн. в порівнянні з початком звітного періоду і становив 21169 тис. грн.

Аналізуючи дані за 2016 рік можна відмітити, що необоротні активи на кінець 2016 року зросли на 754 тис. грн., і становили 9064 тис. грн., а оборотні активи по підприємству зросли на 161 тис. грн., і на кінець 2016 року становили 13020 тис. грн. Власний капітал на кінець 2016 року збільшився на 860 тис. грн. і становив 21700 тис. грн. Поточні зобов'язання зросли на кінець 2016 року на 55 тис. грн., і їх вартість склала 384 тис. грн.

Баланс на кінець звітного періоду зріс на 915 тис. грн. в порівнянні з початком звітного періоду і становив 22084 тис. грн.

Також, відповідно до аналізу балансу підприємства за 2017 рік можна відмітити, що необоротні активи на кінець року збільшилися на 6082 тис. грн. за рахунок основних засобів, і становили 15146 тис. грн., а оборотні активи по підприємству зменшилися на 2147 тис. грн., і на кінець 2017 року становили 10873 тис. грн. Власний капітал на кінець року збільшився на 3513 тис. грн. і становив 25213 тис. грн. Поточні зобов'язання зросли на кінець 2017 року на 422 тис. грн., і їх вартість склала 806 тис. грн. Баланс на кінець звітного періоду зріс на 3935 тис. грн. в порівнянні з початком звітного періоду і становив 26019 тис. грн.

Наступним етапом аналізу є вивчення динаміки активів і пасивів (табл. 2.1 та 2.2). Такий аналіз дозволяє з'ясувати причини зміни валюти, дати оцінку, співвідношення відповідних активів і пасивів у загальному підсумку балансу, зробити інші загальні висновки щодо фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.1

Динаміка активів ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013 – 2017 роки

тис. грн.

Стаття	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп приросту 2017р / 2013р, %	Абсолют. приріст 2017р / 2013р., тис грн
Нематеріальні активи	9	7	5	16	30	233,34	+ 21
Основні засоби	9512	8517	8265	9006	15116	58,92	+ 5604
Довгострокові біологічні активи	170	24	40	42	-	-	-
Запаси	5661	7384	7823	5140	4546	-19,69	-1115
Виробничі запаси	3762	6055	6863	1566	716	-80,96	- 3046
Незавершене виробництво	1599	939	675	524	592	-62,97	- 1007
Готова продукція	31	35	21	3028	3238	10345,17	+ 3207
Товари	269	355	264	22	-	-	-
Поточні біологічні активи	878	380	558	482	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	823	186	2413	1243	239	70,96	- 584
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	278	841	573	607	516	85,62	+ 238
Інша поточна дебіторська заборгованість	50	143	5	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1035	423	1324	2580	1579	52,56	+ 544
Баланс	18416	17905	21169	22084	26019	41,29	+ 7603

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи дані таблиці 2.1 можна зробити такий висновок: грошовий вираз балансу в 2017 році порівняно з 2013 роком виріс на 7603 тис. грн. (на 41,29 %), що за умов економіки характеризується позитивно. На дане відхилення вплинуло відповідне збільшення нематеріальних активів на 21 тис. грн. (233,34 %), основних засобів на 5604 тис. грн. (58,92 %) та готової продукції на 3207 тис. грн. (10345,17 %). Приріст основних засобів на 5604 тис. грн. може свідчити про розширення виробничого потенціалу підприємства. Проте виробничі запаси підприємства знизились на 3046 тис. грн. (80,96 %), грошове вираження статті «незавершене виробництво» знизилось на 1007 тис. грн. (62,97%), що є позитивним впливом на розвиток підприємства з тієї точки зору, що витрати зменшились

В складі оборотних активів найбільший приріст за останні п'ять років складає готова продукція. Її величина на кінець 2017 року зросла на 3207 тис. грн. (10345,17%). Це негативно характеризується, так як це може бути наслідком порушення її ритму відвантаження, незадовільної організації перевезень тощо.

В цілому структуру оборотних активів слід вважати позитивною, так як абсолютний приріст запасів в оборотних активах кінець 2017 року зменшився в порівнянні з 2013 роком на 4161 тис. грн., а частка грошових коштів зросла на 544 тис. грн. (52,56 %).

Таблиця 2.2

Динаміка пасивів ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013 – 2017 роки

тис. грн.

Стаття	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп приросту, 2017р/ 2013р., %	Абсолют. приріст 2017р / 2013р, тис грн
Власний капітал	18183	17740	20840	21700	25213	38,67	+7030
Додатковий капітал	9625	9625	9625	9625	14298	48,55	+4673
Резервний капітал	510	510	510	830	2893	467,26	+2383
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6573	6130	9230	9770	6547	-0,39	-26
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	46	10	18	81	227	393,48	+181

продовження таблиці 2.2

Стаття	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп приросту, 2017р / 2013 р, %	Абсолют. приріст 2017р / 2013р, тис грн
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	22	13	15	3	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість з оплати праці	110	75	83	74	79	-28,18	-31
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	5	-	96	45	109	2080,0	+104
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	22	32	3	16	5	-77,27	-17
Інші поточні зобов'язання	28	27	105	116	146	421,43	+118
Баланс	18416	17905	21169	22084	26019	41,29	+ 7603

Джерело: розроблено автором.

Виходячи з даних таблиці 2.2 можна відмітити, що капітал на кінець 2017 року в порівнянні з 2013 роком збільшився на 7603 тис. грн. (41,29 %), внаслідок збільшення усіх його складових. Вагомий вплив справило збільшення додаткового та резервного капіталів. Зростання додаткового капіталу, може бути наслідком дооцінки необоротних активів, а також безоплатного придбання активів у інших суб'єктів господарювання.

Зобов'язання зменшують величину власного капіталу, що підтверджує основне рівняння балансу.

Величина зобов'язань на кінець 2017 року зросла на 355 тис. грн. і становила 566 тис. грн.

Розглядаючи співвідношення власного капіталу і зобов'язань в підсумку балансу, можна бачити, що розмір власного капіталу, як на кінець 2013 року, так і на кінець 2017 року перевищує розмір залученого (на 2013 рік – власний капітал – 18183 тис. грн, зобов'язання – 233 тис. грн.; на 2017 рік – власний капітал – 25213 тис. грн., зобов'язання – 806 тис. грн.). Це говорить про незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Порівняно із 2013 роком у 2017 році нерозподілений прибуток зменшився на 26 тис. грн. (0,39%), а це свідчить про те, що протягом останніх п'яти років діяльності підприємство збільшувало свої обсяги збуту і нерозподілений прибуток збільшувався, але показники 2017 року свідчать про нераціональне розподілення грошових коштів.

У процесі надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі на підприємстві відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі здійснюються за розподілом і перерозподілом грошових коштів. Сукупність усіх платежів по підприємству створює грошовий оборот.

Здійснюючи свою діяльність підприємство виконує розрахункові операції з іншими підприємствами та організаціями. До них відносяться розрахунки з підзвітними особами, покупцями і замовниками, тобто з різними кредиторами і дебіторами та розрахунки з постачальниками і підрядниками. Розрахункові операції по ТОВ «Енерго Трейд Україна» відображені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка заборгованості ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013 – 2017 роки

тис.грн

Види розрахункових операцій	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп росту 2017р / 2013р. у %
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	823	186	2413	1243	239	29,04
Інша поточна дебіторська заборгованість	50	143	5	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	46	10	18	81	227	493,5
Поточна кредиторська за боргованість за розрахунками з бюджетом	-	8	9	49	161	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з розрахунками зі страхування	22	13	15	3	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	110	75	83	74	79	71,82
Інші поточні зобов'язання	28	27	105	116	146	521,43

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи дані таблиці 2.7, можна зробити такий висновок, в 2013 році дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги становила 823 тис. грн., а в 2017 році зменшилась на 584 тис. грн., і становила 239 тис. грн. Розмір кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги у 2013 році становила 46 тис. грн., а на кінець 2017 року збільшилась і становила – 227 тис. грн. Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом за 2013 рік була відсутня, а на кінець 2017 року становила 161 тис. грн.

Фінансова стійкість підприємства являє собою об'єкт фінансового управління господарською діяльністю та характеризує стан капіталу, його формування, розподіл та використання, що забезпечує збалансований розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Таблиця 2.4

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Назва показника	Фактично на:					Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	
Коефіцієнт покриття	37,4	56,7	39,1	57,5	13,5	-23,9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	13,1	12,0	15,3	44,1	7,8	-5,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,4	2,6	4,0	6,7	1,9	-2,5
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	8492	9192	12530	21700	10067	+1575

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, коефіцієнт покриття показує, що у підприємства майже відсутні зобов'язання; коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що підприємство за допомогою своїх швидко ліквідних активів здатне майже відразу розраховуватись за поточними зобов'язаннями; коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що підприємство здатне за допомогою своїх грошей миттєво покривати свої поточні зобов'язання.

Отже, на основі розрахунку показників ліквідності бачимо, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» немає кредитів та заборгованостей, і має достатньо власного капіталу, аби перекрити в майбутньому свої зобов'язання.

Таблиця 2.5

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Назва показника	Фактично на:					Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	
Коефіцієнт автономії	1,0	1,0	1,3	1,0	1,0	-
Коефіцієнт фінансування	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	+0,02
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	-0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,5	0,5	0,6	1	0,4	-0,1

Джерело: розроблено автором.

Виходячи з розрахунків таблиці 2.5, можна зробити такі висновки: коефіцієнт фінансової автономії на підприємстві за п'ять років був в межах нормативного значення ($> 0,5$), що свідчить про те що ТОВ «Енерго Трейд Україна» не залежить від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової заборгованості з 2013 по 2017 роки був менше 0,5, отже слід відмітити, що велика частина активів підприємства фінансується за рахунок власних коштів. Фінансова залежність ТОВ «Енерго Трейд Україна» протягом 5 років підвищується, і в 2017 році на кожен гривню власних коштів припадає 0,03 грн. фінансових ресурсів, що на 0,02 більше, ніж у 2013 році.

Показники рентабельності характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності, визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу. Розрахуємо основні показники рентабельності підприємства і проаналізуємо відповідно до таблиці 2.6 (додаток А).

Таблиця 2.6

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Енерго Трейд Україна»
за 2013 – 2017 роки**

Назва показника	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
Рентабельність діяльності	1,7	-4,0	15,3	3,3	11,7	+10
Рентабельність активів	0,99	-2,4	16,4	4,2	15,1	+14,1
Рентабельність необоротних активів	2,0	-4,9	37,9	10,4	29,9	+27,9
Рентабельність оборотних активів	2,0	-4,9	28,8	7,0	30,3	+28,3
Рентабельність власного капіталу	1,0	-2,5	16,7	4,3	15,4	+14,4

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи таблицю 2.6, можна зробити такий висновок, рентабельність за всіма показниками є позитивною, і це свідчить про те, що підприємство в 2017 році було прибутковим. Найбільш суттєво збільшилась рентабельність необоротних та оборотних активів. Отже, діяльність підприємства є ефективною, це свідчить про отримання прибутку в кінці звітного року і рівень прибутковості є достатнім.

Ділова активність підприємства характеризується показниками, що відображають ефективність основної діяльності, а також напрямки використання підприємством своїх активів для отримання доходу. Здійснимо оцінку ділової активності підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Енерго Трейд Україна»
за 2013 – 2017 роки**

Назва показника	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,61	0,65	1,13	1,32	1,31	+0,7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,51	9,62	10,01	11,54	23,71	+16,2
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	51,22	64,85	115,51	113,1	72,82	+21,6
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	48	37	36	31	15	-33
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	7	5	3	3	5	-2

продовження табл. 2.7

Назва показника	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,74	1,65	2,27	3,55	4,94	+1,20
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	0,41	0,41	0,82	1,07	1,01	0,60
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,67	0,63	1,12	1,18	1,37	0,70

Джерело: розроблено автором.

Результати розрахунків з таблиці 2.7 свідчать про позитивну динаміку показників оборотності активів підприємства. Активи та окремі їх елементи (дебіторська заборгованість) прискорили свою оборотність. Оборотність активів в 2017 році в порівнянні з 2013 роком зросла на 0,7, а оборотність дебіторської заборгованості збільшилась на 16,2. Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості зменшилась на 33 дні в порівнянні з 2013 роком, і в 2017 році становила 15 днів.

Строк погашення кредиторської заборгованості зменшився в 2017 році на 2 дні в порівнянні з 2013 роком, що є позитивною тенденцією у платоспроможності підприємства. Позитивним для підприємства також є зростання коефіцієнту оборотності власного капіталу підприємства у 2017 році на 0,7 в порівнянні з 2013 роком (0,6).

Аналіз фінансових результатів дає змогу оцінити стан підприємства, порівняти їх з нормативними та проаналізувати в часі, використовуючи при цьому різні моделі, в залежності від критерію аналізу.

Якщо оцінювати кінцеві показники за всіма моделями, то отримаємо повну характеристику досліджуваного підприємства, а також його фінансові можливості на ринку.

Аналіз фінансових результатів підприємства відображені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна»
за 2013 – 2017 роки**

тис.грн

Стаття	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп приросту 2017 р. / 2013 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10722	11112	20906	27834	30870	187,90
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9093	10551	16678	22803	23539	158,80
Валовий прибуток	1629	561	4228	5031	7331	350,10
Інші операційні доходи	763	1242	2084	680	25	-96,70
Адміністративні витрати	653	567	603	732	1649	152,50
Витрати на збут	729	612	1134	1928	989	35,70
Інші операційні витрати	979	1060	1479	2231	1306	33,40
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	31	-436	3096	820	3412	10906,50
Інші доходи	30	-	170	71	222	640,00
Чистий прибуток (збиток)	182	-443	3196	905	3622	1990,10

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи показники фінансових результатів, можна зробити такий висновок: дохід від реалізації продукції в 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 20148 тис. грн., що є позитивним фактором діяльності підприємства. Позитивним для підприємства є зниження собівартості реалізованої продукції; в 2017 році цей показник зріс в порівнянні з 2013 роком на 158,87 %, і становить 23539 тис. грн.

Отже, можна сказати, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» має стійке фінансове становище, що формується у процесі виробничо – господарської та комерційної діяльності. Отримання високого прибутку дає змогу підприємству брати кредити в банку та своєчасно їх погашати, вести діяльність та партнерські відносини з різними фірмами різних галузей, своєчасно виплачувати своїм працівникам заробітну плату, премії та інші виплати та допомоги.

2.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна»

ТОВ «Енерго Трейд Україна» займається власним виробництвом пеллетів, які надалі експортує на зовнішні ринки, що складає майже 70% реалізації готової продукції. Проект виробництва пеллетів, так як це основна діяльність підприємства, націлений на крупні ринки Європейського Союзу, а також до Південної Кореї, тому географія експорту є суттєво широкою.

Найбільшими імпортерами українських пеллетів у 2017 році стали Польща, Італія, Чехія, Німеччина, Данія. Зазначені країни є постійними імпортерами продукції підприємства, тому що воно виготовлено з натуральних речовин та екологічно чисте, має лише натуральні деревні домішки (сосна, береза, дуб, осика).

В таблиці 2.9 чітко простежується обсяг експорту пеллет ТОВ «Енерго Трейд Україна» до країн Європейського з 2013 по 2017 роки.

Таблиця 2.9

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Енерго Трейд Україна» за географічною структурою за 2013 – 2017 роки

тис.грн

Країни	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолют. відхилення 2017 р. / 2013р.
Польща	962	1737	2041	4833	5071	4109
Італія	2541	3022	6561	6267	8172	5631
Німеччина	692	741	905	2539	2006	1314
Чехія	847	957	1368	3102	3402	2555
Данія	423	359	852	1851	1668	1245
Великобританія	236	57	526	1300	412	176
Нідерланди	95	88	469	201	56	-39
Угорщина	304	214	634	96	268	-36
Литва	169	184	412	74	201	32
Естонія	73	135	367	82	138	65
Румунія	24	62	81	57	142	118
Всього відправлено на експорт	6366	7556	14216	20142	21536	15170

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи дані таблиці 2.9 можна зробити висновок, що підприємство з кожним роком збільшувало поставки пеллетів за кордон. У 2013 році на експорт було відправлено продукції на 6366 тис. грн., а у 2017 році – на 22536 тис. грн., що на 16170 тис. грн. (254,1 %) більше в порівнянні з 2013 роком.

Підприємство займається власним виробництвом продукції. Виробництво деревних гранул відбувається відповідно до стандартів, розробленими німецькими постачальниками обладнання для виробництва деревних гранул. Завдяки цим товарам ТОВ «Енерго Трейд Україна» займає конкуруючі та лідируючі позиції на ринку. Товарна номенклатура експорту підприємства та виготовлення товарів для споживання на внутрішньому ринку така: деревна гранула стандарту А1; деревна гранула стандарту А2; обладнання для виробництва пеллет.

Аналіз ринку збуту є важливим напрямом аналізу від якого в кінцевому рахунку залежать: обсяг продажу, середній рівень цін, фінансовий стан та ін. Оцінка структури ринків збуту досліджується з точки зору обсягів реалізації на місцевому ринку, по області, в межах України та за її межами [17].

Згідно з даними по реалізації продукції ТОВ «Енерго Трейд Україна» динаміку збуту деревних гранул можна відобразити графічно (рис. 2.1).

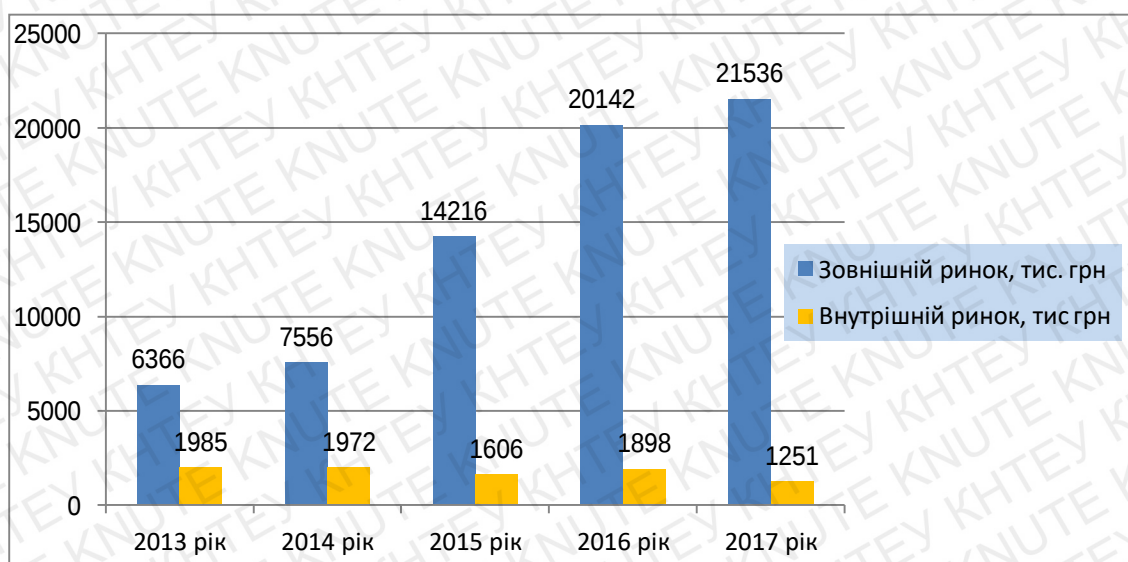


Рис. 2.1 Динаміка обсягів збуту деревних пеллетів ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013 – 2017 роки

Джерело: розроблено автором.

