

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Організаційно-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності «ТОВ МХТК»

(на матеріалах ТОВ МХТК, м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3м групи,

Спеціальності 073, «Менеджмент»

Спеціалізації «Менеджмент

Сербіненка Максима

Зовнішньоекономічної діяльності» *підпис студента*

Сергійовича

Науковий керівник

Кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного

менеджменту

Молчанова Еллана

підпис керівника

Юрїївна

Гарант освітньої програми

Кандидат економічних наук,

доцент кафедри

міжнародного менеджменту

Сєрова Людмила

підпис гаранта

Петрівна

Київ 2020

Організаційно-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності «ТОВ МХТК»

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація менеджмент ЗЕД

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

_____ Т.М. Мельник

«___» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Сербіненко Максим Сергійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Організаційно-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності «ТОВ МХТК»

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Метою написання даної випускної кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей управління організаційно-економічним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження особливості здійснення організаційно-економічного забезпечення імпортої діяльності підприємства «ТОВ МХТК»

Предмет дослідження зменшення митного ризику, як фактору впливу на організаційно-економічне забезпечення імпортової діяльності підприємства «ТОВ МХТК»

4. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Молчанова Е. Ю.		
2	Молчанова Е. Ю.		

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

—

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МХТК»

1.1. Характеристика підприємства ТОВ «МХТК»

1.2. Особливості організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

1.3. Аналіз ефективності організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МХТК»

2.1. Обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК»

2.3. Прогнозна оцінка діяльності ТОВ «МХТК» з урахуванням запропонованих заходів

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	<i>Затвердження змісту, теми, об'єкта та предмету дослідження.</i>		
2	<i>Отримання завдання на випускну кваліфікаційну роботу, складання календарного плану виконання.</i>		
3	<i>Виконання наукової статті.</i>		

4	<i>Написання випускної кваліфікаційної роботи.</i>		
5	<i>Оформлення роботи та її реєстрація на кафедрі.</i>		
6	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі.</i>		
7	<i>Зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи.</i>		
8	<i>Подання та випускної кваліфікаційної роботи до екзаменаційної комісії та захист.</i>		

7. Дата видачі завдання «_____» _____ 201__ р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Молчанова Е. Ю.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми)

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент Сербінченко М. С.

(прізвище, ініціали, підпис)

Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента _____
(прізвище, ініціали) може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії. Керівник проектної групи (гарант освітньої програми) _____
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 _____ р.

ПЛАН

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗА-	
БЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ТОВ «МХТК».....	6
1.1. Характеристика підприємства ТОВ	
«МХТК».....	6
1.2. Особливості організаційно-економічного забезпечення імпортої діяль-	
ності ТОВ «МХТК»	
1.3. Аналіз ефективності організаційно-економічного забезпечення імпортої	
діяльності ТОВ «МХТК»	
Висновки до розділу 1.....	36
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКО-	
НОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ТОВ «МХТК»	
2.1. Обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного	
забезпечення імпортої діяльності ТОВ «МХТК»	
.....	38
2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної	
діяльності ТОВ «МХТК».....	46
2.3. Прогнозна оцінка діяльності ТОВ «МХТК» з урахуванням запропонова-	
них заходів.....	57
Висновки до розділу 2.....	66
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТКИ.....	76

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Новий етап науково-технічного прогресу, інтернаціоналізація світових економічних відносин, розвиток спеціалізації та кооперації вимагають глибоких змін в організації забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Якщо на підприємстві не сформована сучасна, відповідно до поточного ділового середовища, система підтримки, яка дозволяє активно та ефективно організовувати операції з контрагентами в Україні та за кордоном, то на підприємстві можуть виникати ситуації, коли важко уникнути багатьох проблем при виході на міжнародні ринки. Успішне здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства може бути досягнуто за умови відповідного забезпечення організаційних заходів та економічних ресурсів.

Дослідження проблем організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємства присвячені наукові роботи багатьох вітчизняних учених, зокрема Лакіз В. [39], Волкова І.А. [12], Радіонової Н.[40], А. Шиловой [38].

Теоретичне та методологічне обґрунтування окремих аспектів формування організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства відображалось у роботах таких українських науковців як, як Вакуленко Л.Л. [15], Циганкова Т. М. [17], Данілов О.Д. [20], Вітлінський В.В. [6], Козака Ю. Г.. [8], та ін.

Приймаючи до уваги наукову думку вчених-економістів щодо вивчення проблем організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та пов'язаних з нею процесів, поза увагою досі залишається питання всебічного вивчення проблематики основ організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Отже, актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи зумовлюється необхідністю дослідження процесів налагодження організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності українського підприємства.

Мета й завдання. Метою написання даної випускної кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей управління організаційно-економічним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є:

- дослідити особливості здійснення господарської діяльності ТОВ «МХТК»;
- визначити особливість організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»
- проаналізувати ефективності організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»;
- обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»;
- розробити комплекс заходів щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК»;
- здійснити прогностичну оцінку діяльності ТОВ «МХТК» з урахуванням запропонованих заходів.

Базою дослідження було обрано підприємство ТОВ «МХТК». Основним видом діяльності підприємства є оптова торгівля хімічною продукцією.

Об'єкт дослідження випускної кваліфікаційної роботи – це особливості здійснення організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності підприємства «ТОВ МХТК».