Проаналізувавши дані рис. 2.1 можна відмітити, зростання реалізованої продукції з року в рік, окрім 2015 року та 2016 року, так як на внутрішньому ринку було реалізовано майже однакову кількість товару, а на зовнішньому ринку було реалізовано на 1190 тис. грн більше продукції у 2017 році, ніж у 2013 році. А також спостерігається зниження збуту деревних гранул на внутрішньому ринку 2017 році порівняно із 2016 роком на 647 тис. грн. Причиною зменшення збуту пеллетів у 2017 році на національному ринку стала більша орієнтованість на Європейський ринок.

А також згідно з даними по реалізації продукції ТОВ «Енерго Трейд Україна» динаміку збуту деревних гранул можна відповідно відобразити графічно у відсотковому співвідношенні (рис.2.2.)

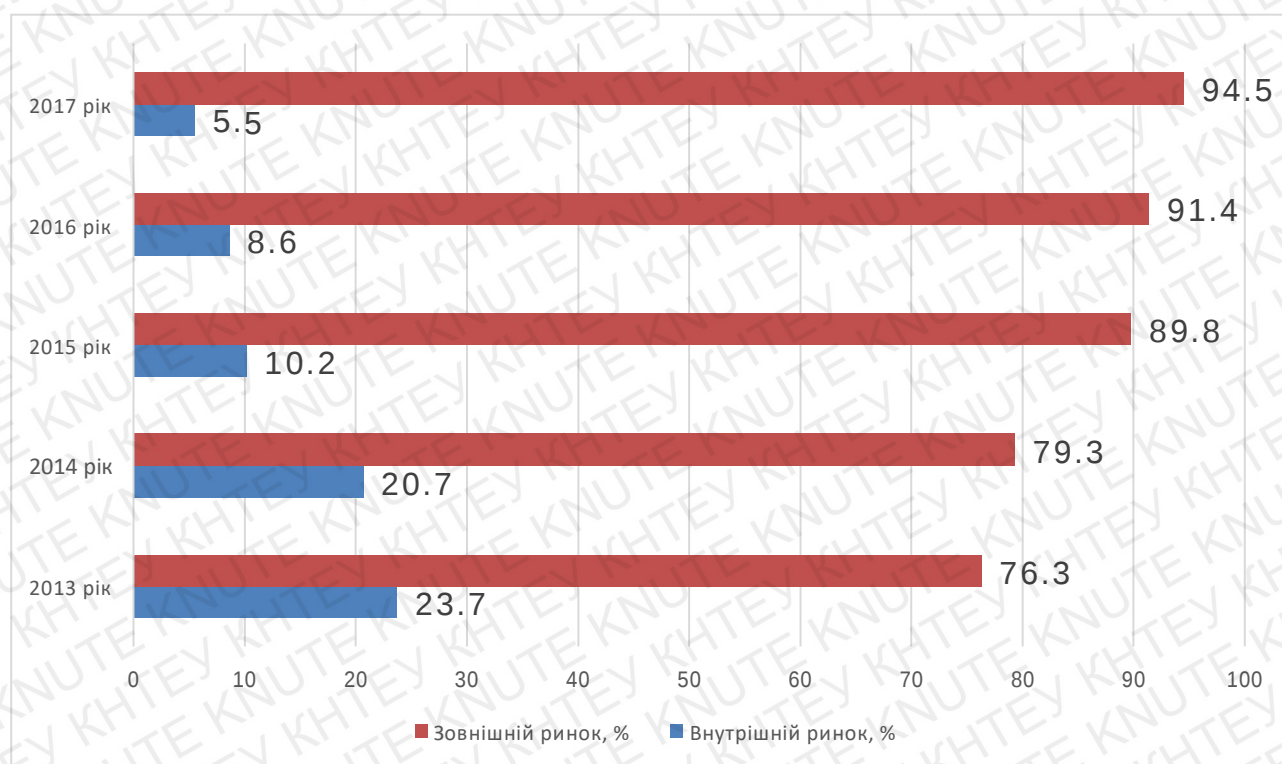


Рис. 2.2 Структура обсягів збуту деревних пеллетів ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013 – 2017 роки

Джерело: розроблено автором.

Отже, спостерігається стрімка реалізація товарів підприємства на зовнішньому ринку у 2017 році порівняно із 2013 роком на 18,2 %, що свідчить про високу кваліфікованість, якість продукції та респектабельність підприємства в цілому.

Широке поширення в усьому світі паливні гранули отримали в першу чергу завдяки особливостям процесу згоряння. При процесі згоряння кількість тепла (теплотворність) деревних гранул можна порівняти з традиційними видами палива, в той час як кількість шкідливих речовин залишається незначною. Основна область застосування деревних гранул все – таки залишається за теплоенергетичної галуззю. Використання пеллет є доцільним, як з економічної точки зору, так і з огляду на екологічну безпеку. Тенденція підвищення цін на викопне паливо (газ, нафта, вугілля) в країнах, що імпортують українські пеллети призвела до збільшення ефективності використання паливних пеллет [21].

На наступному рис. 2.3 вказані об'єми експорту продукції до країн, які найбільше імпортують деревні гранули (пеллети) у 2017 році.

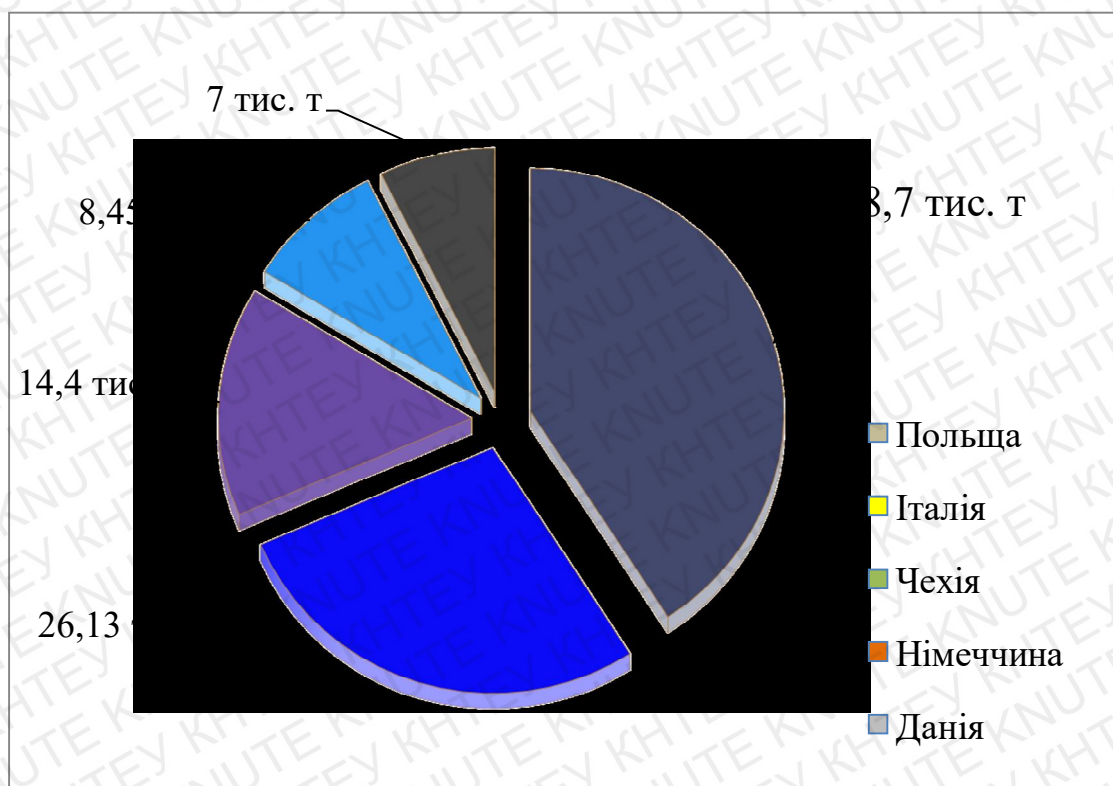


Рис. 2.3 Країни – лідери в імпорті українських пеллетів (2017 рік)

Джерело: розроблено автором.

Виходячи з даних рис. 2.3, слід зазначити, що найбільшим імпортером українських пеллетів є Польща, обсяг придбаної продукції в 2017 році становив 38,7 тис. т. Країною, яка найменше всього закуповує в підприємства пеллети є Данія. Всього в 2017 році нею було придбано лише 7 тис. т деревних пеллетів.

Таким чином, можна проаналізувати обсяги збуту товарів підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна» за класифікацією товарів, яка наведена у рис. 2.4. Слід відзначити, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» є вузькоспеціалізованим підприємством по виробництву пеллетів.

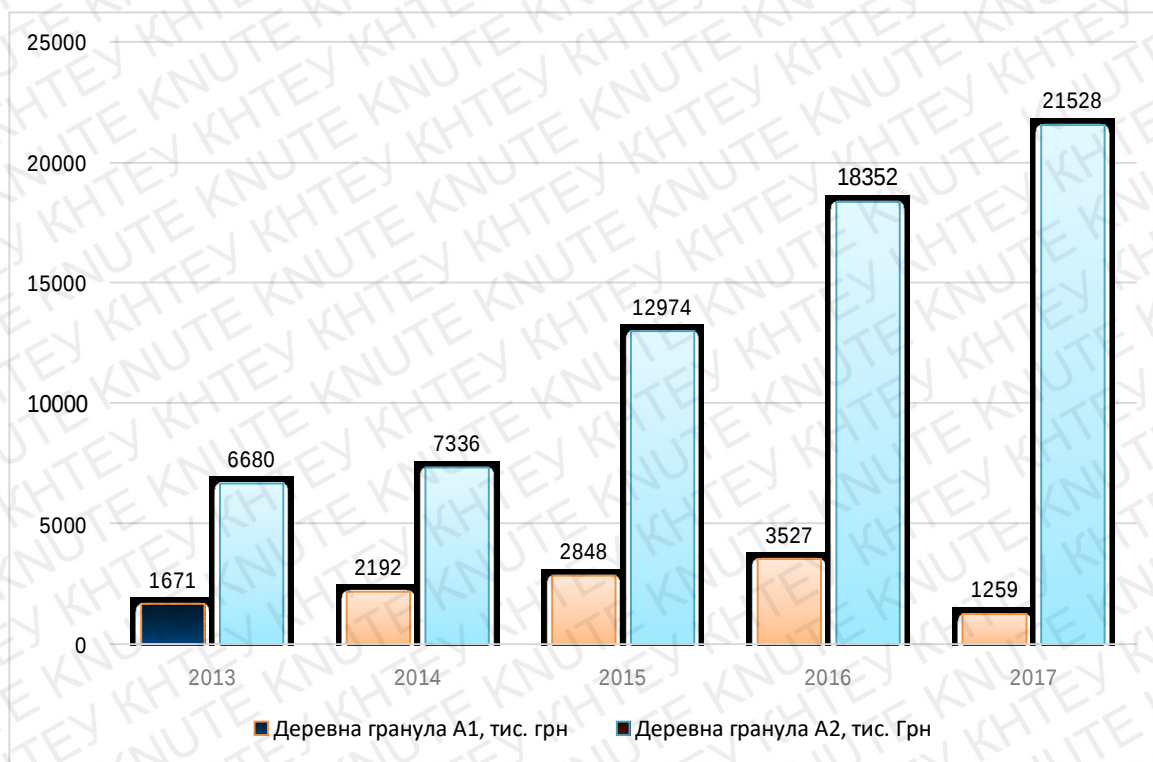


Рис. 2.4. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013-2017 роки

Джерело: розроблено автором.

Дуже високою популярністю користується деревна гранула (пеллет) під назвою А2, так як вона відрізняється високою якістю та має характеристики стандарту А2, який наведено у додатку В, що підтверджується періодичним випробуванням у незалежних лабораторіях Німеччини. Єдина відміна тільки у кольорі деревної гранули (пеллету), що вона темніша, ніж прийнято стандартом А2. Таким чином, пеллети підвиду А1 в більшій мірі реалізуються на внутрішньому ринку, а пеллети підвиду А2 в більшій мірі реалізуються на зовнішньому ринку та частково на внутрішньому. Виходячи з рис.2.4 видно, що у 2017 році підприємство продавало залишки пеллетів підвиду А1 на внутрішньому ринку, так як можливо має намір перейти на єдиний стандарт виробництва деревних гранул.

З метою підвищення ефективності експорту, ТОВ «Енерго Трейд Україна» досліджує інші ринки, для виходу зі своїм товаром на ці ринки, а саме з деревною гранулою. Для того, щоб відстежити тенденцію привабливості експорту на ринках ЄС, підприємство аналізує країни-контрагенти на основі декількох чинників.

Найбільші ринки споживання деревних паливних гранул, що забезпечували випереджаючий розвиток – це ринки Нідерландів, Німеччини та Швеції. Уряди саме цих країн доклали максимальних зусиль для використання пеллетів у якості палива для генерації тепла, а згодом і електричної енергії.

Однак серед лідерів по споживанню паливних гранул промислового призначення тільки Швеція має достатню сировину для забезпечення власних потреб. Нідерланди і Німеччина змушені імпортувати пеллети з – за кордону через брак сировини. А також, Німеччина імпортує деревну гранулу з – за кордону через те, що імпорт виходить дешевше, ніж виготовлення в межах країни. У Німеччині, Нідерландах та Швеції валютний контроль відсутній.

Важливим засобом державної підтримки експорту є також страхування та гарантування експортних кредитів, що надаються приватними фінансовими інститутами. Найбільш ефективними інструментами зовнішньоторговельного регулювання є квотування і ліцензування імпорту та експорту. Вірні принципам свободи торгівлі Нідерланди підтримують сприятливий торговельний режим.

Здійснення зовнішньоекономічних операцій на ТОВ «Енерго Трейд Україна» також відбувається непрямым методом, а саме через дистриб'ютора.

Добре складений дистриб'юторський договір є дуже ефективним механізмом міжнародної торгівлі. Він вигідний як постачальнику, який працює в цьому випадку з обмеженим числом покупців, з перевіреною діловою репутацією, так і дистриб'ютору, який має підтримку від постачальника і в той же час досить самостійний, щоб будувати свою збутову мережу з мінімальними витратами і отримувати максимальний прибуток від перепродажу товарів.

Таким чином, аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що для розвитку ЗЕД діяльності необхідно вдосконалювати відносини з

постачальниками та покупцями, для збільшення обсягів замовлень на продукцію підприємства.

Отже, у висновку до проведеного дослідження фінансово – економічної діяльності підприємства та визначенні особливостей здійснення ним зовнішньоекономічної діяльності, можемо відзначити, що на сьогоднішній день підприємство проводить ефективну господарську діяльність, результатом якої є отримання прибутку. Саме цей фактор зумовлює можливість до розширення підприємством зовнішньоекономічної діяльності та вихід на ринок близького і далекого зарубіжжя.

Відповідно до аналізованих показників ТОВ «Енерго Трейд Україна», власне виробництво деревних пеллетів підприємством дає можливість контролювати напряму рівень якості продукції. Зауважено, що лівова доля виробництва пеллетів призначена для експорту на міжнародні ринки. Активними споживачами товарів є країни Європейського союзу. Частка, менша за 20%, залишається на внутрішньому ринку для споживання народними та домашніми господарствами. Завдяки такому становищу положень, деякі країни Євросоюзу імпортують деревну гранулу – пеллет через те, що бракує сировини для її виробництва. Такий фактор сильно впливає на діяльність ТОВ «Енерго Трейд Україна» і дозволяє підтримувати авторитет та престижність підприємства.

Також, помітно простежується тенденція приросту капіталу через збільшення обсягів продажів. Завдяки тому, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» налагоджує зв'язки з країнами, із якими співпрацюють малу кількість часу, демонструє надійність та екологічність вироблюваного товару, відкриває нові ринки збуту. Таким прикладом зарекомендовує себе високотехнологічним підприємством за вузькою спеціалізацією.

Відповідно за товарною структурою ТОВ «Енерго Трейд Україна» провідне місце займає деревні пеллети А2, які проходять сертифікацію за європейським стандартом EN Plus А2. Їх збут перевищує 80% товарної номенклатури підприємства. Тому такі пеллети користуються найбільшою популярністю на міжнародних ринках.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Головним видом зовнішньоекономічних операції на ТОВ «Енерго Трейд Україна» є експорт продукції (деревних гранул).

Метою експорту на підприємстві – є збільшення збуту продукції і підвищення доходності підприємства. Експорт – це лише один з можливих варіантів діяльності підприємства, і лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду ЗЕД.

На ТОВ «Енерго Трейд Україна» були підстави для здійснення такого виду діяльності, як експорт продукції, а саме:

- експорт пеллет потенційно забезпечує вищу прибутковість порівняно його реалізацією на внутрішньому ринку;
- складнощі збуту своєї продукції на внутрішньому ринку;
- підприємство виробляє високоякісні товари, що відповідають світовим стандартам завдяки високій кваліфікації кадрів і запровадженню прогресивної технології, і водночас володіє загальними маркетинговими перевагами;
- підприємство намагається організувати і підтримувати своє виробництво на рівні світових вимог, користуючись міжнародними зв'язками, встановленими через експорт;
- гарантія збуту продукції за кордоном партнеру, з яким встановились надійні ділові зв'язки.

Розвиток експортної діяльності підприємств може стримуватися високими податками на доходи від ЗЕД, обов'язковим продажем державної частини валютної виручки, недостатнім сприянням з боку держави розширенню експортної діяльності через різні важелі економічного регулювання і підтримки, які могли б забезпечити одержання вітчизняними підприємствами економічних переваг над своїми конкурентами.

Істотний негативний вплив на експорт справляють торгівельні бар'єри країн – імпортерів, які вводяться ними не лише з метою захисту свого внутрішнього ринку, але й нерідко з політичних мотивів. Щоб переконатися в доцільності його остаточного прийняття, потрібно детально проаналізувати передумови експортної діяльності на рівні підприємства [20].

Аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що для розвитку ЗЕД діяльності необхідно розширити асортимент товару на продаж, вдосконалювати відносини з постачальниками та покупцями, для збільшення обсягів замовлень на продукцію підприємства.

Пропонуються такі можливості виходу на ринок цих країн:

- прямий експорт;
- організація виробництва у цих країнах;
- формування мережі дистриб'юторів для просування та поширення товарів на ринку;
- організація спільного підприємства з уже діючим підприємством для створення дистриб'юторського каналу;
- виробництво за ліцензією;
- організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті);
- придбання діючого підприємства – дистриб'ютора й оптового торговця з наявною системою просування і продажу або купівля контрольного пакета акцій виробника.

За умовами контрактів ТОВ «Енерго Трейд Україна», один з яких наведений у додатку Б, передбачена умова DAP (Delivered at place) – поставка в місці призначення – це означає, що продавець виконав поставку, коли товар наданий у розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі, готовий до розвантаження в названому місці призначення. За умовами терміна на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. DAP вимагає від продавця виконання митних формальностей для експорту. Відповідний контракт дійсний до 2020 року, тому місце поставки кожен раз визначається покупцем заздалегідь, попередженням: листуванням, e – mail,

факсом. У листі зазначається прохання покупця поставити продукції в конкретне місце на конкретних умовах [9].

Отже, аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що для розвитку ЗЕД діяльності необхідно вдосконалювати відносини з постачальниками та покупцями, для збільшення обсягів замовлень на продукцію підприємства.

Пропонуються такі можливості виходу на ринок європейських країн:

- прямий експорт;
- організація виробництва у цих країнах;
- формування мережі дистриб'юторів для просування товарів на ринку;
- виробництво за ліцензією;
- організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті);

Також, у таблиці 2.10 наведено дані про прямі експортні операції за останні п'ять років міжнародної діяльності, що здійснювало підприємство.

Таблиця 2.10

Показники ефективності експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна», 2013-2017 рр

Показники	Роки					Абсол. приріст, 2017р / 2013р., тис грн.	Темп приросту, 2017р до 2013р, %
	2013	2014	2015	2016	2017		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	6366	7556	14216	20142	21536	15170	238,30
Собівартість реалізованої продукції (товарів)	4763,2	5412,6	10824,4	13968,3	20154,6	15991,4	423,10
Операційні витрати по обслуговування експортних операцій, тис.грн.	563,47	602,52	1136,22	1563,12	1845,57	1282,10	327,50
Сукупні витрати на експорт, тис.грн	5506,62	6015,1	11960,6	15531,4	22000,12	16493,5	399,50
Ефект експорту, тис.грн.	391,32	433,61	731,10	663,92	2226,32	1835	568,90
Рентабельність експорту, %	7,1	7,21	6,11	4,27	10,12	3,02	42,50
Ефективність експорту	1,07	1,07	1,08	1,04	1,10	0,03	2,80

Джерело: розроблено автором.

Таким чином видно, що чистий дохід від реалізації товарів збільшився на 15170 тис. грн. у 2017 році порівняно із 2013 роком. Так само за рахунок збільшення об'ємів проданої продукції зросла і собівартість реалізованої продукції на 15991,4 тис. грн., у 2017 році порівняно із 2013 роком. Сукупні витрати на експорт в 2017 році збільшились на 16493,5 тис. грн. у порівнянні з 2013 роком, а це свідчить про те, що підприємство розширює обсяги власних продажів на зовнішньому ринку, вдало використовує нові ринки для збуту, підвищує якість виготовлюваних товарів та залучає кваліфіковані кадри. За останні п'ять років видно як стрімко розвивається зовнішньоекономічна діяльність підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Для більш детальної оцінки зовнішньоторговельної діяльності підприємства є необхідність проаналізувати географічну структуру експорту підприємства. Відповідно до зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна». у таблиці 2.11 наведено статистичні дані експортних операцій за країнами.

Таблиця 2.11

**Динаміка обсягів експорту ТОВ «Енерго Трейд Україна» за країнам за
2013 – 2017 роки**

тис. грн.

Країна	2013 року	2014 року	2015 року	2016 року	2017 року	Сума експорту за 2013-2017 роки
Польща	962	1737	2041	4833	5071	14644
Італія	2541	3022	6561	6267	8172	26563
Німеччина	692	741	905	2539	2006	6883
Чехія	847	957	1368	3102	3402	9676
Данія	423	359	852	1851	1668	5153
Великобританія	236	57	526	1300	412	2531
Нідерланди	95	88	469	201	56	909
Угорщина	304	214	634	96	268	1516
Литва	169	184	412	74	201	1040
Естонія	73	135	367	82	138	795
Румунія	24	62	81	57	142	366

Джерело: розроблено автором.

Експортна діяльність ТОВ «Енерго Трейд Україна» за останні п'ять років щільно націлена на Європейський ринок. Найбільшими імпортерами продукції підприємства стали такі країни, як Польща, Італія, Німеччина, Чехія, Данія та Великобританія. За підсумками 2013 року Італія стала основним імпортером паливних гранул ТОВ «Енерго Трейд Україна» серед країн Євросоюзу. В аналізуючому році обсяг експорту деревних пеллетів до Італії становив 2541 тис.грн, відповідно протягом п'яти років країна була постійним імпортером-споживачем, і станом на 2017 рік обсяг експорту товарів зріс на 5631 тис грн, що в 3,5 рази більше порівняно із 2013 роком.

Істотну залежність від імпорту в 2013 р. продемонстрував також ринок пелет Польщі, де, незважаючи на відсутність істотного зростання, обсяг експорту до досліджуваної країни паливних гранул склав 962 тис. Грн. За підсумками 2017 обсяг експорту пеллет до Польщі виріс до 5071 тис.грн. Такий приріст обумовлений відсутністю належної якості пального виробленого з екологічних матеріалів, які не загрожують навколишньому середовищу.

Чехія, яка тривалий час не потребувала імпорту паливних гранул, у 2013 р. експорт до цієї країни склав 847 тис. грн. За оцінками останніх п'яти років експорт до Чехії станов на 2017 рік склав 3402 тис. грн., і цей показник збільшився на 2555 тис.грн.

До Німеччини в 2013 р. було експортовано на 692 тис. грн пеллетів, а вже у 2017 році в три рази більше – 2006 тис.грн. Це свідчить про те, що за останні п'ять років Німеччина лідирує у застосуванні широкого вжитку пеллет, але національне виробництво країни не в змозі виготовляти велику кількість партій екологічного пального. А також, за 2013 рік експорт до Данії становив 423 тис. грн. пеллет, а у 2017 році експорт виріс в чотири рази і становив 1668 тис. грн

На рис. 2.5 – 2.9 чітко простежується обсяг експорту пеллет ТОВ «Енерго Трейд Україна» до країн Європейського Союзу у відсотковому співвідношенні станом на 2013 – 2017 роки.

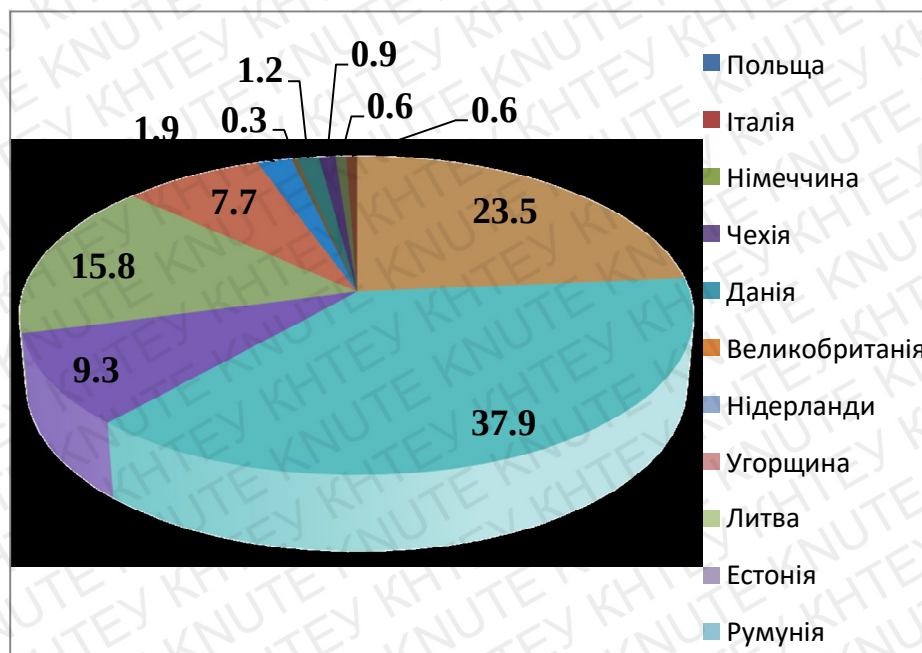


Рис.2.5 Географічна структура експорту товарів ТОВ «Енерго Трейд Україна» у 2017 році, %

Джерело: розроблено автором.

Аналіз рис 2.5. свідчить про те, що найбільші обсяги експортних поставок з 2013 по 2017 роки здійснювали до країн Італії та Польщі. У 2017 році до Італії було експортовано 37,9 % від загального обсягу експорту ТОВ «Енерго Трейд Україна», Польщі – 23,5 %. Частка країн: Німеччина – 9,3 %, Чехія – 15,8 %, Данія – 7,7 %, Литва – 9,3%, Великобританія – 1,9%, Нідерланди – 0,3%, Угорщина – 1,2%, Естонія – 0,6% та Румунія – 0,6%.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» активно веде зовнішньоторговельну діяльність на європейських ринках та залучає нових покупців тих країн, які не є постійними споживачами запропонованих товарів.

Детальніші дані про обсяги та структуру експорту товарів у різні країни світу представлено в таблиці 2.12. Із цієї таблиці видно, що у 2017 році загального обсягу експорту пеллет припало 21536 тис. грн., у 2013 році – 6366 тис. грн. Порівняно з 2013 роком обсяг експорту в 2017 році зріс в 3 рази (15170 тис. грн.), що свідчить про розширення ринку споживачів в Європейському Союзі, а також про залучення нових країн до співпраці.

Таблиця 2.12

**Порівняльний аналіз географічної структури експорту пеллет ТОВ
«Енерго Трейд Україна» за даними 2013 та 2017 рр.**

Країни	2013 рік		2017 рік		Абсолют. приріст 2017р до 2013р., тис. грн.	Зміна питомої ваги 2017р. / 2013р., %
	тис. грн.	До заг. обсягу, %	тис. грн.	До заг. обсягу, %		
Всього відправлено на експорт	6366	100	21536	100	15170	-
Польща	962	15,1	5071	23,5	4109	8,4
Італія	2541	40,0	8172	37,9	5631	-2,1
Німеччина	692	10,9	2006	9,3	1314	-1,6
Чехія	847	13,3	3402	15,8	2555	2,5
Данія	423	6,6	1668	7,7	1245	1,1
Великобританія	236	3,7	412	1,9	176	-1,8
Нідерланди	95	1,5	56	0,3	-39	-1,2
Угорщина	304	4,8	268	1,2	-36	-3,6
Литва	169	2,6	201	0,9	32	-1,7
Естонія	73	1,1	138	0,6	65	-0,5
Румунія	24	0,4	142	0,6	118	0,2

Джерело: розроблено автором.

Серед країн світу найбільшим імпортером пеллет як у 2013 р., так і у 2017 р. була Італія. У 2017 році до Італії було експортовано пеллет на суму 8172 тис. грн., що становило 37,9 % від загального обсягу експорту. У 2013 році частка Італії у загальному обсязі експорту пеллет була більшою на 2,1 % і становила 40,0 %.

До четвірки країн, до яких здійснювали значні, хоч і набагато менші, ніж до Італії, обсяги експортних поставок серед країн світу, можна віднести Польща – 962 тис. грн. (або 15,1 % загального експорту) у 2013 р. та 5071 тис. грн. (або 23,5 %) у 2017 р., Німеччина – 692 тис. грн. (10,9 %) у 2013 р. та 2006 тис. грн. (9,3%) у 2017 р., Чехія – 847 тис. грн. (13,3 %) у 2013 р. та 3402 тис. грн. (15,8%) у 2017 р. та Данія – 423 тис. грн. (6,6 %) у 2013 р. та 1668 тис. грн. (7,7 %). У 2017 р. Так, з 2013 р. по 2017 р. обсяг експорту пеллет до Польщі збільшився на 4109 тис. грн., до Німеччини обсяг експорту зріс на 1314 тис. грн., а до Чехії та Данії в чотири рази.

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують показник ефективності експорту.

Ефективність показує коефіцієнт, який має бути більшим за одиницю, а ефект експортної операції виражається в грошовому еквіваленті.

Відповідно слід відобразити структуру витрат ТОВ «Енерго Трейд Україна» в табл. 2.13 за для того, щоб належно проаналізувати ефективність зовнішньоторговельної діяльності.

Таблиця 2.13

Структура загальних витрат на експорт продукції за країнами-імпортерами ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2013-2017 роки

тис.грн.

Країни	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолют. Відхилення 2017р. / 2013р.
Польща	516,20	684,68	1082,29	1528,00	1568,01	1051,81
Італія	2384,60	3162,91	4999,66	7058,66	7243,47	4858,87
Німеччина	587,12	778,75	1230,98	1737,93	1783,44	1196,32
Чехія	652,13	864,94	1367,22	1930,28	1980,82	1328,69
Данія	469,31	622,48	983,96	1389,18	1425,55	956,24
Великобританія	265,82	352,55	557,29	786,79	807,39	541,57
Нідерланди	145,5	192,99	305,06	430,69	441,97	296,47
Угорщина	157,93	209,48	331,12	467,49	479,73	321,8
Литва	148,39	196,82	311,12	439,25	450,75	302,36
Естонія	58,94	78,18	123,58	174,47	179,04	120,1
Румунія	15,36	20,37	32,20	45,47	46,66	31,3

Джерело: розроблено автором.

Видно, що сукупні витрати підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна» зростають з 2013 року до 2017 року. Тому, відповідно до вище наведених даних, для аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій у табл. 2.14 розрахований показник ефективності експорту за країнами з 2013 по 2017 рр., який характеризує зовнішньоторговельну діяльність ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Таблиця 2.14

**Показник ефективності експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»
за країнами за 2013 – 2017 роки**

Країни	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Польща	1,86	2,54	1,89	3,16	3,23
Італія	1,07	0,96	1,31	0,88	1,13
Німеччина	1,18	0,95	0,74	1,46	1,12
Чехія	1,30	1,11	1,00	1,61	1,72
Данія	0,90	0,58	0,87	1,17	1,17
Великобританія	0,89	0,16	0,94	1,65	0,51
Нідерланди	0,65	0,46	1,54	0,47	0,13
Угорщина	1,92	1,02	1,91	0,21	0,56
Литва	1,14	0,93	1,32	0,17	0,45
Естонія	1,24	1,73	2,97	0,47	0,77
Румунія	1,56	3,04	2,52	1,25	3,04

Джерело: розроблено автором.

Виходячи за розрахунку показника ефективності експорту пеллет на зовнішні ринки, можна відмітити, що для ТОВ «Енерго Трейд Україна» є ефективним вихід на такі ринки країн як: Польща, Італія, Німеччина, Чехія, Данія та Румунія, відповідно до цього реалізація товарів на зовнішньому ринку є вигідною порівняно з реалізацією всередині країни. Слід також відмітити, що ефективність експорту в 2017 році зменшилась майже вдвічі в порівнянні з 2013 роком по таких країнах: Великобританія та Естонія. Для ТОВ «Енерго Трейд Україна» не вигідним 2017 році був продаж пеллет в таких країнах – Великобританія, Нідерланди, Угорщина та Литва. Такі показники ефективності є доволі вагомими для вибору міжнародних ринків та європейських країн-імпортерів, куди найвигідніше експортувати продукцію власного виробництва. Незважаючи на п'ятірку лідерів, слід звернути увагу на таку країну, як Румунія, ефективність експорту якої на 2017 рік становить 3,04.

Висновки до розділу 2

Компанія «Енерго Трейд» одна з найбільших виробників в Україні деревних паливних гранул індустриального і споживчого призначення. Виробничий майданчик знаходиться в Житомирській області, в 350 км від польського кордону, смт. Ємільчене.

Поставки продукції на ТОВ «Енерго Трейд Україна» здійснюються регулярно, протягом всього року. Близько 70 % реалізації продукції займають експортні поставки.

На далекі відстані паливну гранулу ефективніше всього транспортувати великими партіями. Залежно від вимог клієнта, які прописуються у контракті, поставка відбувається за умовами ІНКОТЕРМ.

Економічна ефективність підприємства – це один з типів ефективності, аспекти якої орієнтуються відношенням досягнутого підприємством результату до здійснених витрат.

Аналізуючи показники економічної ефективності ТОВ «Енерго Трейд Україна» можна зазначити загальну тенденцію до покращення економічної ефективності в 2017 році, порівняно з 2013 роком.

Аналізуючи показники фінансових результатів, можна зробити такий висновок: дохід від реалізації продукції в 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 20148 тис. грн., що є позитивним фактором діяльності підприємства. Позитивним для підприємства є зниження собівартості реалізованої продукції; в 2017 році цей показник зріс в порівнянні з 2013 роком на 158,87 %, і становить 23539 тис. грн. Отже, можна сказати, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» має стійке фінансове становище, що формується у процесі виробничо – господарської та комерційної діяльності.

Головним видом зовнішньоекономічних операцій на ТОВ «Енерго Трейд Україна» є експорт продукції (деревних гранул).

Метою експорту на підприємстві – є збільшення збуту продукції і підвищення доходності підприємства. Експорт – це лише один з можливих

варіантів діяльності підприємства, і лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду ЗЕД.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» займається власним виробництвом пеллетів, які надалі експортує на зовнішні ринки, що складає більше 70% реалізації готової продукції. Проект виробництва пеллетів, так як це основна діяльність підприємства, націлений на крупні ринки Європейського Союзу, а також до Південної Кореї.

Найбільшими імпортерами українських пеллетів у 2017 році стали Польща, Італія, Чехія, Німеччина, Данія.

Серед країн світу найбільшим імпортером пеллет як у 2013 р., так і у 2017 р. була Італія. У 2017 році до Італії було експортовано пеллет на суму 8172 тис. грн., що становило 37,9 % від загального обсягу експорту. У 2013 році частка Італії у загальному обсязі експорту пеллет була більшою на 2,1 % і становила 40,0 %.

Виходячи за розрахунку показника ефективності експорту пеллет на зовнішні ринки, можна відмітити, що для ТОВ «Енерго Трейд Україна» є ефективним вихід на такі ринки країн як: Польща, Італія, Німеччина, Чехія, Данія та Румунія, відповідно до цього реалізація товарів на зовнішньому ринку є вигідною порівняно з реалізацією всередині країни.

Для ТОВ «Енерго Трейд Україна» не вигідним 2017 році був продаж пеллет в таких країнах – Великобританія, Нідерланди, Угорщина та Литва.

Здійснення зовнішньоекономічних операцій на ТОВ «Енерго Трейд Україна» також відбувається непрямим методом, а саме через дистриб'ютора.

До проведеного дослідження фінансово – економічної діяльності підприємства та визначенні особливостей здійснення ним зовнішньоекономічної діяльності, можемо відзначити, що на сьогоднішній день підприємство проводить ефективну господарську діяльність, результатом якої є отримання прибутку. Саме цей фактор зумовлює можливість до розширення підприємством зовнішньоекономічної діяльності та вихід на ринок близького і далекого зарубіжжя.

РОЗДІЛ 3.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ЕНЕРГО ТРЕЙД УКРАЇНА»

3.1. Напрями удосконалення системи управління ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Одним із засобів досягнення основної мети ТОВ «Енерго Трейд Україна» економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі – є підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі і експортних операцій.

Розглянувши теоретичні основи ефективності експортних операцій на підприємстві, можна виділити комплекс заходів щодо поліпшення організації та підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій, а саме експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» (рис. 3.1).