Предмет дослідження – зменшення митного ризику, як фактору впливу на організаційно-економічне забезпечення імпортової діяльності підприємства «ТОВ МХТК».

Методи дослідження. При написанні даної роботи були застосовані наступні методи: методи аналізу (при написанні першого та другого розділів), статистичні методи (темп росту, темп приросту), методи економічного аналізу (фінансові коефіцієнти, вертикальний та горизонтальний аналіз), методи факторного аналізу.

Теоретичну основу роботи складають економічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених. При написанні роботи автор спирався на праці вчених-економістів, науково-періодичну літературу, матеріали конференцій за об'єктом дослідження. Фактологічною та статистичною основою дослідження стали щорічні звіти статистична звітність, річні фінансові звіти за 2015-2019 роки ТОВ «МХТК» та відповідні сайти в Internet.

Структура й обсяги випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків і пропозицій, додатків і списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 82 сторінки, список використаних джерел містить 38 найменувань, викладених на 3 сторінках.

Елементи наукової новизни даної випускної кваліфікаційної роботи це інструменти, способи та принципи, що є складовими системи мінімізації митних ризиків імпоротної діяльності досліджуваного підприємства.

Практична значущість даного дослідження полягає у тому, що в процесі дослідження були запропоновані практичні рекомендації щодо мінімізації митних ризиків під час проведення імпортних операцій для отримання статусу уповноваженого економічного оператора.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МХТК»

1. Характеристика підприємства ТОВ «МХТК»

Базою дослідження було обрано підприємство ТОВ «МХТК». Фактична адреса підприємства є: 03035, м. Київ, Солом'янський район, площа Солом'янська, будинок 2.

Основним видом діяльності підприємства є оптова торгівля хімічною продукцією. Іншими видами діяльності підприємства є [42]:

- виготовлення хімічних продуктів та оптова торгівля ними;
- діяльність агентів з торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами;
- діяльність агентів з торгівлі паливом, рудами, металами та хімічними речовинами;
- діяльність агентів, що спеціалізуються на торгівлі окремими видами товарів;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки
- продаж інших моторних транспортних засобів.

Для успішного ведення бізнесу в умовах жорсткої конкуренції (в Україні працюють понад 1000 підприємств хімічного напрямку діяльності) компанія застосовує найсучасніші технології та методики управління, що дозволяють підприємству займати лідируючі позиції на ринку хімічної продукції.

Основними напрямками діяльності ТОВ «МХТК» є виготовлення хімічних продуктів та організація оптової торгівлі ними на внутрішньому ринку хімічних продуктів України.

Варто зупинитися більш детально на аналізі основної діяльності підприємства. Для цього варто зупинитися більш детально на аналізі основної діяльності підприємства та провести розрахунок основних показників фінансового становища ТОВ «МХТК».

Тому першим кроком дослідження є аналіз основної діяльності підприємства, його виробничого потенціалу, що проявляється у формі фізичного зносу основних засобів та нематеріальних активів ТОВ «МХТК» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2- Аналіз фізичного зносу основних засобів та нематеріальних активів ТОВ «МХТК» [додаток Ж]

Показник	Значення, тис.грн					Відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	Тис.грн	%
Балансова вартість основних засобів, всього, тис. грн.	705925	905032	1064743	1038814	1026894	320969	45,47
Знос основних засобів:	-551975	-707660	-832541	-929837	-1027942	-475967	86,23
% зносу	-51,84	-66,46	-78,19	-89,51	-100,10	-48,26	93,09
Балансова вартість нематеріальних активів, тис. грн.	49770	63808	75068	65749	94438	44668	89,75
Знос нематеріальних активів	-89627	-114906	-135184	-197482	-263269	-173642	193,74
% зносу	-119,39	-153,07	-180,08	-300,36	-278,77	-159,38	133,49

Джерело: складено автором за матеріалами ТОВ «МХТК»

За результатами розрахунків табл. 1.2 побудуємо графік (рис 1.2) з метою візуалізації.

Як видно з табл 1.1 та рис 1.2, знос нематеріальних активів значно перевищує знос основних засобів. Знос нематеріальних активів був найбільшим у 2018 та 2019 роках. В динаміці років цей показник зріс: із 119,39% у 2015 році до 278,77% у 2019 році. Знос основних засобів також збільшився в динаміці років: із 51,84% у 2015 році до 100,10% у 2019 році.

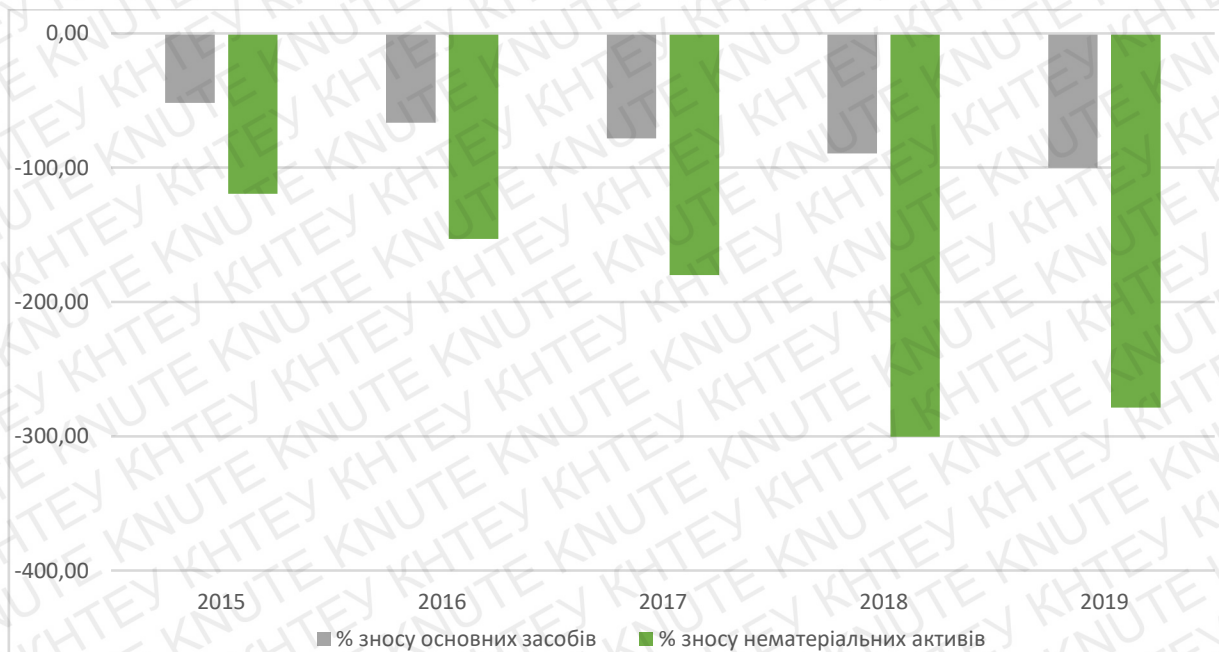


Рис. 1.2. Динаміка зносу фізичного зносу основних засобів та нематеріальних активів ТОВ «МХТК»

Такі високі показники структури зносу як основних так і нематеріальних активів підприємства свідчить про досить високу зношуваність матеріально-технічної бази підприємства та високі витрати на її оновлення та утримання. Цей показник в результаті впливає на загальний результат діяльності – ефективність підприємства.

Важливим показником оцінки господарської діяльності та фінансового стану підприємства є показники джерел формування майна підприємства. Оцінка структури та динаміки джерел формування майна підприємства наведено в табл. 1.3.

За даними табл. 1.3 та рис. 1.3 відзначимо, що власний капітал підприємства не є джерелом фінансування майна підприємства, адже його розмір має від’ємне значення. Ситуація покращилася лише у 2019 році, коли величина

власного капіталу почала становити 5241 тис.грн.

**Таблиця 1.3 – Оцінка-структури та динаміки джерел формування майна
ТОВ «МХТК» [додаток Ж]**

Показник	Значення, тис.грн					Відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	Тис. грн	%
Усього майна, тис. грн.	1256524	1610928	1895209	1986159	2275728	1019204	81,11
Власний капітал тис. грн.	-294960	-378154	-444887	-767759	5241	300201	-101,78
У % до майна	-15,56	-19,95	-23,47	-38,66	0,23	16	-101,48
Власний оборотний капітал тис. грн.	346685	444468	522903	751468	964761	618076	178,28
У % до ВК	18,29	23,45	27,59	37,84	42,39	24	131,74
Позиковий капітал тис. грн.	1551484	1989082	2340096	2753918	2270487	719003	46,34
У % до майна	81,86	104,95	123,47	138,66	99,77	18	21,88
Поточні зобов'язання тис. грн.	533531	684014	804722	1070031	405552	-127979	-23,99
У % до ПК	28,15	36,09	42,46	53,87	17,82	-10	-36,70
Кредиторська заборгованість тис. грн.	527121	675796	795 054	1065284	395 850	-131271	-24,90
У % до ПЗ	27,81	35,66	41,95	53,64	17,39	-10	-37,47

За даними табл 1.3 – побудовано рис. 1.3.

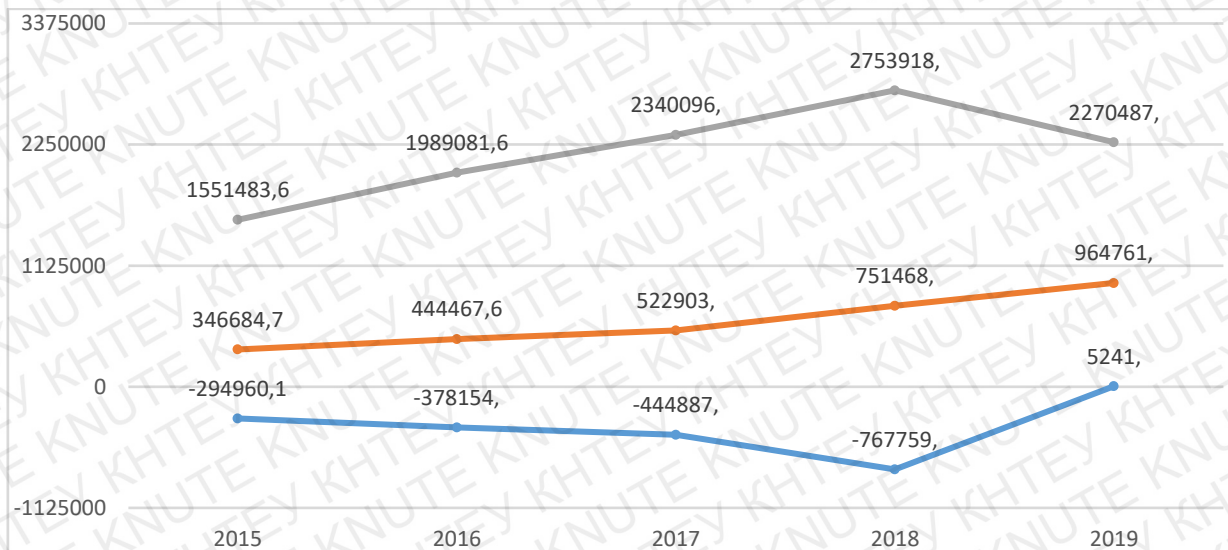


Рис. 1.3 – Оцінка складу, структури та динаміки джерел формування майна ТОВ «МХТК»

Важливу роль у фінансуванні майна підприємства надається позиковому капіталу підприємства. Проте його величина у структурі фінансування зменшується: із 81,86% у 2015 році до 99,77% у 2019 році.