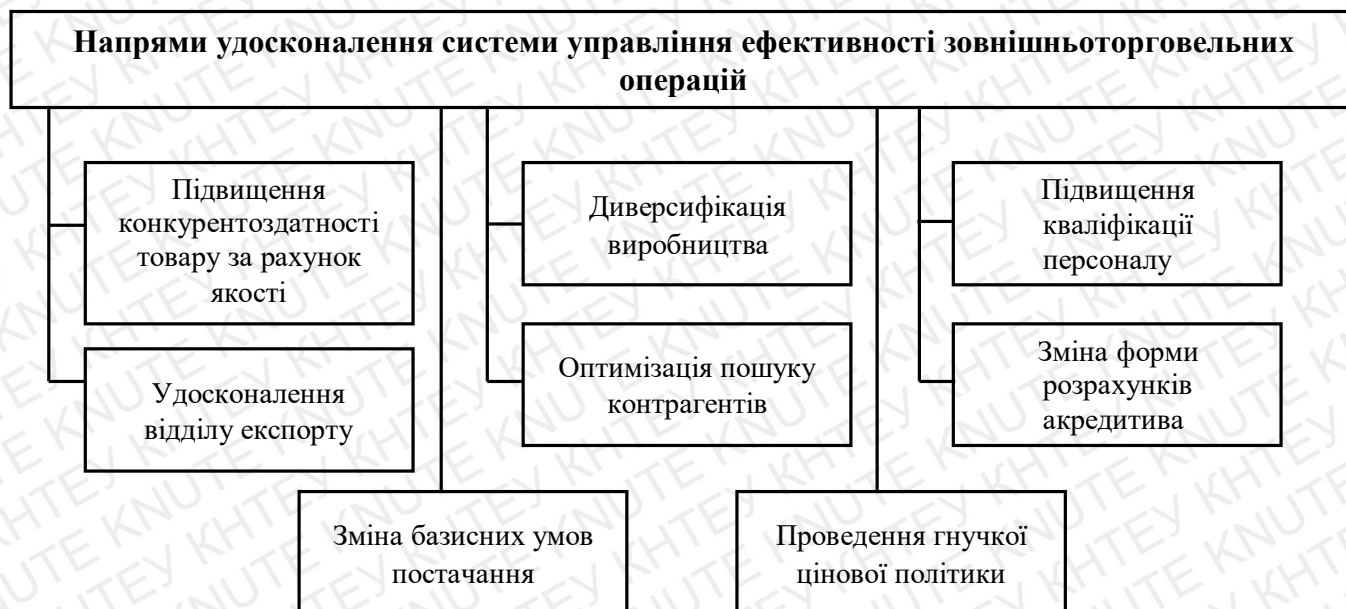


Рис. 3.1 Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій
ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Джерело: розроблено автором.

Один із напрямів підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій є збільшення конкурентоздатності товарів, вироблених ТОВ «Енерго Трейд Україна», які плануються на експорт, тому що конкуренція на світовому більша, а ніж на внутрішньому ринку і споживачі висувають до товарів більш високі вимоги.

На ТОВ «Енерго Трейд Україна» відсутній відділ, який займається пошуком, аналізом та обробкою інформації щодо конкурентів. Основним видом діяльності підприємства є виготовлення деревних паливних гранул індустриального та споживчого призначення. На сьогоднішній час в Житомирській області (виробничий майданчик підприємства) відсутні конкуренти щодо виготовлення деревних паливних гранул, саме тому на підприємстві не застосовують аналізу конкурентів.

Найбільш ефективними заходами щодо збільшення конкурентоздатності товарів ТОВ «Енерго Трейд Україна» є постійне проведення виробничих нововведень. Ефективні технічні, економічні та організаційні нововведення безумовно призводять до істотних позитивних змін у соціальних процесах на підприємстві, а все зростаюча актуалізація необхідних завдань соціального характеру активізує їх розв'язання за допомогою свіжих організаційно – технічних і фінансових рішень. Зрештою усі нововведення на підприємстві, націлені на динамічний розвиток і неперервне збільшення продуктивності виробництва, мають спиратися на власні юридичні підвалини, нормативно – законодавчі акти. Всі локальні і більше масові нововведення різного напрямку мають гарантувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо вони застосовуються підприємством постійно, комплексно і гармонійно.

Диверсифікація виробництва з метою виведення на зовнішні ринки оновлених видів продукції є однією з складових напрямків підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Дана стратегія передбачає початок виробництва нової продукції, яка раніше не була властива для підприємства.

В результаті диверсифікації формуються найкращі обставини (умови) для господарського маневру, розширюються здібності впливу на економіку підприємства несприятливої світової господарської кон'юнктури, в тому числі погіршення «умов торгівлі». Цим самим скорочується ризик, характерний для підприємств з вузькою спеціалізацією. Для розробки і вибору стратегічних рішень підприємства в галузі зовнішньоекономічної діяльності важливе значення має аналіз і планування свого господарського портфеля. Останній являє собою набір видів продукції, яку виготовляє чи планує виготовляти підприємство в майбутньому [9].

Важливим напрямком зростання ефективності зовнішньоторговельних операцій є підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом постійного проведення навчання, а також шляхом стимулювання і мотивації персоналу. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна», випуск конкурентоспроможної продукції на зарубіжних ринках, залежить не лише від технічного обладнання підприємства, наявності сучасних технологій та послідовного впровадження концепції просування продукції на зарубіжні ринки, а від кваліфікації працівників підприємства та ефективного управління персоналом.

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні - як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані – як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у

трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Конкретні напрямки підвищення кваліфікації персоналу ТОВ «Енерго Трейд Україна»:

- забезпечення ефективного виконання нових завдань;
- підвищення гнучкості управління і здатності до інновацій;
- підготовка до просування на посаді чи горизонтальному переміщенню;
- освоєння нових професій, у тому числі в умовах бригадної форми організації праці.

Складність процесу управління людьми у сфері зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» полягає в тому, що менеджеру потрібно не тільки раціонально використовувати фаховий потенціал своїх працівників, але і сприяти його зростанню. Особливої уваги заслуговують працівники, від яких залежить розробка і реалізація політики підприємства у всіх сферах діяльності, стратегічне мислення і, нарешті, результативність управління підприємством у цілому.

В практичній діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» за останній час дедалі ширше застосовується стратегічне планування. При розробці стратегічних планів розвитку підприємства визначаються найнеобхідніші пріоритети кадрової політики, завдання та напрямки їх досягнення. Основні пріоритети кадрової політики підприємства на тривалий період є важливим фактором стратегічного плану розвитку підприємства. В стратегічному плані підприємства визначаються такі складові політики персоналу, як визначення якісного складу працівників, напрямків підвищення кваліфікації окремих категорій співробітників, критеріїв підбору працівників, їх структури та штатного розкладу підприємства.

Для більш чіткої організації системи управління персоналом на підприємстві розробляють концепцію управління персоналом, що деталізує напрямки кадрової політики, які прийняті в стратегічному плані розвитку підприємства. Мета концепції управління персоналом – створення системи, що ґрунтується, в основному, не на адміністративних методах, а на економічних

стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами підприємства в досягненні високої продуктивності праці, підвищенні ефективності виробництва, одержанні найвищих економічних результатів діяльності підприємства.

Оцінюючи потреби у кадрах, необхідно враховувати характер і вид діяльності підприємства, ефективне навантаження працівників з метою оптимального використання коштів, пов'язаних з оплатою праці; можливість залучення спеціалістів, що мають високу кваліфікацію і відповідний досвід роботи на зовнішньому ринку.

Ефективне планування персоналу ґрунтується на володінні такою інформацією:

- скільки працівників, якої кваліфікації, коли і де будуть потрібними;
- яким чином можна залучити потрібний і скоротити чи оптимізувати надлишковий персонал;
- як краще використовувати персонал відповідно до його здібностей, досвіду і внутрішньої мотивації;
- яким чином забезпечити умови для розвитку персоналу;
- яких витрат потребують дані кадрові заходи.

Напрямок підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій є вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції. Організаційна структура управління зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» залежить від методів виходу на зовнішні ринку, а саме:

1. Безпосередній вихід на зовнішній ринок через відділ зовнішньоекономічних зв'язків;
2. Вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

Створення власних зовнішньоекономічних відділів на підприємстві, буде ефективним, якщо: частка експорту велика в загальному обігу; зовнішньоторговельні операції є регулярними; вироблена продукція є

конкурентоспроможною чи унікальна за своїми властивостями; на підприємстві є необхідна кількість фахівців із ЗЕД.

Для зростання ефективності зовнішньоторговельних операцій важливим є поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення з ними контактів. Виходячи з цього необхідним є більш інтенсивно використовувати засоби пошуку контрагентів, такі як: інформацію в періодичній пресі; інформацію, що опубліковується самими контрагентами (звітність про діяльність підприємств, каталогів фірм); інформацію, що надається спеціалізованими організаціями (банками, спілками підприємців, консультаційними фірмами); інформація внутрішнього користування.

Використання найбільш вигідної для експортера форми розрахунків акредитива, при якій експортер має гарантію оплати товару є важливим напрямком збільшення ефективності зовнішньоторговельних операцій для ТОВ «Енерго Трейд Україна». Перевагою застосування акредитиву для ТОВ «Енерго Трейд Україна» є те, що підприємство має тверду гарантію того, що отримає оплату за доставлений товар проти представлених документів, що оформлені згідно умов акредитиву. Акредитив є зобов'язанням банку покупця перед продавцем; платіж не може бути затриманий або не оплачений покупцем, оскільки акредитив – це зобов'язання банку – емітента провести оплату документів, представлених згідно до умов акредитиву. В свою чергу, покупець може бути впевнений, що оплата буде проведена лише після відвантаження продукції. Якщо ж надані в банк документи не відповідають умовам акредитиву, то оплата по акредитиву не буде виконана банком без згоди покупця. Крім того, відкриття акредитиву може бути проведено банком лише за наявності активної кредитної лінії клієнта, без резервування покупцем грошових коштів на окремому рахунку для забезпечення своїх зобов'язань по акредитиву перед банком – емітентом.

Напрямок підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» є розробка і реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції при виході на новий ринок. Комплекс

маркетингу – набір перемінних факторів маркетингу, які піддаються контролю, сукупність яких фірма використовує в напрямку викликати бажану відповідну реакцію зі сторони цільового ринку.

В комплекс маркетингу входить все, що фірма може застосовувати для здійснення дій на попит свого товару. Багаточисленні можливості можна об'єднати в чотири основні групи: товар, ціна, методи розповсюдження і стимулювання.

Товар – це набір «виробів і послуг», які фірма пропонує цільовому ринку.

Ціна – грошова сума, яку споживачі повинні заплатити для отримання товару.

Методи розповсюдження – діяльність, завдяки якій товар стає доступним для цільових споживачів.

Методи стимулювання – діяльність фірми по розповсюдженню інформації про переваги свого товару і переконанню цільових покупців купувати його.

Для підвищення ефективності експортних операцій на ТОВ «Енерго Трейд Україна» слід застосовувати базисні умови постачання, зменшуючи свої витрати на транспортування товару. Застосування базисних умов спрощує складання й узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи поділу відповідальності й рішення виникаючих розбіжностей.

Для ТОВ «Енерго Трейд Україна» є характерними такі напрямки підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій: використання ефективних форм контролю якості з метою недопущення відмови від покупця; здійснення поставок вчасно з метою забезпечення зобов'язань перед покупцем по виконанню укладеного договору; зменшення витрат виробництва з метою зниження собівартості продукції.

В загальному здійснення зовнішньоторговельних операцій (експорту) ТОВ «Енерго Трейд Україна» є прибутковим та ефективним, але в організації експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» є певні недоліки, які можна уникнути за допомогою наведеного комплексу напрямків щодо поліпшення організації та підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

3.2. Розробка комплексу заходів щодо управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»

На сучасному етапі розвитку експортного потенціалу ТОВ «Енерго Трейд Україна» активно бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Це у свою чергу вказує на необхідність подальшого теоретичного та методичного обґрунтування умов та напрямків активізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема удосконалення експортних операцій на досліджуваному підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Основними недоліками під час зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» є фактори, відображені в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Недоліки організації імпорتنих операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Проблема	Сутність
Нераціональний розвиток систем розподілу товарів	Відсутність продуманої стратегії розвитку системи розподілу товарів, недолік в організації та контролі імпорту продукції
Недостатня оперативність даних про фінансово – господарчу діяльність підрозділів	Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями
Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль	Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу
Великий обсяг «ручної» праці при передачі даних	Необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах

Джерело: розроблено автором.

Аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що для ефективності зовнішньоторговельних операцій необхідно розробити комплекс заходів, котрі спрямовані на розширення асортименту товару, вдосконалення відносин з постачальниками та покупцями, для збільшення обсягів замовлень на продукцію підприємства (рис.3.2).

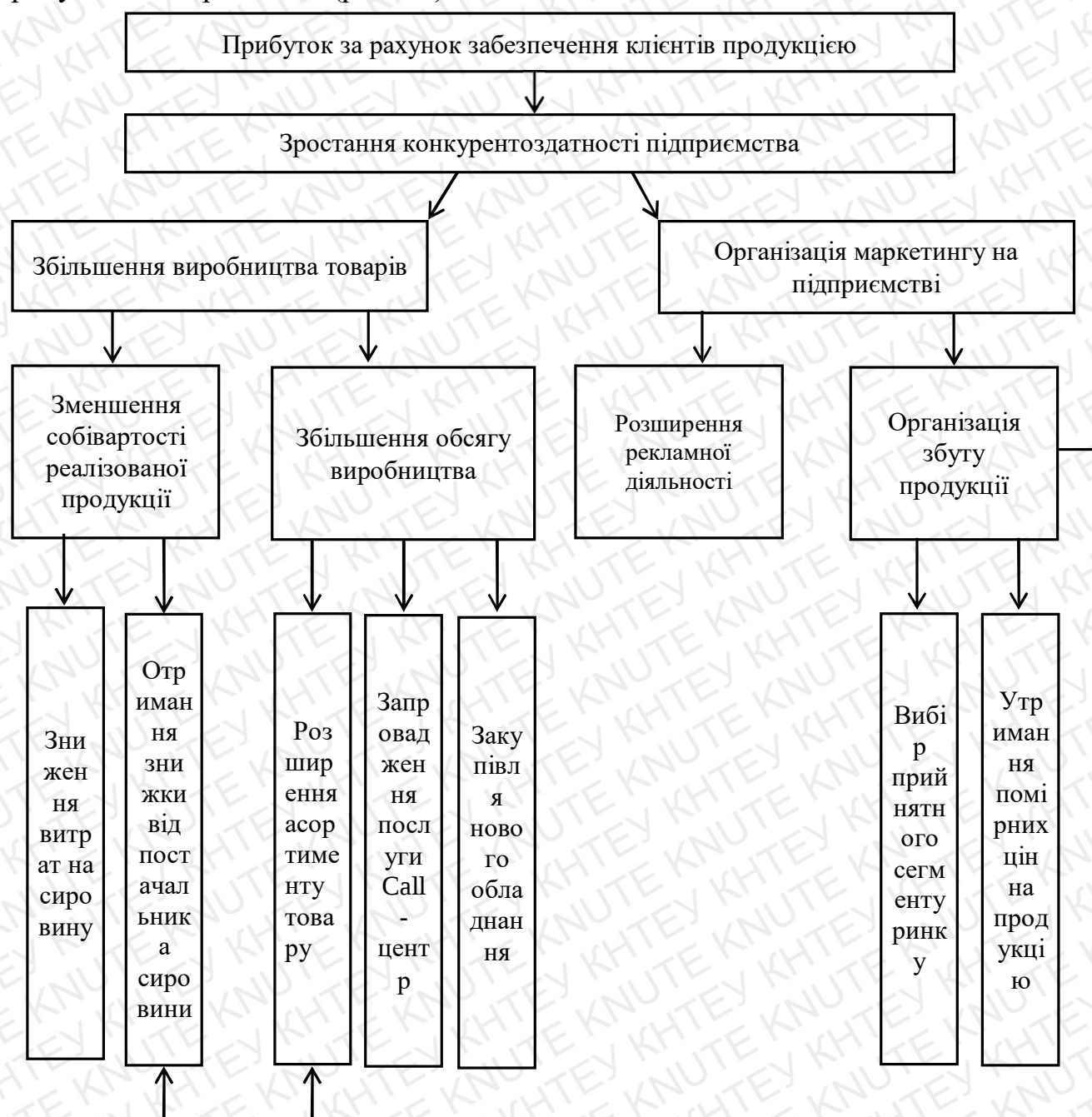


Рис. 3.2 Заходи удосконалення управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Джерело: розроблено автором.

Для вирішення проблем в роботі з постачальниками і покупцями пропонується запровадити послугу call – центру, а також вдосконалити відносини з постачальниками за допомогою всіх можливостей, в рамках придбання товару наданих ними. Також одним із заходів щодо управління зовнішньоторговельних операцій змінити в договорах з постачальниками спосіб оплати товарів на передоплату, замість оплати з відстрочкою платежу, що дозволить підприємству скористатися знижками, і як результат зменшити собівартість реалізованої продукції, що дасть змогу покупцям підприємства замовляти більший обсяг продукції.

Аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що в зв'язку з недостатньою широтою асортименту раціонально його розширити. Розширення асортименту дасть змогу залучити нових покупців, створити сприятливі умови постійним покупцям та збільшити обсяг реалізації та прибуток підприємства. Це обумовлено аналізом ринку будівельних матеріалів (паливних матеріалів), так і конкурентними перевагами і фінансовими можливостями ТОВ «Енерго Трейд Україна». На сьогоднішній час підприємство має достатню кількість власних засобів для розширення своєї діяльності та запровадження нового виду товару.

Основний асортименту товару, з яким працює ТОВ «Енерго Трейд Україна», займають деревні паливні гранули (пеллети). Для розширення асортименту товару, рекомендується ввести новий вид товару, як паливні брикети. Паливні брикети – повністю екологічний вид біопалива, що може використовуватись як у промислових, так і в побутових цілях.

Паливні брикети чудово підходять для використання у автоматизованих котельнях, твердопаливних котлах, камінах. Для виготовлення такого виду нового товару для підприємства необхідно закупити нове обладнання, а саме – сепаратор, для розділення сировини на фракції. Все інше обладнання на підприємстві присутнє.

Розширення асортименту в майбутньому дасть можливість збільшити прибуток підприємства і залучити нових клієнтів.

В ході аналізу діяльності підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна» було визначено, що підприємство не використовує знижки, надані постачальниками за передоплату за сировину. При розгляді умов, які запропоновані постачальниками при укладанні зовнішньоторговельних договорів було виявлено, що постачальники надають знижки на товари, що реалізуються за умови їх придбання з передплатою у розмірі 10 % від загальної вартості угод.

Мінімальний розмір наданих постачальниками знижок становить 5 % від загальної вартості товару.

Позитивним результатом впровадження цього заходу буде зниження собівартості товару, який реалізується на експорт. Зниження собівартості товару позитивно позначиться на розмірі валового прибутку підприємства. Для реалізації цього заходу ТОВ «Енерго Трейд Україна» необхідно внести зміни до договорів з постачальниками, що в майбутньому дозволить користуватися перевагами у розмірі знижки при закупівлі матеріалів за передплатою.

В рамках ефективності зовнішньоторговельних операцій діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» однією з проблем є взаємодія з покупцями і зокрема приєднання нових покупців. Для вирішення зазначеної проблеми пропонується передати підприємством частини його завдань стороннім виконавцям на умовах субпідряду (аутсорсинг). Найбільш ефективним буде застосування послуги call – центру.

Call – центр – це спеціалізована організація або відокремлений підрозділ в організації, що займаються обробкою звернень та інформуванням по голосовим каналах зв'язку в інтересах організації – замовника або головної організації. Підприємства використовують центри для консультування клієнтів (поточних і потенційних), анкетування, інформування про акції чи послуги, здійснення продажів, проведення рекламних акцій, виконання функції «гарячої лінії» та технічної підтримки клієнтів. Використання послуг call – центр дає можливість сформувати базу даних по діючим компаніям і організаціям, які зацікавлені в покупці товарів, що експортуються ТОВ «Енерго Трейд Україна». Головною

задачею використання call – центру є залучення та виявлення нових покупців, які бажають купити товар, який імпортує підприємство.