У структурі позикового капіталу вагому роль відіграють довгострокові зобов'язання, бо вони займають більшу половину складової позикового капіталу підприємства. Залучення позикового капіталу для розвитку своєї діяльності значним чином здорожчує ресурси підприємства, збільшуючи його витрати, та зменшуючи прибуток.

Наступним етапом дослідження є аналіз фінансового стану за даними фінансової звітності підприємства. Скористаємося даними та розрахунками табл. 1.4.

Таблиця 1.4 - Аналіз фінансового стану ТОВ «МХТК» [додаток Ж]

Показник	Значення, тис.грн					Відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	Тис.грн	%
Всього майна, тис. грн.	1256524	1610928	1895209	1986159	2275728	1019204	81,11
1.Необоротні активи тис. грн.	909839	1166460	1372306	1234691	1310967	401128	44,09
У % до майна	48,01	61,55	72,41	62,16	57,61	10	20,00
2.Оборотні активи	346685	444468	522903	751468	964761	618076	178,28

тис. грн.							
У % до майна	18,29	23,45	27,59	37,84	42,39	24	131,74
2.1.Запаси тис. грн.	269116	345020	405906	503472	577339	308223	114,53
У % до ОА	14,20	18,21	21,42	25,35	25,37	11	78,64
2.2.Дебіторська заборгованість тис. грн.	44724	57338	67457	93716	101630	56906	127,24
У % до ОА	2,36	3,03	3,56	4,72	4,47	2	89,38
2.3.Поточ. фін. інвестиції, гро- шові кошти та їх еквіваленти тис. грн.	33340	42743	50286	88495	183508	150168	450,42
У % до ОА	1,76	2,25	2,65	4,46	8,06	6	358,75
3.Витрати май- бутніх періодів, тис. грн.	1028	1318	1551	625	344	-684	-66,55
У % до майна	0,05	0,07	0,08	0,03	0,02	0	-62,29

За результатами аналізу оборотних та необоротних активів підприємства слідує, що оборотні активи збільшилися на 618 076 тис.грн, тобто на 178,28%. Їх питома вага зросла на 24%. Така ситуація склалася в результаті зменшення частки необоротних активів із 48,01% у 2015 році до 57,61% у 2019 році.

В структурі необоротних активів підприємства найбільшу питому вагу займають запаси підприємства (25,37% у 2019 році), наступним за розмірами є грошові кошти (8,06% у 2019 році) та дебіторська заборгованість, що становить 4,47% у 2019 році.

Наступним етапом дослідження є аналіз ліквідності підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5- Динаміка показників ліквідності ТОВ «МХТК» [додаток Ж]

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення
----------	------	------	------	------	------	------------

Оборотні активи, тис. грн.	346685	444468	522903	751468	964761	618076
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	33340	42743	50286	88495	183508	150168
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	0,00	0,00				0
Запаси, тис. грн.	269116	345020	405906	503472	577 339	308223
Поточні зобов'язання, тис. грн.	533531	684014	804722	1070031	405 552	-127979
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,05	0,06	0,08	0,45	0,41
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,10	0,12	0,15	0,17	0,70	0,61
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,04	0,05	0,06	0,08	0,45	0,41

За даними таблиці 1.6, ми можемо зробити висновок, що компанія має досить низький рівень ліквідності, що значним чином наражає її на ризик банкрутства, адже нормативним значенням ліквідності підприємства є 1.

Абсолютна ліквідність підприємства зросла на 0,41 пункт, що пояснюється ростом власного капіталу підприємства із мінусового значення в плюсове та, відповідно зниженням позикового капіталу.

В свою чергу швидка ліквідність підприємства зросла за рахунок збільшення питомої ваги грошових коштів в наявності у підприємства (депозитів та грошей в касі та на рахунках у банках). Якщо дана динаміка буде мати таку ж тенденцію, то є ймовірність, що підприємство покращить свій фінансовий стан.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення самофінансування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Абсолютна величина прибутку відображає отриманий

підприємством ефект [4]. Тому слід проаналізувати процес формування чистого прибутку підприємства (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Аналіз формування прибутку ТОВ «МХТК» [додаток Ж]

Показник	Значення, тис.грн					Відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	Тис.грн	%
Виручка (валовий дохід), тис. грн.	982520	1259641	1481930	2005184	2494836	1512316	153,92
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	891537	1142996	1344701	1599838	1914511	1022974	114,74
Собівартість, в % до виручки	60,16	77,13	90,74	79,79	76,74	16,58	27,56
Прибуток (збиток) від реалізації, тис. грн.	90983	116645	137229	405346	580325	489342	537,84
Прибуток від реалізації, в % до виручки	6,14	7,87	9,26	20,21	23,26	17,12	278,88
Балансовий прибуток, тис. грн.	-509171	-652784	-767 981	-210 915	-356 488	152683	-29,99
Платежі до бюджету, тис. грн.	4280	5488	6 456	-109 659	20 943	16663	389,28
Чистий прибуток, тис. грн. (п.10-п.11)	-504891	-647296	-761525	-320574	-335545	169346	-33,54

За результатами попередніх досліджень та за результатами досліджень в табл. 1.6 можна визначити, що підприємство діє неефективно, оскільки із 2015 року по 2019 рік отримує збиток як результат діяльності.

Собівартість продукції підприємства становить значну частку його витрат. Проте цей показник в динаміці помітно скоротився: із 90,74% у 2017 році до 76,74% у 2019 році. Така ситуація може означати про використання на підприємстві більше ефективних засобів виробництва, за рахунок чого скоротилася собівартість. Адже в результаті таких змін виручка від реалізації не зменшилась, а навпаки – зросла.

Окрім абсолютного показника ефективності діяльності підприємства слід розрахувати та оцінити відносні показники доцільності функціонування.

Для цього слід скористатися показниками рентабельності.

Показники рентабельності – це відносні показники прибутковості, які характеризують ефективність господарювання, бо їх величина показує співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами, необхідними для отримання цього ефекту. Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення [4].

У табл. 1.7 представлено динаміку рентабельності ТОВ «МХТК».

Таблиця 1.7 - Аналіз показників рентабельності ТОВ «МХТК», %

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення
Рентабельність суб'єкта господарювання	-26,64	-34,15	-40,18	-16,14	-14,74	11,90
Рентабельність власного капіталу	113,49	145,49	171,17	41,75	-64,02	-177,51
Рентабельність реалізованої продукції	-34,07	-43,68	-51,39	-15,99	-13,45	20,62

Дані табл. 1.7 показали, що показники рентабельності підприємства є від'ємними за рахунок отриманих підприємством збитків. Така ситуація говорить про неефективну політику управління прибутковістю підприємства. Подальша тенденція зростання збитків та зниження рентабельності – може призвести до банкрутства.

Таким чином, за результатами аналізу варто відмітити, що підприємство ТОВ «МХТК» націлене на стратегію розвитку, що підтверджується отриманими протягом досліджуваного періоду збитками. Але в той час, підприємство має багатий виробничий потенціал, проте проблемою цього аспекту виступає те, що підприємство використовує залучені джерелами фінансування для розвитку свого виробничого потенціалу.

1.2. Особливості організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК»

Організаційно-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК» є складовою загального механізму управління підприємством, що представлено у його організаційній структурі. Тому, організаційна структура управління ТОВ «МХТК» є лінійно-функціональною та представлена на рис. 1.4.