Оператори – консультанти call – центру надають клієнтам – покупцям інформацію про ТОВ «Енерго Трейд Україна» та основні характеристики продукції, в ході розмови можуть призначити зустріч між клієнтами і представниками підприємства. На ринку України для цілей підприємства більше всіх підходить call – центр «Профколцентр», вартість послуг які надає «Профколцентр» в місяць складає 35000 грн., таким чином протягом року витрати на цей захід складуть 420000 грн. Позитивним результатом використання послуги call – центр є зростання обсягів реалізації експортних товарів, що буде обумовлено збільшенням покупців підприємства.

Шляхом аналізу було встановлено, що використання послуги call – центр дасть змогу збільшити обсяг реалізації товарів за рахунок залучення нових покупців на 10 %.

А також, відповідно до змін в економічному та політичному житті мають корегуватися і стратегії підприємства, які повинні планувати ЗЕД строком на 3-5 років з урахуванням всіх видів діяльності підприємства. Підвищення ефективності організації ЗЕД варто починати з удосконалення організації роботи самого відділу, який відповідає за здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Велике значення для ефективної організації зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна». має правильний добір менеджера та працівників відділу, адже від їх кваліфікації залежить ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності. Менеджер повинен мати навички прийняття рішень у динамічних і часто невизначених ситуаціях при здійсненні ЗЕД; бути інформованим з питань розвитку галузі підприємства; вміло користуватися сучасною інформаційною технологією, засобами комунікації; знати сильні та слабкі сторони кожного працівника своєї команди; бути чесним з працівниками та партнерами. Грамотні фахівці відділу повинні добре розумітися на контролі виробництва деревної гранули, відстежувати та аналізувати динаміку галузі

паливної промисловості як на внутрішньому ринку, так і на міжнародній арені, вбирати до уваги потреби постійних клієнтів та орієнтуватися на нових.

Одним з найважливіших чинників, який може вплинути на ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна», є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Підприємство має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них. Тож при виборі з можливих варіантів виходу на міжнародний ринок ТОВ «Енерго Трейд Україна» повинно брати до уваги такі фактори, як:

- політична й економічна стабільність;
- витрати виробництва;
- транспортна інфраструктура;
- державні пільги й стимули;
- наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили;
- ємність ринку даної країни;
- наявність торгових обмежень;
- наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів [41, с. 88].

Процес підготовки і успішного здійснення зовнішньоторговельної діяльності вимагає від ТОВ «Енерго Трейд Україна» детального вивчення потенційних партнерів не тільки на внутрішньому ринку, а й на міжнародній арені, з подальшим постійним їх моніторингом. А також, для підвищення ефективності організації зовнішньоторговельної діяльності підприємству варто впроваджувати нові інноваційні методи збору та аналізу інформації такі, як пошук партнерів на спеціалізованих сайтах вузьких напрямленостей споживання продукції, зокрема на сучасних інтернет-площадках, біржах, а також на YouTube, який за цей рік займає друге місце серед пошукових мультимедійних сайтів, та соціальних мережах, що на сьогоднішній день займає більшу рекламну нішу серед сектору просування інформації, представляє собою найбільш популярну пошукову платформу, торговельну площадку та тощо. Такий пошук більш вигідних партнерів на сьогоднішній день є найбільш вигідним та вагомим

чинником підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності. А також слід виділити таку пошукову систему як Google, яка є найпопулярнішим майданчиком для пошуку покупців, майбутніх споживачів паливної продукції, а також завдяки якій можна розширити кругозір знань відповідно до пропонованого товару ТОВ «Енерго Трейд Україна», тому що підприємство націлено на розширення ринків збуту виготовлюваної продукції.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» ставить перед собою ціль удосконалити організацію зовнішньоторговельної діяльності, має зосередитись на зборі інформації про партнерів по бізнесу та про конкурентів, зокрема на методах та особливостях ведення ними зовнішньоторговельної діяльності. Таим чином ТОВ «Енерго Трейд Україна» зможе гарантувати собі захист від провокацій і ворожого поглинання та забезпечити утримання і зміцнення своїх позицій на ринку. У забезпеченні досягнення цієї мети неабияку роль відіграє проведення конкурентної розвідки внутрішніми службами підприємства. Аналіз загальнодоступної інформації в пресі, глобальній мережі Internet та інших джерелах інформації дає ґрунт для досить точних висновків про стратегію підприємства, його плани, виробничі потужності, величини його оборотів і прибутку.

Слід включити до вагомих чинників удосконалення проведення зовнішньоекономічних операцій організацію потрібних строків поставки.

Важливість включення до контракту цих пунктів пояснюється тим, що в різних випадках затримка або попередня поставка може призвести до додаткових витрат.

Роль при підвищенні ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій грає організація оптимального транспортного забезпечення, про яке має піклуватися не тільки ТОВ «Енерго Трейд Україна», а й імпортери, виходячи з умов поставок за ІНКОТЕРМС. Особливу увагу варто зосередити на тих транспортних компаніях, які можуть заважати ефективній організації транспортування продукції підприємства. Таким чином, необхідно наділити повноваженнями відділ, яким буде відповідальним за логістичні операції підприємства.

3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Аналіз діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» показав, що в зв'язку з недостатньою широтою асортименту необхідно його розширити. Основний асортимент товару, з яким працює ТОВ «Енерго Трейд Україна», займають деревні паливні гранули (пеллети). Для розширення асортименту товару, пропонується ввести новий вид товару – паливні брикети.

Складемо прогнозну оцінку на те, як зміниться фінансовий стан підприємства при реалізації паливних брикетів. Прогнозні дані, які отримані на підприємстві відділом аналітики представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Прогнозні дані по реалізації паливних брикетів ТОВ «Енерго Трейд Україна» на 2019 – 2021 рр.

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1	Обсяг реалізації, т	6250	6580	7050
2	Середня ринкова ціна, грн. за 1 т	5000	5000	5200
3	Собівартість брикетів, грн. за 1т	3800	4100	4300
4	Загальний обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	31250	32900	36660

Джерело: розроблено автором.

Виходячи з даних по асортименту товару, плановий чистий дохід на 2019рік, 2020 рік, 2021рік від розширення групи асортименту – паливні брикети розрахуємо за формулами:

$$C_{\text{розш.асорт.}} = \text{КІЛЬК. реаліз. прод.} * \text{с/в прод.} \quad (3.2)$$

$$C_{\text{розш.асорт. 2019}} = 6250 * 3800 = 23750 \text{ тис. грн.}$$

$$C_{\text{розш.асорт. 2020}} = 6580 * 4100 = 26978 \text{ тис. грн.}$$

$$C_{\text{розш.асорт. 2021}} = 7050 * 4300 = 30315 \text{ тис. грн.}$$

де $C_{\text{розш.асорт.}}$ – собівартість нової продукції для розширення асортименту;

КІЛЬК. реаліз. прод. – кількість реалізованої продукції для розширення асортименту;

с/в прод. – собівартість одиниці продукції;

Розрахувавши собівартість нової продукції для розширення асортименту спостерігається тенденція до зростання цього показнику, так у прогнозованому 2019 році становить 23750 тис. грн., з 2020 році – 26978 тис. грн., а у 2021 році – 30315 тис. грн., що на 6565 тис. грн. більше, а ніж у 2019 році.

$$ВП_{\text{розш.асорт.}} = ВД_{\text{розш.асорт.}} - С_{\text{розш.асорт.}} \quad (3.3)$$

$$ВП_{\text{розш.асорт.2019}} = 31250 - 23750 = 7500 \text{ тис. грн.},$$

$$ВП_{\text{розш.асорт.2020}} = 32900 - 26978 = 5922 \text{ тис. грн.},$$

$$ВП_{\text{розш.асорт.2021}} = 36660 - 30315 = 6345 \text{ тис. грн.},$$

$ВД_{\text{розш.асорт.}}$ – валовий дохід від реалізації нової продукції;

В результаті впровадження заходу, щодо розширення асортименту валовий прибуток за 2019 рік складатиме 88625 тис. грн. (формула 3.4).

$$\text{Валовий дохід від реалізації продукції} = ВД_{2019,2020,2021} + ВД_{\text{розш.асорт.}} \quad (3.4)$$

$$\text{Валовий дохід}_{2019} = 38607 + 31250 = 88625 \text{ тис. грн.},$$

$$\text{Валовий дохід}_{2020} = 88625 + 32900 = 121525 \text{ тис. грн.},$$

$$\text{Валовий дохід}_{2021} = 121525 + 36660 = 158185 \text{ тис. грн.},$$

де $ВД_{2019,2020,2021}$ – Валовий дохід від реалізації продукції за 2019, 2020, 2021 роки;

$ВД_{\text{розш.асорт.}}$ – валовий дохід від розширення асортименту.

Застосовувавши захід щодо розширення асортименту продукції, валовий дохід в планових роках, з роком в рік буде зростати, що є позитивним фактором для ведення діяльності підприємства. Так у 2019 році планується отримати валовий дохід від розширення асортименту у розмірі 88625 тис. грн, у 2020 році – 121525 тис. грн., а у 2021 році – 158185 тис. грн., що на 119578 тис. грн. більше, ніж у 2018 році.

Собівартість одиниці продукції в 2019 році збільшиться на 19437 тис. грн. і складатиме 42976 тис. грн. (собівартість реалізованої продукції за 2018 рік – 28153 тис. грн.) (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «Енерго
Трейд Україна» за рахунок розширення асортименту на 2019-2021 рр.**

тис.грн.

Показники фінансових результатів	2018*	Прогноз на 2019 рік	Прогноз на 2020 рік	Прогноз на 2021 рік	Абсолютний приріст, 2021 р. / 2018 р.	Темп приросту, 2021р / 2018р. %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	38607	88625	121525	158185	119578	309,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів)	28153	51903	78881	109196	81043	287,9
Валовий прибуток	10445	36722	42644	48989	38544	369,0
Інші операційні доходи	157	126	105	89	-68	-43,31
Адміністративні витрати	2 537	3 803	5 368	7 233	4 696	185,10
Витрати на збут	1 477	1 551	1 614	1 671	194	13,13
Інші операційні витрати	1 824	1 900	1 966	2 024	200	10,96
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	4 773	29594	33801	38150	33377	699,3
Інші доходи	213	251	289	327	114	53,52
Чистий фінансовий результат: прибуток	5 165	29845	34090	38477	33312	544,9
Рентабельність продажів, %	27,0	41,4	35,1	31,0	4	-

Джерело: розроблено автором.

В якості основних відносних показників фінансової діяльності виступає рентабельність і розраховується за формулою:

$$P = \text{ВП} / \text{ЧД} * 100 \quad (3.5)$$

$$P_1 = 10445 / 38607 * 100 = 27,0 \, \%;$$

$$P_2 = 36722 / 88625 * 100 = 41,4 \, \%;$$

$$P_3 = 42644 / 121525 * 100 = 35,1 \, \%;$$

$$P_4 = 109196 / 158185 * 100 = 31,0 \, \%;$$

де P_1 – рентабельність продажів до проведення заходу, %;

$P_{2,3,4}$ – рентабельність продажів після проведення заходу (прогноз на 2019 – 2021 роки), %;

ВП – валовий прибуток;

ЧД – Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)

Згідно з отриманих результатів, можна зробити висновок, що випереджаючі темпи зростання виручки над темпами зростання собівартості є наслідком збільшення чистого прибутку підприємства. Також спостерігається збільшення рентабельності продажів на 4 % (з 27 % до 31 %). Виходячи з цього, варто зазначити, що економічно обґрунтованим до впровадження ТОВ «Енерго Трейд Україна» є захід, щодо розширення асортименту продукції.

В ході аналізу зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна» визначені невикористані можливості в роботі з постачальниками сировини. А саме, підприємство не використовує знижки, які надають постачальники за умови придбання сировини по передоплаті (10 % від загальної вартості угод).

Мінімальний розмір наданої постачальниками знижки становить 5 % від вартості товару, відповідно впровадження цього заходу призведе до зниження собівартості на 5 % (розмір наданої знижки). Таким чином, після впровадження цього заходу собівартість складе 24136 тис. грн. у 2021 році. Зниження собівартості на 4017 тис. грн. при минулому розмірі виручки призведе до збільшення валового прибутку до 2609 тис. грн., що на 38,5 % більш, ніж в 2018 році (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» за рахунок отримання знижки від постачальників на 2019-2021рр.

тис.грн.

Показники фінансових результатів	2017 рік	2018* план	Прогноз на 2019 рік	Прогноз на 2020 рік	Прогноз на 2021 рік	Абсолютний приріст 2021р / 2018р.	Темп зростання, 2021р / 2018р. %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	30870	38607	38607	38607	38607	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів)	23539	28153	26745	25407	24136	- 4017	-14,3
Валовий прибуток	7331	10445	11862	13200	14471	2609	38,5

Продовження таблиці 3.4

Показники фінансових результатів	2018* план	Прогноз на 2019 рік	Прогноз на 2020 рік	Прогноз на 2021 рік	Абсолют- ний приріст 2021р / 2018р.	Темп зроста- ння, 2021р / 2018р. %
Інші операційні доходи	157	126	105	89	-68	-43,31
Адміністративні витрати	2 537	3 803	5 368	7 233	4 696	185,10
Витрати на збут	1 477	1 551	1 614	1 671	194	13,13
Інші операційні витрати	1 824	1 900	1 966	2 024	200	10,96
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	4 773	4734	4357	3632	-1141	-23,9
Інші доходи	213	251	289	327	114	53,52
Чистий прибуток (збиток)	5 165	4985	4646	3959	-1206	-23,3
Рентабельність продажів, %	27,0	30,7	34,2	37,5	10,5	38,9

Джерело: розроблено автором.

Розрахуємо рентабельність продажів із застосуванням заходу щодо отримання знижки від постачальників (формула 3.5):

$$P_{2018} = 10445 / 38607 * 100 = 27,0 \%;$$

$$P_{2019} = 11862 / 38607 * 100 = 30,7 \%;$$

$$P_{2020} = 13200 / 38607 * 100 = 34,2 \%;$$

$$P_{2021} = 14471 / 38607 * 100 = 37,5 \%;$$

де P_{2018} – рентабельність продажів до проведення заходу, %;

$P_{2019, 2020, 2021}$ – рентабельність продажів після проведення заходу (прогноз на 2019 – 2021 роки), %;

ВП – валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції.

Згідно з отриманих результатів, спостерігається збільшення рентабельності продажів на 10,5 % (з 27 % до 37,5 %), що є наслідком зростання чистого прибутку підприємства. Виходячи з цього захід варто визначити економічно обґрунтованим і рекомендувати до впровадження ТОВ «Енерго Трейд Україна».

В рамках розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» однією з важливих проблем є взаємодія з покупцями. Для вирішення

зазначеної проблеми пропонується використовувати найбільш ефективну послугу call – центру. При вивченні інформації про call – центри, які працюють на території України, було виявлено, що для цілей підприємства більше всіх підходить call – центр «Профколцентр». Вартість послуг даного call – центру становить 35000 грн. в місяць (420000 грн. в рік). Також було виявлено, що використання послуг call – центру дозволить підприємству збільшити свої обсяги реалізації продукції за рахунок залучення нових клієнтів на 10 %. В результаті застосування даного заходу комерційні витрати збільшаться на 420 тис. грн., які будуть спрямовані на оплату послуг call – центру. Відповідно обсяг реалізації збільшиться на 10 %, що в майбутньому призведе до збільшення чистого доходу на 12777 тис. грн. і складе 51384 тис. грн. на 2021 рік. Оскільки величина собівартості залишається незмінною, то зростання валового прибутку забезпечений зростанням виручки підприємства (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «Енерго
Трейд Україна» за рахунок залучення нових покупців з використанням
послуги call – центру**

тис.грн.

Показники фінансових результатів	2018*	Прогноз на 2019 рік	Прогноз на 2020 рік	Прогноз на 2021 рік	Абсолютний приріст 2021р / 2018р.	Темп зростання, 2021р / 2018р. %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	38607	42467	46713	51384	12777	33,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів)	28153	28153	28153	28153	-	-
Валовий прибуток	10445	14314	18560	23231	12786	122,4
Інші операційні доходи	157	157	157	157	-	-
Адміністративні витрати	2 537	2 537	2 537	2 537	-	-
Витрати на збут	1 477	1 477	1 477	1 477	-	-
Інші операційні витрати	1 824	2244	2244	2244	420	23,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	4 773	8213	12459	17130	12357	258,9
Інші доходи	213	213	213	213	-	-
Чистий прибуток (збиток)	5 165	8426	12672	17343	12178	235,8
Рентабельність продажів, %	27,0	33,7	39,7	45,2	18,2	67,4

Джерело: розроблено автором.

Розрахуємо рентабельність продажів із застосуванням заходу за рахунок залучення нових покупців з використанням послуги call – центру (формула 3.5):

$$P_{2018} = 10445 / 38607 * 100 = 27,0 \%;$$

$$P_{2019} = 14314 / 42467 * 100 = 33,7 \%;$$

$$P_{2020} = 18560 / 46713 * 100 = 39,7 \%;$$

$$P_{2021} = 23231 / 51384 * 100 = 45,2 \%.$$

Розрахувавши показники ефективності зовнішньоторговельних операцій спостерігається зростання рентабельності з 27,0 % до 45,2 %. Це обумовлено збільшенням валового прибутку на 12777 тис. грн. Виходячи з цього, захід щодо залучення нових покупців з використанням call – центру можна визначити економічно обґрунтованим і рекомендувати до впровадження в ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Після розрахунку економічної ефективності впровадження трьох проектних заходів доцільно представити дані в табл. 3.6 (додаток К).

Також, у таблиці 3.6 можна простежити тенденцію зростання чистого доходу від реалізації продукції методом розробки прогнозу на майбутні три роки через лінію тренду, яка показує, як змінюються показники підприємства.

Таблиця 3.6

Прогнозні показники фінансової діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» за 2018-2021 рр.

тис.грн

Показник	Функція	Коефіцієнт кореляції (R ²)	План	Прогноз		
			2018*рік	2019рік	2020рік	2021рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	$y = 173,29x^2 + 4662,1x + 4396,4$	R ² = 0,9435	38 607	45 522	52 784	60 392
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	$y = 103,29x^2 - 4734,1x - 3466,6$	R ² = 0,9436	-28 153	-31 544	-34 729	-37 707
Валовий: прибуток	-	-	10 455	13 978	18 055	22 685
Інші операційні доходи	$y = 1937,9x^{-1,404}$	R ² = 0,2638	157	126	105	89
Адміністративні витрати	$y = -149,93x^2 + 683,87x - 1243,2$	R ² = 0,9377	-2 537	-3 803	-5 368	-7 233

продовження таблиці 3.6

Показник	Функція	Коефіцієнт кореляції (R ²)	План	Прогноз		
			2018*рік	2019рік	2020рік	2021рік
Інші операційні витрати	$y = -494,7\ln(x) - 937,33$	R? ² = 0,3962	-1 824	-1 900	-1 966	-2 024
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	-	-	4 773	6 851	9 211	11 846
Інші фінансові доходи	$y = 26,857x^2 - 171,54x + 266,8$	R? ² = 0,9145	204,412	382,013	613,328	898,357
Інші доходи	$y = 32,095x^{1,057}$	R? ² = 0,6905	213	251	289	327
Інші витрати	$y = -20,72\ln(x) + 11,041$	R? ² = 0,0547	-26	-29	-32	-34
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	-	-	5 165	7 455	10 082	13 037
Чистий фінансовий результат: прибуток	-	-	5 165	7 455	10 082	13 037

Джерело: розроблено автором.