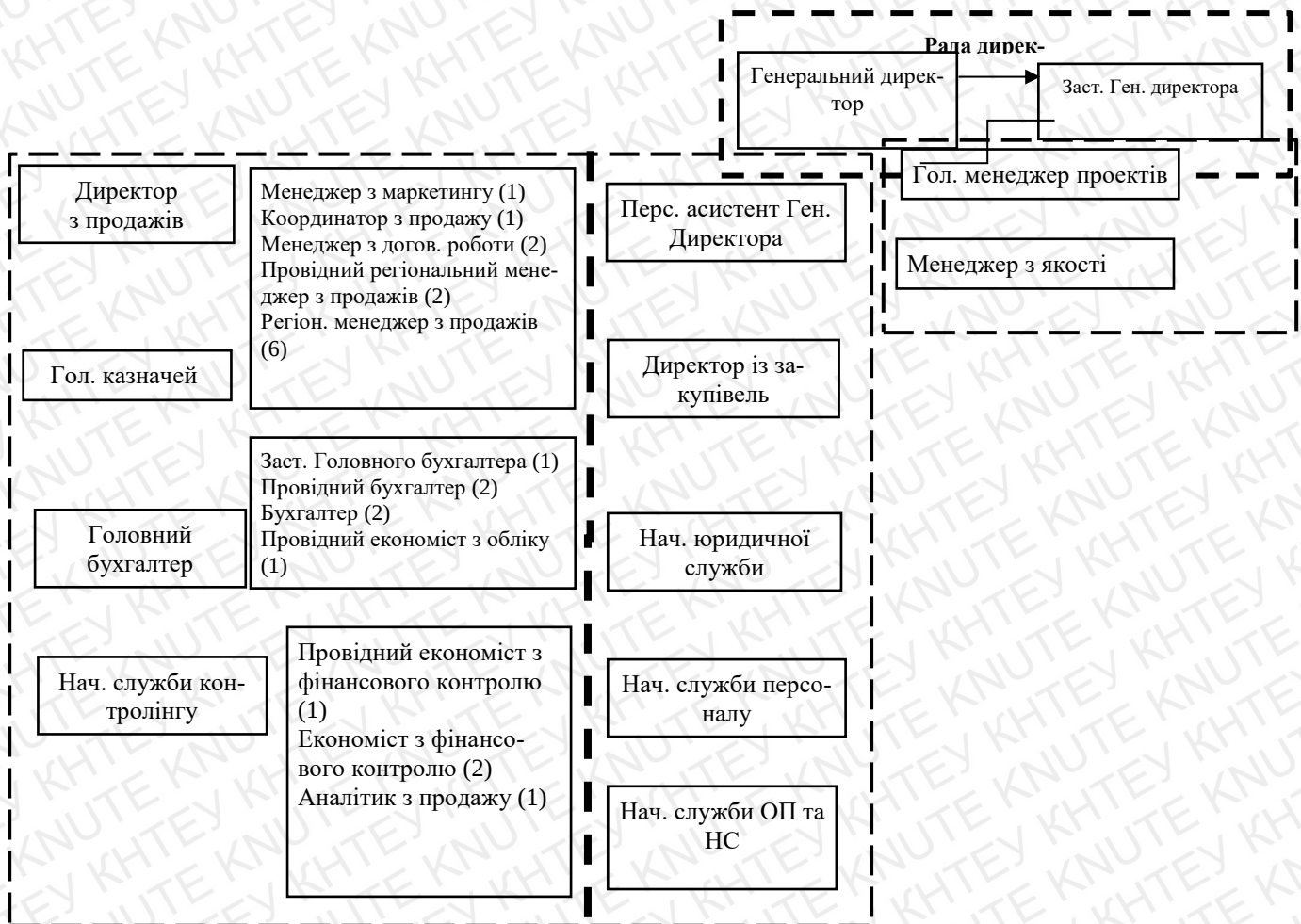


Рис. 1.4 – Організаційна структура ТОВ «МХТК» [42]

Перевагами такої структури управління є: швидке виконання дій щодо розпорядження та вказівок, які видаються керівниками вищої ланки; раціональне поєднання лінійних та функціональних взаємозв'язків; стабільність повноважень та відповідальності персоналу; єдність та чіткість керівництв; оперативне прийняття рішень; персональна відповідальність кожного керівника

за результати діяльності; професійне вирішення завдань фахівцями функціональних служб.

В свою чергу недоліками такої організаційної структури є: дублювання управлінських функцій; розпорошення відповідальності; внутрішні виробничі бар'єри, які відділяють виробничі підрозділи від функціональних; протиріччя між лінійними та функціональними керівниками; протидія лінійних керівників роботі функціональних спеціалістів; спотворення інформації функціональних керівників при її передачі лінійними керівниками виконавцям.

Важливим етапом діяльності підприємства є зовнішньоекономічна діяльність, яка представлена у формі імпорту. Так, ТОВ «МХТК» є виробником та продавцем хімічних товарів. Для організації виробництва підприємство використовує високотехнологічне обладнання закордонних виробників.

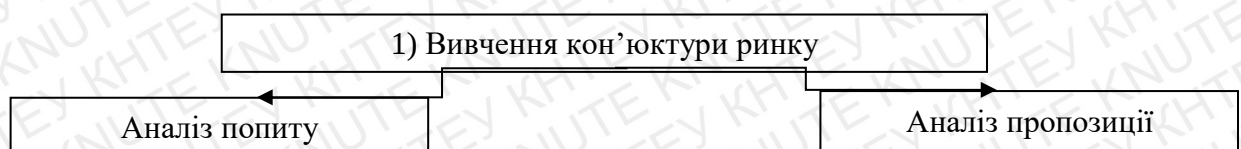
Тому варто більш детально зупинитися на оцінці процесів організації імпорту. Імпортні операції ТОВ «МХТК» здійснюються в декілька етапів, які зображені нижче на рис. 1.5.

На підприємстві організацією імпортової діяльності займається економічний відділ. Цей відділ, окрім аналізу діяльності підприємства займається процесом організації імпортової діяльності: проводить аналіз найвигідніших фірм-постачальників, аналізує кон'юнктуру на закордонних ринках.

Основними завданнями на даному етапі є:

- Вивчення кон'юнктури на закордонних ринках;
- Вибір методу імпорту;
- Укладення договорів;
- Купівля необхідних запчастин.

Але варто відзначити, що належним чином робота не організовується, оскільки економісти спершу проводять аналіз та планування. Лише незначну кількість часу витрачається на організацію імпорту запчастин для виробничого обладнання.