На основі отриманих даних можна зробити висновок, що у 2021 році порівняно з 2018 роком чистий дохід від реалізації продукції зросте на 21785 тис. грн., і становитиме у 2021 році – 60392 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції при цьому буде зростати, відповідно у 2021 році вона становитиме 37707 тис. грн., що на 6576 тис. грн. більше, ніж у 2018 році. Розмір валового прибутку у 2021 році буде складати 18055 тис. грн., що на 7600 тис. грн. більше, ніж у 2018 році.

Після підрахунку всіх витрат на реалізацію товарів підприємства видно, що чистий прибуток також збільшиться у 2021р. порівняно із 2018р. на 7872 тис. грн.

На основі показників фінансової діяльності були розраховані показники ефективності експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна», які відповідно представлені у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Прогнозні показники ефективності експортних операцій ТОВ «Енерго Трейд Україна», 2018-2021 рр.

Показники	Роки				Абсолютний приріст 2021р / 2018р.	Темп зростання, 2021р / 2018р., %
	2018* план	2019	2020	2021		
Чистий дохід від реалізації експортної продукції (товарів), тис.грн.	24322,1	28233,4	33781,7	39254,8	14932,7	161,39
Собівартість реалізованої експортної продукції (товарів), тис.грн	21582,6	24534,3	28941,2	33268,6	11686	154,14
Операційні витрати по обслуговування експортних операцій, тис.грн.	2158,2	2634,3	2857,2	3281,6	1123,4	152,05
Сукупні витрати на експорт, тис.грн	23740,8	27168,6	31798,4	36550,2	12809,4	153,96
Ефект експорту, тис.грн.	581,3	1064,8	1559,3	2704,6	494,99	465,27
Рентабельність експорту, %	2,45	3,77	4,62	6,89	4,44	-
Ефективність експорту	1,02	1,04	1,06	1,07	0,05	4,9

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи показники ефективності експортних операцій слід відмітити зростання показника ефективності експорту в планових роках, що є позитивним фактором для ведення зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Так у 2021 році ефективність експорту становитиме 1,07, що 0,05 більше, а ніж у 2018 році. Відповідно до цього спостерігається і ріст рентабельності експорту, так у 2018 році цей показник становив 2,45 %, а у плановому 2021 році він зросте на 4,44 % і становитиме 6,89 %. Відповідно до проведеного дослідження прогностичної фінансово – економічної діяльності підприємства та визначенні особливостей здійснення ним зовнішньоекономічної діяльності, можна відзначити, що у майбутньому підприємство проводитиме ефективну господарську діяльність, результатом якої буде отримання прибутку, покращення авторитету на міжнародному ринку та підтримання належної якості товарів, що реалізовуватимуться. Саме ці фактори зумовлюють можливість до розширення підприємством зовнішньоекономічної діяльності на зарубіжних ринках.

Висновки до розділу 3

Одним із засобів досягнення основної мети ТОВ «Енерго Трейд Україна» економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі – є підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі і експортних операцій.

Розглянувши теоретичні основи ефективності експортних операцій на підприємстві, можна виділити комплекс заходів щодо поліпшення організації та підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій: підвищення конкурентоздатності товару, диверсифікованість виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, ефективна форма організації відділу експорту, оптимізація та поліпшення пошуку контрагентів, вигідна форма розрахунків акредитива, застосування базисних умов постачання, проведення гнучкої цінової політики.

На ТОВ «Енерго Трейд Україна» відсутній відділ, який займається пошуком, аналізом та обробкою інформації щодо конкурентів.

Найбільш ефективними заходами щодо підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Енерго Трейд Україна» є постійне проведення виробничих нововведень. Ефективні технічні, економічні та організаційні нововведення безумовно призводять до істотних позитивних змін у соціальних процесах на підприємстві, а все зростаюча актуалізація необхідних завдань соціального характеру активізує їх розв'язання за допомогою свіжих організаційно – технічних і фінансових рішень.

В результаті диверсифікації формуються найкращі обставини (умови) для господарського маневру, розширюються здібності впливу на економіку підприємства несприятливої світової господарської кон'юнктури, в тому числі погіршення «умов торгівлі».

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна», випуск конкурентоспроможної продукції на зарубіжних ринках, залежить не лише від технічного обладнання підприємства, наявності сучасних технологій та

послідовного впровадження концепції просування продукції на зарубіжні ринки, а від кваліфікації працівників підприємства та ефективного управління персоналом.

Для зростання ефективності зовнішньоторговельних операцій важливим є поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення з ними контактів.

Для підвищення ефективності експортних операцій на ТОВ «Енерго Трейд Україна» слід застосовувати базисні умови постачання, зменшуючи свої витрати на транспортування товару. Застосування базисних умов спрощує складання й узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи поділу відповідальності й рішення виникаючих розбіжностей.

На сучасному етапі розвитку експортного потенціалу ТОВ «Енерго Трейд Україна» активно бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Це у свою чергу вказує на необхідність подальшого теоретичного та методичного обґрунтування умов та напрямків активізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема удосконалення експортних операцій на досліджуваному підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Для вирішення проблем в роботі з постачальниками і покупцями пропонується запровадити послугу call – центру, а також вдосконалити відносини з постачальниками за допомогою всіх можливостей, в рамках придбання товару наданих ними. Також одним із заходів щодо управління зовнішньоторговельних операцій змінити в договорах з постачальниками спосіб оплати товарів на передоплату, замість оплати з відстрочкою платежу, що дозволить підприємству скористатися знижками, і як результат зменшити собівартість реалізованої продукції, що дасть змогу покупцям підприємства замовляти більший обсяг продукції.

Основний асортименту товару, з яким працює ТОВ «Енерго Трейд Україна», займають деревні паливні гранули (пеллети). Для розширення асортименту товару, рекомендується ввести новий вид товару, як паливні брикети.

Розширення асортименту в майбутньому дасть можливість збільшити прибуток підприємства і залучити нових клієнтів.

В ході аналізу діяльності підприємства ТОВ «Енерго Трейд Україна» було визначено, що підприємство не використовує знижки, надані постачальниками за передоплату за сировину. При розгляді умов, які запропоновані постачальниками при укладанні зовнішньоторговельних договорів було виявлено, що постачальники надають знижки на товари, що реалізуються за умови їх придбання з передплатою у розмірі 10 % від загальної вартості угод.

В рамках ефективності зовнішньоторговельних операцій діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» однією з проблем є взаємодія з покупцями і зокрема приєднання нових покупців. Для вирішення зазначеної проблеми пропонується передати підприємством частини його завдань стороннім виконавцям на умовах субпідряду (аутсорсинг). Найбільш ефективним буде застосування послуги call – центру.

Шляхом аналізу було встановлено, що використання послуги call – центр дасть змогу збільшити обсяг реалізації товарів за рахунок залучення нових покупців на 10 %.

Після розрахунку економічної ефективності впровадження трьох проектних заходів відбувається збільшення основних фінансових показників, що відображають результати діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна». Темпи зростання виручки випереджають темпи зростання собівартості, при цьому відбувається збільшення валового та чистого прибутку. Така зміна досліджуваних показників свідчить про те, що запропоновані заходи слід визначити економічно ефективними і рекомендувати до впровадження ТОВ «Енерго Трейд Україна».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Україна знаходиться на важливому етапі входження в систему всесвітніх господарських зв'язків, від вдалої реалізації якої знаходиться в залежності не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, але і ймовірність становлення країни як органічної підсистеми світового господарства.

Особливо актуальним на сучасному рубежі становлення зовнішніх торгових зв'язків окремих одиниць господарювання вважається визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій на основі систематизованого кропіткого аналізу, який би дозволив розкрити зміну стану експортно – імпортової роботи фірми під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Питаннями становлення системи зовнішньоекономічної роботи фірми, їх методичними та організаційними якостями, займалися українські науковці: Гребельник А. П., Дідковський Н.І., Бабець В. Р., Біловодська А. А., Прокушев Є.Ф., Маховиків Р. А., Кравченко С. В., Лісогор Л. С., Марцин В. С., Маслак А. В., Мокій А. А. Пажуєва Т. А., Петрина Н.В. та інші.

Об'єктом дослідження є управління ефективністю зовнішньо – торговельних операцій підприємства (на прикладі ТОВ «Енерго Трейд Україна»).

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних положень щодо формування стратегічних альтернатив управління ефективністю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві.

Інформаційна базою дослідження є нормативно – правові акти України, наукові праці українських і закордонних науковців, монографії, внутрішня документація ТОВ «Енерго Трейд Україна».

Для досягнення мети проведено вивчення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності, вивчення системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, вивчення характеру зовнішньоторговельних операцій і видів угод, а так само вивчення видів зовнішньоторговельних договорів і їх змісту. Було виконано аналіз адміністративно – господарської, фінансово –

економічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна». В ході дослідження та аналізу визначені основні проблеми в роботі організації та запропоновано шляхи вирішення даних проблем.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» організовано з метою здійснення господарської діяльності, задоволення суспільних потреб і отримання прибутку.

Підприємство є економічно ефективним, оскільки результати від реалізації товарів перевищують витрати. Позитивним результатом зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Енерго Трейд Україна» є отримання прибутку, достатнього для нормального функціонування.

В економічній теорії під експортом розуміють – вивіз товарів і послуг, які виробляються всередині країні, за кордон. Імпорт – це зворотні потоки – з-за кордону в країну.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно – логістичних, інформаційно – маркетингових та виробничих інструментів.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві проводиться з метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку.

На ефективність зовнішньоекономічних операцій можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо.

Під зовнішньоторговельними операціями розуміють комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Головною умовою здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій є їх ефективність.

Оцінку зовнішньоекономічної діяльності підприємств проводять за допомогою показників ефективності.

Серед методик оцінки ефективності експортної діяльності вітчизняного товаровиробника необхідно виділити методику Т.В. Миролюбової, запропоновану

в 1992 р. для промислових підприємств. Ця методика базується на обчислюванні аналітичних показників ефективності у вигляді абсолютних і відносних величин.

Компанія «Енерго Трейд» одна з найбільших виробників в Україні деревних паливних гранул індустриального і споживчого призначення. Виробничий майданчик знаходиться в Житомирській області, в 350 км від польського кордону, смт. Ємільчене.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» має стійке фінансове становище, що формується у процесі виробничо – господарської та комерційної діяльності. Отримання високого прибутку дає змогу підприємству брати кредити в банку та своєчасно їх погашати, вести діяльність та партнерські відносини з різними фірмами різних галузей, своєчасно виплачувати своїм працівникам заробітну плату, премії та інші виплати та допомоги.

ТОВ «Енерго Трейд Україна» займається власним виробництвом пеллетів, які надалі експортує на зовнішні ринки, що складає майже 70% реалізації готової продукції. Проект виробництва пеллетів, так як це основна діяльність підприємства, націлений на крупні ринки Європейського Союзу, а також до Південної Кореї.

Найбільшими імпортерами українських пеллетів у 2017 році стали Польща, Італія, Чехія, Німеччина, Данія.

За умовами контракту ТОВ «Енерго Трейд Україна» здійснює поставки, які прописані і вказує замовник.

На сучасному етапі розвитку експортного потенціалу ТОВ «Енерго Трейд Україна» активно бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Це у свою чергу вказує на необхідність подальшого теоретичного та методичного обґрунтування умов та напрямків активізації зовнішньоекономічної діяльності,

зокрема удосконалення експортних операцій на досліджуваному підприємстві ТОВ «Енерго Трейд Україна».

В процесі проведення комплексного аналізу організації були виявлені такі недоліки в діяльності підприємства: не використані можливості в роботі з постачальниками; не ефективна взаємодія з клієнтами; мало широкий асортимент товарів, що імпортуються.

На підставі результатів аналізу та виявлених при цьому недоліків були розроблені і запропоновані для впровадження наступні заходи:

1. Захід з розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок розширення асортименту.

Пропонується розширити асортимент товарів, що імпортуються. Для цієї мети пропонується ввести нову товарну позицію – паливні брикети.

Експертним шляхом було виявлено, що ТОВ «Енерго Трейд Україна» за рік зможе реалізувати в середньому 5890 т паливних брикетів.

На підставі наявних відомостей був складений прогноз на те, як зміниться фінансовий стан підприємства при реалізації 5890 т паливних брикетів на суму 26505 тис. грн., при середній ціні 4500 грн. за 1 т.

Плановий чистий дохід від розширення асортименту складатиме 57375 тис. грн., валовий прибуток – 14399 тис. грн.

Собівартість збільшиться на 19437 тис. грн. і складе 42976 тис. грн.

Чистий прибуток збільшиться на 6986 тис. грн. Так само збільшиться рентабельність з 23,75 % до 25,10 %.

2. Захід щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності за рахунок поліпшення відносин з постачальниками.

В ході аналізу діяльності організації ТОВ «Енерго Трейд Україна» визначені невикористані можливості в роботі з партнерами. Зокрема, організація не використовує знижки, надані постачальниками за передоплату.

Пропонується внести зміни до контрактів з постачальниками і використовувати в якості форми оплати передоплату в розмірі не менше 10 % від вартості товару, а не відстрочку платежів.

Мінімальний розмір знижок становить 5 % від вартості товару.

Впровадження даного заходу призведе до зниження собівартості товару на розмір наданої знижки, тобто на 5%.

Таким чином, після впровадження заходу собівартість складе 22362,05 тис.грн.

Зниження собівартості на 1176,95 тис. грн. при колишньому розмірі виручки призведе до зростання валового прибутку до 8507,95 тис. грн., що на 16,05 % більше, ніж в попередньому періоді.

3. Захід з розвитку зовнішньоекономічної діяльності за рахунок залучення нових покупців з використанням послуг Call – центру.

Пропонується використовувати аутсорсинг, і зокрема, використання послуг call – центру.

При вивченні інформації про call – центри, які працюють на території України, було виявлено, що для цілей підприємства більше всіх підходить call – центр «Профколцентр».

Вартість послуг даного call – центру становить 35000 грн. в місяць (420000 грн. в рік). Також було виявлено, що використання послуг call – центру дозволить підприємству збільшити свої обсяги реалізації продукції за рахунок залучення нових клієнтів на 10 %. В результаті застосування даного заходу комерційні витрати збільшаться на 420 тис. грн., які будуть спрямовані на оплату послуг call – центру. Відповідно обсяг реалізації збільшиться на 10 %, що в майбутньому призведе до збільшення виручки на 3087 тис. грн. і складе 33957 тис. грн.

Проведене економічне обґрунтування ефективності пропонованих заходів дозволяють стверджувати про практичну значимість розроблених пропозицій для підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Законодавчі та нормативні документи

1. Господарський кодекс України. Постанова ВР України від 16.01.2003 №436-IV.
2. Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р.
3. Цивільний кодекс України. Постанова ВР України від 16.01.2003 №435-IV.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України № 4496-VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 2.
5. Про Митний тариф України. Закон України № 2371-III від 01.01.2013 // Відомості Верховної Ради України. 2001. №24.
6. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Закон України від 23.12.1998 № 351-XIV. // Відомості Верховної Ради. № 5-6. – С. 44.
7. Про програму заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі. Указ Президента України від 05.02.2002 р. №104/2002.
8. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. 268 с.

Підручники

9. Абрамов В. Л. Світова економіка. Навч. підр. – М.: Дашков і К, 2007. - 310 с.
10. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / І.В. Багрова. – К.: Центр навч. літ., 2009. – 580 с.
11. Беляков О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі в Україні // Держава та регіони. – 2002. – №4. – с.17-19.
12. Бровкова Е. Г., Продиус И. П. Зовнішньоекономічна діяльність .- К. Сирин, - 2000. 420с.
13. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. Київ: Основи, 2000, 241 с.
14. Василенко Ю. В. Перспективи розвитку експорто-спроможності виробництва. Вкн.: Безпека економічних трансформацій: // Зб. Матеріалів круглого столу / під ред. Я. А. Жаліла. – К.:НІСД – “Альтепрес”, 2000.-386с.

15. Верба В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз: Підручник. - К.: КНЕУ, 2000. - 322 с.
16. Виханский, О.С., Наумов, А.И. Менеджмент: підручник. - М.: Економіст, 2006. - 670 с.
17. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. — Львів: Афіша. — 2004. — 140 с.
18. Воронін В. П. Світове господарство і економіка країн світу. - М.: Фінанси і статистика, 2008. - 236 с.
19. Гордєєв Г.Д. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Підручник для ВНЗ, «ЮНИТИ» 2001. - 823 с.
20. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" підприємств / С.С. Гринкевич, О.С. Сало // Науковий вісник, 2008. — вип.18.2. — С. 170—174.
21. Дегтярьова О.І., Полянова Т.Н., Саркісов С.В., Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. "Справа", 2006.
22. Захаров К.В., Циганок А.В., Бочарніков В.П., Захаров А.К. Логістика, ефективність та ризики зовнішньоекономічних операцій. – К.: ИНЭКС, 2000. – 237 с.
23. Іванова І.М., Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Учеб. / І.М. Іванова. - М.: Инфра-М, 2008.-297 с.
24. Кадуріна Л.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібн. - К., 2003. - С. 296
25. Каплан Роберт С. Збалансована система показників. Від стратегій до дій / С. Роберт Каплан, П. Дейвід Нортон. – 2-е вид., випр. и доп. / Пер. з англ. – М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2006. – 512 с.
26. Кірієв А.П. Міжнародна економіка. В 2-х ч.: Навч. посібник для вузів. Ч.2. Міжнародна макроекономіка: відкрита економіка і макроекономічне програмування М.: Міжнародні відносини, 2003.-488с.
27. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.

28. Козак Ю. Г., Логвінова Н.С, Ржепішевський К. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитномодульний 378 курс: навч. посіб. — 3тє вид., перероб. та доп. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 288 с.
29. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоеко номічні операції і контракти: навч. посіб. — 2 ге вид., перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 6085 с.
30. Кузнєцов К.В. Настільна книга поставщика та закупника: торги, конкурси, тендери. М.: Альпіна паблішер, 2003.-462с.
31. Лафта Дж. К. Ефективність менеджменту організації / Лафта Дж. К. Навчальний посібник, 1999. — 320 с.
32. Лисенко Ю.М., Педь І.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. К.: Зовнішня торгівля, 2004. 200 с.
33. Литвин Б. М. Економіко-аналітична діяльність в організації: Підручник. К.: «Хай-Тек Прес», 2009. 423 с.
34. Матвєєва О.П. Організація і технологія зовнішньоторговельних операцій: Навч.посібник. — М.: Інформаційно-запровадницький центр «Маркетинг», 2000. — с.160.
35. Мескон, М., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту [Текст]. - М .: Вільямс, 2009. - 672 с.
36. Наumenко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2010. 394 с.
37. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник. - К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. - 560 с.
38. Пітерський В.М. Словник термінів ринкової економіки / А.Ф. Іонова, М.А. Комаров, М.М. Максимов та ін. — М.: Недра, 1994. - 336 с.
39. Поєдинок В.В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності/ В.В.Поєдинок. К.: Юрінком Інтер, 2006. 288 с.
40. Покровська В.В. Організація і регулювання зовнішньоекономічна діяльність: Підручник. — М.: Юристь, 2000. — 456 с.

41. Полякова В.В., Р.К. Щеніна. Світова економіка і міжнародний бізнес: Навч. Посібник. – М.: КНОРУС, 2007. - 650
42. Стровский Л.Е. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник для вузів / Л.Е. Стровський, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина та ін.; під ред. проф. Л.Е. Стровського. – 2-е вид., перероб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 823 с.
43. Тюріна Н. М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
44. Федько В.П., Федько Н.Г., Шапор О.А. Маркетинг для технічних вузів. Серія «Підручник для технічних вузів». Одеса, н/Д: Фенікс, 2001. - 480с.
45. Фомічев В.И. Міжнародна торгівля: Підручник; 2-е вид., перероб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 446 с.
46. Циганкова Т. М. , Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488с.
47. Чуєв, І. Н., Чуєва, Л. Н. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: підручник для вузів. - М.: Видавничо-торгова корпорація «Дашков і К», 2006. - 368 с.
48. Эрнашвілі Н.Д. Маркетинг: Посібник для вузів / Н.Д. Эрнашвілі, К. Ховард, Ю.А. Ципкін и др. – 2-е вид., перероб. и доп. - М. ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 623 с.
- 49.Эткінсон Дж., Уілсон Й. Стратегічний маркетинг: ситуації, приклади: Навч. посібник / Пер. з англ. під ред. проф. Ю.А. Ципкіна. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 471 с.

Монографії, наукові статті

50. Дем'яненко А.Г. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 22-28.
51. Дмитрук М. Стратегічний маркетинг: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби? // Маркетинг и реклама - 2003. - №5-6. с. 32-37.
52. Кірш А. Якщо арбітраж - не наш, то який він арбітраж? // Бухгалтер. – 2002. - №3. – с.28-29.

53. Миролубова Т.В. Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. екон. наук. — Дніпропетровськ, 2012. — 20 с.
54. Скибінський С. В. Методичні розробки до лекцій з курсу «Основи маркетингу», ч.п,для студентів денної і заочної форм навчання спеціальностей 07.09,28.10,27.12,06.08,06.10,06.04.Львів, ЛТЕІ, 2002.-108с.
55. Шкардун В., Ахтямов Т. Оцінка готовності підприємства до реалізації маркетингової стратегії // Маркетинг - 2011. - №3. - с. 79-83.
56. Юхименко В.В. Інтеграція з країнами СНД - важливий фактор розвитку зовнішньоекономічної діяльності України // 36ір. наук. праць. - К.: Київ держ. торг.-екон. ун-т. - 2000. - С. 13-18.
57. Яковлев А.И. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності/ А.И. Яковлев // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 28-34.

ДОДАТКИ

Контракт на поставку товару № 20-PE-29

Contract for goods delivery № 20-PE-29

сmt. Ємільчине

03.01.2017 p.

urban village Emilchino

03.01.2017

ТОВ «Пеллет-Енерго Ємільчине», юридична особа, що зареєстрована та діє згідно з законами України (надалі - «Постачальник»), в особі тимчасово виконуючого обов'язки директора Виймацького Л.Д., що діє на підставі Статуту, з одного боку, та

Heat-Trade Limited, юридична особа, що зареєстрована та діє згідно з законами Німеччини (надалі - «Покупець»), в особі директора Костянтина Щербака, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, далі за текстом разом іменуються «Сторони», а кожна окремо – «Сторона», уклали цей Контракт на поставку товару (який в подальшому іменується «Контракт») про наступне:

«Pellet-Energy Emilchino» Ltd., a legal entity, registered and acting under the legislation of Ukraine (hereinafter referred to as the «Seller»), represented by Leonid Vijmatsky, Acting Director, acting in accordance with the Charter, on the one hand, and

Heat-Trade Limited, a legal entity, registered and acting under the legislation of Germany (hereinafter referred to as the «Buyer»), represented by Kostiantyn Shcherbak, Director, acting in accordance with the Charter, on the other hand, hereinafter jointly referred to as the «Parties», and each separately – as the «Party», have entered into this Contract for goods delivery (hereinafter referred to as the «Contract») on the following:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. Постачальник зобов'язується продати Покупцю, а Покупець – сплатити за пеллети з деревини код згідно УКТ ЗЕД 4401 31 00 00 (які в подальшому іменуються «Товар»),

1.2. Технічна характеристика Товару:

- Діаметр: 6 мм $\pm$ 5% чи 8 мм $\pm$ 5%
- Довжина: 10-32 мм $\pm$ 5%
- Вологість: до 10%
- Зольність: до 1,2%
- Мінімальна тепловіддача: 16,5 МДж / кг

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. The Seller undertakes to sell to the Buyer, and the Buyer undertakes to pay for pellets (hereinafter referred to as the «Goods») according to Ukrainian Good Classification code of Foreign economic Activity 4401 31 00 00

1.2. Specification of Goods:

- diameter: 6 mm $\pm$ 5% or 8 mm $\pm$ 5%
- length: 10-32 mm $\pm$ 5%
- humidity: to 10%
- ash-content: not exceeding 1,2 %
- NET heating power: 16,5 MJ/kg

2. ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

2.1. Загальна вартість Товару за цим Контрактом складає **10 000 000 Євро (десять мільйонів 00 центів)** без ПДВ. Загальний об'єм Контракту – **50 000** тон.

2.2. Всі платежі здійснюються в безготівковій формі на розрахунковий рахунок Постачальника, що вказаний в Розділі 11 даного Контракту. Валютою платежу за Контрактом є Євро.

2.3. Оплата за кожну партію Товару здійснюється в Євро відповідно до умов Контракту та за умов, зазначених у Інвойсах.

2.4. Оплата за Товар здійснюється таким чином:

2.4.1. Покупець перераховує 100% оплату на поточний рахунок Постачальника протягом 30-ти днів з моменту здійснення відвантаження, але не пізніше 90 днів з дня оформлення митних документів та перетину кордону.

2.5. Датою розрахунку за партію Товару є дата зарахування повної оплати за партію на поточний

2. TOTAL VALUE OF THE GOODS AND PAYMENT ORDER

2.1. The total value of the Goods hereunder makes **10 000 000 Euro (ten million euro 00 cents)**. VAT not include. Total Contract value – **50 000** tones.

2.2. All the payments shall be made via bank transfer to the bank account of the Seller which is specified in the Article 11 hereof. The payment currency hereunder shall be Euro.

2.3 Payment for each lot of Goods is made in EUR in accordance with the terms of this Contract and based on the issued Invoice.

2.4 The payment is made in that way:

2.4.1. The Buyer transfers the payment of 100% of the current account of the Seller within 30 days from the date of shipment, but no later than 90 days from the date of registration of customs documents and border crossings.

2.5. The date of crediting the current account of Seller with payment in full amount for exported Goods is the date

рахунок Постачальника.

2.6. Ціна Товару враховує ціну сировини, вартість пакувального матеріалу, маркування, відвантаження, оформлення супровідних документів, що є необхідними для вивозу Товару за кордон України, а також, за умови необхідності, митні витрати на території України, якщо інше не узгоджено в Додаткових угодах до даного Контракту.

2.7. Ціна, вказана в Інвойсах, не є прецедентом та може змінюватися в межах даного Контракту.

2.8. Ціна Товару для кожної поставки визначається взаємною згодою Сторін в залежності від кон'юнктури ринку та фіксується в Інвойсах

2.9. Всі комісійні витрати банку Покупця сплачує Покупець, Постачальник сплачує всі комісії банку Постачальника та банків-кореспондентів банку Постачальника.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ

3.1. Узгоджені умови поставки слід розуміти відповідно до умов ІНКОТЕРМС в редакції 2010 року. Поставка Товару може проводитися на умовах DAP місце поставки, яке попередньо вказане Покупцем (Мюнхен).

3.2. Поставка Товару здійснюється партіями на підставі Контракту. Постачальник повинен відвантажити товар у кількості, асортименту та по ціні, що вказано в Інвойсі. Умови поставки та адреса Вантажоодержувача для кожної партії вказуються в Інвойсі.

3.3. Товар передається у відповідній належній упаковці, що захищає його від можливого пошкодження чи псування під час перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт та зберігання.

3.4. В день відвантаження Товару, Постачальник зобов'язується надати Покупцеві копії відвантажувальних документів по засобах зв'язку: факс, E-mail.

Перелік документів приведений нижче.

1. Інвойс
2. Експортна декларація (ВМД)

3.5. Для запобігання пошкодженню Товару, Постачальник зобов'язується забезпечити відвантаження Товару згідно нормам діючого законодавства України.

3.6. Покупець приймає Товар по кількості, вазі та якості на основі товаросупроводжувальної документації. Датою поставки вважається момент надання Продавцем Товару перевізнику на підставі товаросупроводжувальних документами.

3.7. Дата поставки узгоджується Сторонами в письмовій формі. В цій формі (Транспортній заявці) повинно бути вказано:

- Дата завантаження
- Адреса доставки
- Компанія Вантажоодержувач
- Контакти щодо митного очищення в країні отримання

of settlement of accounts.

2.6 The price of Goods includes the price of packaging, marking, loading, preparing transport documents required for exporting Goods from Ukraine, as well as possible customs clearance expenses on the territory of Ukraine unless stated otherwise in Supplements to this Contract.

2.7. Price indicated in Invoices is not precedent and can range within the frames of this Contract.

2.8. The price for supplied Goods is determined through mutual agreement of Parties depending on market conditions and is fixed in Invoices.

2.9 Buyer pays for all commission expenses of Buyer's bank, Seller pays for all commission expenses of Seller's bank and intermediary banks of Seller's bank.

3. TERMS OF DELIVERY

3.1. Parties agree that shipping terms are understood in accordance with the ICOTERMS 2010 edition. Shipping can be provided on the following term DAP - place of delivery, which is preconfigured Buyer (Munich).

3.2 Shipping can be performed by lot in accordance with the terms of this Contract. The Seller should load the Goods according to quantity, assortment and price that are stipulate at the Invoice in case of accordance the Contract terms. The terms of shipment, address of consignee and destination place shall be indicated in Invoice for every lot

3.3. The Goods are delivered to the Buyer in the corresponding appropriate packaging, protecting them from the possible damages during transportation, loading /unloading and storing.

3.4 On shipping day Seller shall provide the Buyer with copies of shipping documents by fax or e-mail.

The list of documents is the following:

1. Invoice
2. Export declaration

3.5 Seller shall perform the shipping in compliance with applicable regulatory norms of legislation of Ukraine in order to prevent any damage to Goods.

3.6. The Buyer receives the Goods according the quantity, weight and quality according the shipping documentation. Date of shipping is the date of providing mentioned before documents to Buyer's Carrier.

3.7. Date of shipment should be specify by the both Sides in writing form – transport application. Seller shall fill in the transport application indicating the following:

- Shipping date
- Shipping address
- Consignee company
- Contacts of the customs clearance point in the country of consignee

4. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

- 4.1. Покупець зобов'язаний:
- 4.1.1. Прийняти та оплатити Товар згідно з умовами Контракту.
- 4.2. Покупець має право:
- 4.2.1. У разі виявлення під час приймання Товару невідповідностей умовам Контракту, вимагати від Продавця вжиття відповідних заходів щодо усунення виявлених недоліків за його рахунок протягом взаємно узгоджених строків.
- 4.3. Постачальник зобов'язаний:
- 4.3.1. Забезпечити своєчасне відвантаження Товару в повному обсязі за адресою, вказаною в п.3.1 цього Контракту.
- 4.3.2. Своєчасно надавати Покупцю документи, на підставі яких здійснюється оплата за Товар (відповідні Інвойси).
- 4.3.3. У разі невідповідності поставленого Товару умовам Контракту, усунути виявлені в процесі приймання недоліки за свій рахунок і в строки, взаємно узгоджені з Покупцем.
- 4.4. Постачальник має право:
- 4.4.1. Вимагати від Покупця своєчасної та належної оплати Товару згідно умовам цього Контракту.

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

- 5.1. Відповідальність Постачальника: у випадку затримки поставки Товару з вини Постачальника він виплачує Покупцю неустойку в розмірі 0,05% від загальної вартості недоставленого Товару за кожний день прострочення, але не більше 10% від загальної вартості Товару.
- 5.2. Відповідальність Покупця: у випадку затримки Покупцем оплати вартості Товару, він виплачує Постачальнику пеню у розмірі 1% від несплаченої вчасно суми за кожний день прострочення.
- 5.3. Виплата штрафних санкцій, зазначених в пп. 5.1-5.2 цього розділу, не звільняє винну Сторону від виконання своїх зобов'язань за Контрактом.

6. ФОРС-МАЖОР

- 6.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за цим Контрактом, якщо воно виявилось наслідком дії обставин непереборної сили (обставин форс-мажору), а саме: пожежу, повені, землетрусу, війни, блокади, страйків, прийняття компетентними державними органами законодавчих актів та інших обставин у випадку, якщо ці обставини виникли після укладання цього Контракту і безпосередньо вплинули на виконання Сторонами своїх зобов'язань за Контрактом і, які Сторона, що попала під їх дію, не могла ані передбачити, запобігти розумними способами. Не можуть бути визнаними форс-мажорними, обставини, хоча і незалежні від волі Сторін, але які відносяться до підприємницького ризику (відсутність товарів на ринку і т.п.).
- 6.2. Сторона, для якої склалась неможливість виконання зобов'язань за цим Контрактом, зобов'язана

4. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF THE PARTIES

- 4.1. The Buyer undertakes:
- 4.1.1. to accept and pay for the Goods according to the terms of the Contract.
- 4.2. The Buyer shall have the rights:
- 4.2.1. to demand the Seller to remove any defects revealed during the acceptance of the Goods at the expense of the Seller and within mutually agreed terms.
- 4.3. The Seller undertakes:
- 4.3.1. to secure the shipping of the Goods in due time and in full at the address, specified in the Clause 3.1 hereof.
- 4.3.2. to hand over to the Buyer the documents for payments (corresponding invoices) in due time.
- 4.3.3. to remove the defects revealed during the acceptance of the Goods at his own expense and within the terms agreed with the Buyer.
- 4.4. The Seller shall have the right:
- 4.4.1. to demand the Buyer to make due payments for the Goods in accordance with the terms hereof in due time.

5. LIABILITY

- 5.1. Liability of the Seller: in case of delay in the delivery of the Goods, the Seller shall pay to the Buyer the forfeit of 0.05% of the total value of the Goods that haven't been delivered for each day of delay, but not exceeding 10% of the total value of the Goods.
- 5.2. Liability of the Buyer: in case of late payment of the value of Goods, the Buyer shall pay to the Seller the penalty of 1% of the amount that was not paid in time for each day of the payment delay.
- 5.3. The payment of penalties specified in the Clauses 5.1-5.2 of this Article does not relieve the faulty Party from fulfilment of its obligations hereunder.

6. FORCE MAJEURE

- 6.1. The Parties shall be relieved of responsibility for partial or full non-fulfilment or inadequate fulfilment of their respective obligations hereunder if such non-fulfilment or inadequate fulfilment of their obligations emerged after signing hereof and was the consequence of an act of God, that is, extraordinary and irresistible circumstances which the Parties could neither foresee, nor prevent by reasonable measures (force majeure circumstances), namely: fires, floods, earthquakes, strikes, mass riots, revolts, wars or actions of governmental authorities and administration that make impossible fulfilment by the Parties of their obligations hereunder. The circumstances cannot be treated as force majeure if they do not depend on the will of the Parties, but fall under entrepreneur risk (lack of goods on the market etc.).
- 6.2. The Party that is unable to fulfil its obligations

негайно, але не пізніше ніж в 5 (п'ять) календарних днів з моменту виникнення форс-мажору, повідомити іншу Сторону про початок і закінчення вищезазначених обставин шляхом використання факсимільного чи іншого зв'язку з підтвердженням про одержання.

6.3. Належним доказом наявності вказаних вище обставин та їх тривалості будуть служити документи або акти, видані компетентними органами країни Сторони, яка посилається на дію форс-мажору, і надані іншій Стороні протягом 45 календарних днів.

6.4. Ненадання таких документів протягом терміну, вказаного в п.6.3, не звільняє Сторону, яка посилається на дію форс-мажору, від відповідальності за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за Контрактом.

6.5. Якщо обставини, що вказані у п.6.1, будуть тривати понад 60 календарних днів, Сторони повинні вирішити питання про доцільність виконання цього Контракту. Якщо домовленість не буде досягнута, Сторона, яка не постраждала від дій обставин непереборної сили, має право в односторонньому порядку розірвати даний Контракт і відповідні додаткові угоди до нього після надання відповідного письмового повідомлення іншій Стороні.

7. КОНФІДЕНЦІЙНА ІНФОРМАЦІЯ

7.1. Для цілей цього Контракту, термін «Конфіденційна Інформація» означає будь-яку ділову, комерційну, технічну й іншу інформацію, яка не може бути відома Сторонам із загальнодоступних джерел, передану однією Стороною іншій Стороні в усній, письмовій або будь-якій іншій формі з позначкою «конфіденційно» або з зазначенням того, що передана інформація є конфіденційною, котра за згодою Сторін і/або відповідно до законодавства, що застосовується, може бути визнана конфіденційною і яка стала відомою Сторонам у зв'язку з укладенням і виконанням цього Контракту, а також будь-які інші відомості, передані однією Стороною іншій Стороні в усній, письмовій або в будь-якій іншій формі з позначкою «конфіденційно» або з зазначенням того, що передані відомості є конфіденційними, і стосуються виконання Сторонами своїх зобов'язань і здійснення Сторонами своїх прав за Контрактом.

7.2. Сторони зобов'язуються не розголошувати і не використовувати у своїх інтересах, а також в інтересах будь-яких третіх осіб, прямо або опосередковано, Конфіденційну Інформацію як протягом терміну дії Контракту, так і після закінчення терміну його дії, окрім випадків, прямо передбачених законодавством, що застосовується, і вжити всіх залежних від них заходів з метою збереження Конфіденційної Інформації в таємниці.

8. ПРАВО, ЩО ЗАСТОСОВУЄТЬСЯ ТА АРБІТРАЖ

8.1. Відносини Сторін за цим Контрактом регулюються матеріальним правом України.

8.2. Сторони будуть намагатися вирішити будь-який спір, розбіжність або претензію, що виникають з

hereunder shall immediately, but not later than 5 (five) calendar days upon arising of force majeure, notify the other Party about it in writing about the arising or ceasing of the above mentioned circumstances via fax or other way of communication with the proof of delivery.

6.3. The notice of arising of force majeure specified above shall be confirmed by a certificate issued by appropriate competent authorities of the country of the Party which refers to force majeure circumstances. This certificate must be sent to the other Party within 45 calendar days.

6.4. Without such confirmation, specified in the Clause 6.3 hereof, the Party, which refers to such force majeure circumstances, cannot be relieved from responsibility for non-fulfilment or inadequate fulfilment of the obligations undertaken hereunder.

6.5. Should the circumstances specified in Clause 6.1 last for more than 60 calendar days, the Parties shall decide on the validity of the Contract. If no agreement reached, the Party shall be entitled to refuse from the present Contract and any related supplementary agreements, without any obligations concerning compensation for damages to the other Party, having sent a written notice thereof.

7. CONFIDENTIAL INFORMATION

7.1. For the purposes of this Contract the Confidential Information shall mean any business, commercial, technical or other information which cannot be known to the Parties from public sources which one Party obtains from another Party in oral, written or other form with mark "confidential" or with the notice that the information is confidential, which by the Parties agreement or in accordance to the applicable law may be recognized as confidential and which is known to the Parties in accordance with the execution of this Contract, and any other records, obtained by one Party from another Party in oral, written or other form with mark "confidential" or with the notice that the records are confidential, and relate to the fulfillment of the rights by the Parties hereunder.