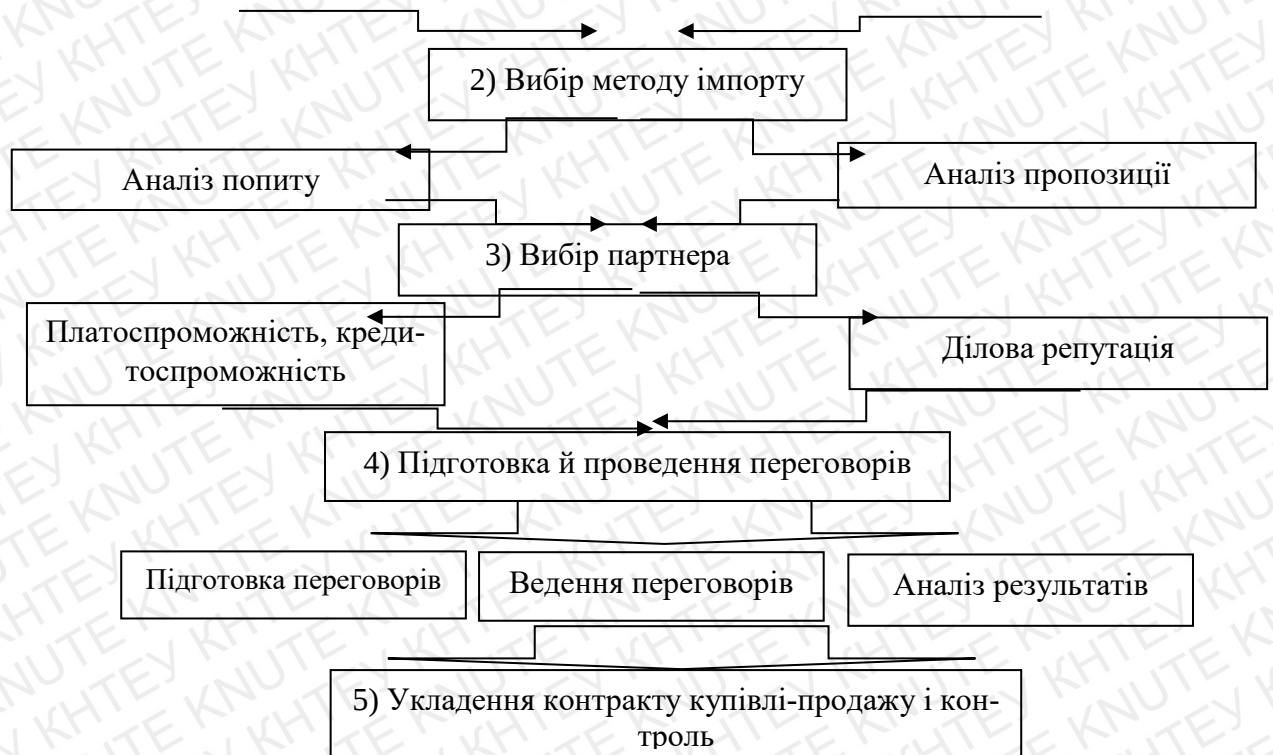


Рис. 1.5 – Етапи організації імпорту продукції ТОВ «МХТК»

Оцінку імпортої діяльності підприємства слід розпочати із аналізу основних постачальників необхідних товарів. Тож, основними постачальниками запчастин ТОВ «МХТК» є США, Італія, Японія, Швеція, Німеччина. ТОВ «МХТК» закуповує на постійній основі: запчастини CATERPILLAR, запчастини FIAT KOBELKO, запчастини HITACHI, запчастини PARKER, запчастини ATLAS COPCO, запчастини KOMATSU, запчастини METSO MINERALS.

Для аналізу імпортої діяльності ТОВ «МХТК» розглянемо аналіз динаміки та структури імпорту обладнання за 2015-2019 роки (Додаток А, табл. А.1, рис. 1.6).

Слід відмітити, що такі види запчастин імпортуються із огляду на фірми-виробники обладнання, що задіяне у процесі виробництва. Тобто, підприємство на зовнішніх ринках націлено на окремі підприємства.

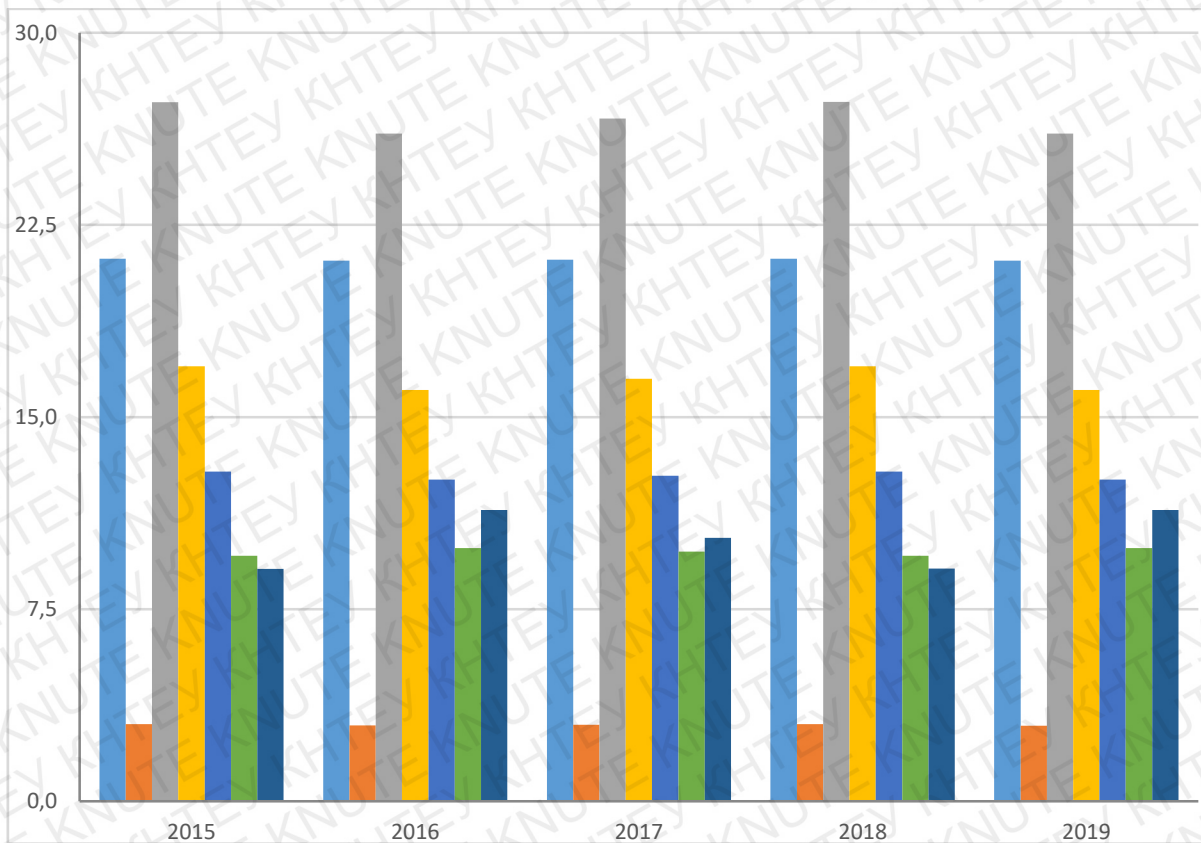


Рис. 1.6 – Структура імпорту ТОВ «МХТК» у 2015-2019 роках, %

Джерело: [42]