7.2. Both Parties shall commit not to disclose and not to use in their interests, as well as in interests of any third parties (whether expressly or by implication) Confidential Information during the period of validity of the Contract and after termination of the Contract, unless otherwise provided by applicable legislation, and use all the reasonable efforts to keep such Confidential Information in secret.

8. APPLICABLE LAW AND ARBITRATION

8.1. The relations of the Parties hereunder shall be regulated by the substantive law of Ukraine.

8.2. The Parties shall take all measures to settle any disputes, differences or claims arise from the Contract or

Контракту або у зв'язку з його виконанням, шляхом переговорів.

8.3. У разі якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, спори підлягають вирішенню у Господарському суді Житомирської області.

8.4. Місце проведення судового засідання: м. Житомир, Україна.

8.5. Склад суду: одноособовий суддя.

8.6. Мова судового процесу – українська.

concerning its execution by means of negotiations between each other.

8.3. In case an agreement is not reached all disputes shall be submitted to the The Commercial Court of Zhytomyr region.

8.4. The place of the hearing at the Arbitration Court shall be Zhytomyr, Ukraine.

8.5. Court shall consist of one judge.

8.6. Language of arbitration shall be Ukraine.».

9. ПОВІДОМЛЕННЯ

9.1. Будь-яке повідомлення, яке одна Сторона направляє іншій, може бути відправлено в вигляді листа, телеграми, телекса, факсу чи за допомогою електронної пошти з наступним наданням оригіналу за адресами Сторін, вказаними в розділі 11 даного Контракту.

9.2. Повідомлення набирає чинності в день доставки або у вказаний у самому повідомленні день набуття чинності, в залежності від того, яка з цих дат настане пізніше.

9. NOTICES

9.1. Any notice which one Party sends to another may be sent as a letter, telegramm, telex, fax or e-mail message with further delivery of the original to the addresses of the Parties specified in the Article 11 hereof.

9.2. The notice comes into force on the latest of two dates: the day of delivery or the day specified in the notice.

10. ІНШІ УМОВИ

10.1. Цей Контракт набирає чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін і діє до 31 грудня 2020 р., але у будь-якому випадку до повного виконання Сторонами зобов'язань за цим Контрактом.

10.2. Дія Контракту припиняється:

10.2.1. Після закінчення строку його дії, якщо обидві сторони попередньо не уклали письмову згоду про продовження дії Контракту;

10.2.2. На підставі інших причин, передбачених чинним законодавством України.

10.3. Дострокове припинення Контракту можливе:

10.3.1. За письмовою угодою Сторін, підписаною уповноваженими представниками Сторін і скріпленою печатками Сторін, в якій вказується порядок дострокового припинення дії Контракту.

10.3.2. За рішенням суду, яке набрало чинності.

10.4. Усі зміни та доповнення до цього Контракту дійсні, якщо вони виконані в письмовій формі у вигляді додаткової угоди, підписаної Сторонами та скріпленої їх печатками.

10.5. Сторони не мають права передавати виконання своїх зобов'язань за цим Контрактом третім особам без письмової згоди на це іншої Сторони.

10.6. Цей Контракт укладено в двох примірниках, кожний з яких має однакову юридичну силу, українською та англійською мовами, один примірник для Продавця, один примірник для Покупця.

10.7. В разі виникнення протиріч між редакціями, перевага надається редакції, викладеній українською мовою.

10. OTHER PROVISIONS

10.1. This Contract comes into force on the date of its signing and shall be valid till 31th of December 2020, but in any case until the total fulfilment of obligations hereunder by the Parties.

10.2. The Contract terminates:

10.2.1. After its expiration in case if both sides not agree and sign prolongation that Contract beforehand.

10.2.2. On other reasons specified by the current laws of Ukraine.

10.3. The Contract can be terminated prior to its expiration in the following circumstances:

10.3.1. On the written agreement of the Parties signed by the authorised representatives of the Parties and sealed by the Parties, which contains the procedure of early termination of the Contract.

10.3.2. On the decision of the court which has come into force.

10.4. All the amendments and additions to this Contract are valid only if made in the written form as a supplementary agreement, signed and sealed by both Parties.

10.5. The Parties shall have no right to assign the fulfilment of their obligations hereunder to the third parties without prior written agreement of the other Party.

10.6. This Contract is drawn up in Ukrainian and English languages in two authentic copies, one copy for the Seller and one copy for the Buyer, both copies having equal legal force.

10.7. Should any collision between Ukrainian and English texts hereof emerges, the Ukrainian text shall prevail.

11. АДРЕСИ, РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН**Постачальник:**

ТОВ «Пеллет-Енерго Ємільчине»,
Україна, 11201, Житомирська обл.
Ємільчинський р-н, смт. Ємільчине, вул. Соборна, 2
р/р 26006010047690, у АТ «Укресімбанк» м.Київ.
МФО 322313, S.W.I.F.T.: EXBSUAUX

т.в.о. директора _____ Виймацький Л.Д.

Покупець:**HEAT-TRADE LIMITED**

284, Arch.Makarios III Avenue, Fortuna Court, Block B, 2
Floor, 3105 Munich, Germany

Bank's name: ING BANK N.V.

Bank's address: FINANCIAL PLAZA: , 109,
BIJLMERDREE

AMSTERDAM, NETHERLANDS

SWIFT: INGBNL2A

IBAN (Heat-Trade)

NL86INGB0653431406/EUR

Bank's name: AB «Citadele»

Bank's address: K. Kalinausko str. 13, 03107 Vilnius,
Lithuania

SWIFT: INDU LT 2X

IBAN (Heat-Trade)

LT557290000005603693

Директор _____ Щербак К.

11. ADDRESSES, DETAILS AND SIGNATURES OF THE PARTIES**Seller:**

«Pellet-Energy Emilchino» LLC
Ukraine, 11201, Zhitomirskaya region,
Emilchine, Soborna str. 2
Acc. 26006010047690 JS UkrEximBank, Kiev
MFO 322313, S.W.I.F.T.: EXBSUAUX

Acting Director _____ Leonid Vijmatsky

Buyer:**HEAT-TRADE LIMITED**

284, Arch.Makarios III Avenue, Fortuna Court, Block B, 2
Floor, 3105 Munich, Germany

Bank's name: ING BANK N.V.

Bank's address: FINANCIAL PLAZA: , 109,
BIJLMERDREE

AMSTERDAM, NETHERLANDS

SWIFT: INGBNL2A

IBAN (Heat-Trade)

NL86INGB0653431406/EUR

Bank's name: AB «Citadele»

Bank's address: K. Kalinausko str. 13, 03107 Vilnius,
Lithuania

SWIFT: INDU LT 2X

IBAN (Heat-Trade)

LT557290000005603693

Director _____ Shcherbak K.



CERTIFICATE

Through an audit on 2016 May 12th we confirm that

Pellet Energy Ukraine
ENplus ID-No.: UA 004

04136, Kyiv, Pivnichno - Syretska Str. 1-3
Ukraine

meets all requirements according to the program of ENplus for:

A2 for wood pellet production.

The certificate holder is a producer and shall be entitled to produce ENplus certified wood pellets. The company is certified by the certification body PCU Deutschland GmbH as an independent third party.

This certificate authorizes the use of the ENplus logo in accordance with the provisions of the valid version of the ENplus handbook.

This certificate is valid from 15.09.2016 to 14.09.2019.

Berlin, 15.09.2016

Place, Date

PCU Deutschland GmbH
Dorotheastraße 10, 10459 Berlin
Tel. +49 (0) 30 509 69 88-0 Fax: +49 (0) 30 509 69 88-88
Stamp, Signature

This certificate is property of the certification body and must be returned on request. The audit based on version 3.0 of the handbook by the European Pellet Council.

Додаток Г

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2013 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи:	1000	11	9
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002		2
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	8294	9512
первісна вартість	1011	22801	25903
знос	1012	14507	16391
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020	185	170
первісна вартість	1021	258	246
накопичена амортизація	1022	73	76
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8490	9691
II. Оборотні активи:			
Запаси	1100	3406	5661
Виробничі запаси	1101	2565	3762
Незавершене виробництво	1102	708	1599
Готова продукція	1103	17	31
Товари	1104	116	269
Поточні біологічні активи	1110	444	878
Депозити перестрахування	1115		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1517	823
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	172	278
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		50
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	4365	1035
Готівка	1166	3	1
Рахунки в банках	1167	4362	1034
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	9904	8725
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	18394	18416

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1475	1475
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9625	9625
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	510	510
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6396	6573
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом І	1495	18006	18183
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом ІІ	1595		
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	7	46
за розрахунками з бюджетом	1620	5	
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	6	22
за розрахунками з оплати праці	1630	93	110
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	92	5
із внутрішніх розрахунків	1645	11	22
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	174	28
Усього за розділом ІІІ	1695	388	233
ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	18394	18416

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2013 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10722	14648
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9093)	(11227)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	1629	3421
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	763	1467
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		126
Адміністративні витрати	2130	(653)	(736)
Витрати на збут	2150	(729)	(478)
Інші операційні витрати	2180	(979)	(655)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	467	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	31	3019
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	133	72
Інші доходи	2240	30	
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(12)	(41)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	182	3050
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	182	3050
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	182	3050

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	6282	5667
Витрати на оплату праці	2505	1747	1520
Відрахування на соціальні заходи	2510	663	583
Амортизація	2515	2035	4375
Інші операційні витрати	2520	979	655
Разом	2550	11706	12800

Додаток Д

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2014 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
Нематеріальні активи:	1000	9	7
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	2	4
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	9512	8517
первісна вартість	1011	25903	26128
знос	1012	16391	17611
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020	170	24
первісна вартість	1021	246	46
накопичена амортизація	1022	76	22
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	9691	8548
Запаси	1100	5661	7384
Виробничі запаси	1101	3762	6055
Незавершене виробництво	1102	1599	939
Готова продукція	1103	31	35
Товари	1104	269	355
Поточні біологічні активи	1110	878	380
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	823	186
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	278	841
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	50	143
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1035	423
Готівка	1166	1	1
Рахунки в банках	1167	1034	422
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	8725	9357
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	18416	17905

Пасив	Код рядка	На початок звітної	На кінець звітної
--------------	------------------	-------------------------------	------------------------------

		періоду	періоду
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1475	1475
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9625	9625
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	510	510
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6573	6130
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	18183	17740
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	46	10
за розрахунками з бюджетом	1620		8
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	22	13
за розрахунками з оплати праці	1630	110	75
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	5	
із внутрішніх розрахунків	1645	22	32
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	28	27
Усього за розділом III	1695	233	165
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	18416	17905

Звіт про фінансові результати на 31.12.2014 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11112	10722
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(10551)	(9093)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	561	1629
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	1242	763
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	242	
Адміністративні витрати	2130	(567)	(653)
Витрати на збут	2150	(612)	(729)
Інші операційні витрати	2180	(1060)	(979)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	657	467
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		31
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(436)	
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	6	133
Інші доходи	2240		30
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(13)	(12)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		182
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(443)	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		182
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(443)	

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-443	182

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	6809	6282
Витрати на оплату праці	2505	1732	1747
Відрахування на соціальні заходи	2510	724	663
Амортизація	2515	1242	2035
Інші операційні витрати	2520	1060	979
Разом	2550	11567	11706

Додаток Е

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Нематеріальні активи:	1000	7	5
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	4	6
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	8517	8265
первісна вартість	1011	26128	25986
знос	1012	17611	17721
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020	24	40
первісна вартість	1021	46	57
накопичена амортизація	1022	22	17
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8548	8310
Запаси	1100	7384	7823
Виробничі запаси	1101	6055	6863
Незавершене виробництво	1102	939	675
Готова продукція	1103	35	21
Товари	1104	355	264
Поточні біологічні активи	1110	380	558
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	186	2413
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	841	573
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	143	5
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	423	1324
Готівка	1166	1	1
Рахунки в банках	1167	422	1323
Витрати майбутніх періодів	1170		163
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	9357	12859
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	17905	21169

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1475	1475
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9625	9625
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	510	510
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6130	9230
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	17740	20840
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Усього за розділом II	1595		
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	10	18
за розрахунками з бюджетом	1620	8	9
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	13	15
за розрахунками з оплати праці	1630	75	83
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		96
із внутрішніх розрахунків	1645	32	3
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	27	105
Усього за розділом III	1695	165	329
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	17905	21169

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік
І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20906	11112
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16678)	(10551)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	4228	561
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	2084	1242
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		242
Адміністративні витрати	2130	(603)	(567)
Витрати на збут	2150	(1134)	(612)
Інші операційні витрати	2180	(1479)	(1060)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		657
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3096	
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	(436)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	4	6
Інші доходи	2240	170	
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(74)	(13)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3196	
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	(443)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3196	
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	(443)

ІІ. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3196	-443

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	13953	6809
Витрати на оплату праці	2505	1756	1732
Відрахування на соціальні заходи	2510	751	724
Амортизація	2515	1074	1242
Інші операційні витрати	2520	1479	1060
Разом	2550	19013	11567

Додаток Ж

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Нематеріальні активи:	1000	5	16
первісна вартість	1001	11	27
накопичена амортизація	1002	6	11
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	8265	9006
первісна вартість	1011	25986	28045
знос	1012	17721	19039
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020	40	42
первісна вартість	1021	57	71
накопичена амортизація	1022	17	29
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8310	9064
Запаси	1100	7823	5140
Виробничі запаси	1101	6863	1566
Незавершене виробництво	1102	675	524
Готова продукція	1103	21	3028
Товари	1104	264	22
Поточні біологічні активи	1110	558	482
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2413	1243
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	573	607
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5	
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1324	2580
Готівка	1166	1	20
Рахунки в банках	1167	1323	2560
Витрати майбутніх періодів	1170	163	2968
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	12859	13020
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	21169	22084

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1475	1475
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9625	9625
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	510	830
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9230	9770
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	20840	21700
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	18	81
за розрахунками з бюджетом	1620	9	49
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	15	3
за розрахунками з оплати праці	1630	83	74
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	96	45
із внутрішніх розрахунків	1645	3	16
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	105	116
Усього за розділом III	1695	329	384
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	21169	22084

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2016 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27834	20906
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(22803)	(16678)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	5031	4228
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	680	2084
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(732)	(603)
Витрати на збут	2150	(1928)	(1134)
Інші операційні витрати	2180	(2231)	(1479)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	820	3096
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	22	4
Інші доходи	2240	71	170
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(8)	(74)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	905	3196
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	905	3196
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

ІІ. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		

Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	905	3196

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	23603	13953
Витрати на оплату праці	2505	2110	1756
Відрахування на соціальні заходи	2510	464	751
Амортизація	2515	1410	1074
Інші операційні витрати	2520	2231	1479
Разом	2550	29818	19013

Додаток 3

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Нематеріальні активи:	1000	16	30
первісна вартість	1001	27	46
накопичена амортизація	1002	11	16
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	9006	15116
первісна вартість	1011	28045	35921
знос	1012	19039	20805
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020	42	
первісна вартість	1021	71	
накопичена амортизація	1022	29	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	9064	15146
Запаси	1100	5140	4546
Виробничі запаси	1101	1566	716
Незавершене виробництво	1102	524	592
Готова продукція	1103	3028	3238
Товари	1104	22	
Поточні біологічні активи	1110	482	
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1243	239
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	607	516
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2580	1579
Готівка	1166	20	9
Рахунки в банках	1167	2560	1570
Витрати майбутніх періодів	1170	2968	3993
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	13020	10873
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	22084	26019

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1475	1475
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9625	14298
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	830	2893
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9770	6547
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	21700	25213
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	81	227
за розрахунками з бюджетом	1620	49	161
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	3	
за розрахунками з оплати праці	1630	74	79
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	45	109
із внутрішніх розрахунків	1645	16	5
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		79
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	116	146
Усього за розділом III	1695	384	806
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	22084	26019

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 рік

I. ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30870	27834
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(23539)	(22803)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	7331	5031
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	25	680
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(1649)	(732)
Витрати на збут	2150	(989)	(1928)
Інші операційні витрати	2180	(1306)	(2231)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3412	820
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	73	22
Інші доходи	2240	222	71
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(85)	(8)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3622	905
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3622	905
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3622	905

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	19479	23603
Витрати на оплату праці	2505	2482	2110
Відрахування на соціальні заходи	2510	527	464
Амортизація	2515	2318	1410
Інші операційні витрати	2520	1306	2231
Разом	2550	26112	29818

Розрахунки ефективності проектів ТОВ «Енерго Трейд Україна»

Зміни показників фінансових результатів з урахуванням приведених заходів

1. Зміна чистого доходу від реалізації продукції

$$\text{ЧД 1} = 57375 - 30870 = 26505 \text{ тис. грн.}$$

ЧД 2 – змін чистого доходу не відбувалося

$$\text{ЧД 3} = 33957 - 30870 = 3087 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Зміни} = 26505 + 3087 = 29592 \text{ тис. грн.}$$

2. Зміна собівартості реалізованої продукції

$$\text{СВ 1} = 42976 - 23539 = 19437 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{СВ 2} = 22362,05 - 23539 = -1176,95 \text{ тис. грн.}$$

СВ 3 – змін собівартості не відбувалося

$$\text{Зміни} = 19437 - 1176,95 = 18260,05 \text{ тис. грн.}$$

3. Зміна валового прибутку

$$\text{ВП 1} = 14399 - 7331 = 7068 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ВП 2} = 8507,95 - 7331 = 1176,95 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ВП 3} = 10418 - 7331 = 3087 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Зміни} = 7068 + 1176,95 + 3087 = 11331,95 \text{ тис. грн.}$$

4. Зміни витрат на збут

$$\text{Витрати на збут 1} = 1000 - 989 = 11 \text{ тис. грн.}$$

Витрати на збут 2 – змін витрат на збут не відбувалося

Витрати на збут 3 – змін витрат на збут не відбувалося

$$\text{Зміни} = 11 \text{ тис. грн.}$$

5. Зміни інших операційних витрат

$$\text{Інші операційні витрати 1} = 1389 - 1306 = 83 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні витрати 2 – змін інших операційних витрат не відбувалося

$$\text{Інші операційні витрати 3} = 1726 - 1306 = 420 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Зміни} = 420 + 83 = 503 \text{ тис. грн.}$$

продовження додатку К

6. Зміни прибутку від операційної діяльності

Прибуток від операційної діяльності 1 = $10386 - 3412 = 6974$ тис. грн.

Прибуток від операційної діяльності 2 – змін прибутку від операційної діяльності не відбувалося

Прибуток від операційної діяльності 3 = $6079 - 3412 = 2667$ тис. грн.

Зміни = $6974 + 2667 = 9641$ тис. грн.

7. Зміни чистого прибутку

Чистий прибуток 1 = $10608 - 3622 = 6986$ тис. грн.

Чистий прибуток 2 = $3634 - 3622 = 112$ тис. грн.

Чистий прибуток 3 = $6301 - 3622 = 2679$ тис. грн.

Зміни = $6986 + 112 + 2679 = 9777$ тис. грн.

8. Зміни рентабельності продукції

Рентабельність продукції 1 = $25,10 - 23,75 = 1,35$ %

Рентабельність продукції 2 = $27,56 - 23,75 = 3,81$ %

Рентабельність продукції 3 = $30,68 - 23,75 = 6,93$ %

Зміни = $1,35 + 3,81 + 6,93 = 12,09$ %.

Примітка:

*цифра 1,2,3 вказує зміни, які відбулися після проведення трьох заходів