Отже, аналізуючи дані таблиці, ми можемо визначити, що найбільшу питому вагу в структурі імпортованих товарів займають запчастини HITACHI, проте в динаміці років питома вага незначно зменшилася (на 1,16%). На другому місці в питомій вазі – запчастини CATERPILLAR, в динаміці років їх імпорт збільшився на 2%. Ще одним вагомим елементом в структурі імпортованих товарів складають запчастини PARKER, що у 2019 році займають 16,1% у загальній структурі.

Варто зазначити, що в грошовому вимірі всі категорії імпортованої продукції збільшилися на 576,9 тис.грн, тобто на 38,9%. (Додаток А, табл А.1). Така ситуація може свідчити про значне зростання імпортованих товарів, а також із ростом валютного коливання в Україні.

Для аналізу ефективності імпорту ТОВ «МХТК» проаналізуємо ефективність угоди з фірмами-партнерами, що займаються постачанням запчастин для досліджуваного підприємства.

Джерело: [42]

Отож, як бачимо з табл. 1.9, що умови постачання запчастин передбачені умовою СІР, це означає, що «Перевізні плати та страхування сплачені до» означає, що продавець несе ті ж самі обов'язки, що й згідно терміну СРТ, але разом з тим доповненням, що продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі чи ушкодження товару під час перевезення.

Продавець заключає договір та сплачує страхову премію. Покупець повинен прийняти до уваги, що згідно терміну СІР від продавця потребується лише забезпечення страхування на мінімальних умовах.[6].

Також, згідно із договором імпорту, поставку запчастин організовано за рахунок міжнародних поштових перевезень «Нової поштою». Така форма поставки зменшує витрати на оплату транспортних перевезень найманим водієм, а також не передбачає обов'язковості створення та утримання логістичного відділу.

Так як зовнішньоекономічна діяльність підприємства представлена у формі імпортової діяльності, то важливим етапом аналізу ЗЕД підприємства є оцінка ефективності такої діяльності загалом та визначення рівня митних ризиків при імпорті товарів зокрема.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності - економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі у міжнародному поділі праці. Критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності полягає у максимізації економії матеріальних та нематеріальних витрат і у максимізації приросту фізичного обсягу доходу завдяки чому досягається максимізація абсолютного ефекту - чистого доходу [7].

Визначення критерію ефективності зовнішньоекономічної діяльності дає змогу вибрати конкретні економічні показники, які можна використовувати щодо кількісної оцінки зовнішньої діяльності підприємства [8].

Показники зовнішньої торгівлі характеризують ефективність імпорту та ефективність товарообмінних операцій. Аналіз ефективності зовнішньоторговельних операцій характеризує ступінь вигідності для підприємства проведення як окремих операцій, так і всієї зовнішньої торгівельної діяльності за визначений період часу [9].

Тому для подальшої оцінки імпортової діяльності підприємства варто розглянути витрати, що несуться під час провадження такої діяльності.

Структуру витрат, пов'язаних з закупівлею запчастин та перенесення їх вартості на вироблену продукцію, що реалізується на внутрішньому ринку наведено в табл. 1.9.

Таблиця 1.9 – Структура витрат до ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту	2015	2016	2017	2018	2019
Витрати на перевезення	32%	47,407	49,155	62,800	59,733	65,868
Витрати на страхування вантажу, що передбачено умовами договору	6%	8,889	9,217	11,775	11,200	12,350
Комісійні послуги за послуги кур'єрів	1%	1,481	1,536	1,963	1,867	2,058
Передплата за товар	10%	14,815	15,361	19,625	18,666	20,584
Матеріальні витрати імпортера	2,4%	3,556	3,687	4,710	4,480	4,940
Витрати на оплату праці	6,2%	9,185	9,524	12,168	11,573	12,762
Всього		138,222	143,318	183,102	174,158	192,046

Джерело: [42]

Структурна таблиця витрат на імпорту діяльність згідно з умовами контракту наведена в табл. 1.9. Найбільшу питому вагу займають витрати на перевезення – 32%, наступною значущою категорією є передплата за товар – 10%, витрати на страхування вантажу – 6%. Всі ці витрати в кінцевому результаті входять в собівартість імпортованих товарів, а в подальшому автоматично

включаються в собівартість вироблених за допомогою обладнання, що функціонує на використанні імпортованих запчастин. Загальна сума витрат на імпорتنу діяльність фірми у 2019 році складає 192,046 тис.грн, що на 53,824 тис.грн.

1.3. Аналіз ефективності організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Для визначення ефективності організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК» слід здійснити аналіз загроз, які можуть виникнути при здійсненні імпортової діяльності.

Для комплексного аналізу ефективності імпортової роботи ТОВ «МХТК» на ринку та формування найбільш ефективних стратегій трансформації проводимо SWOT-аналіз. Для проведення SWOT-аналізу перш за все необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози ринку [10-11].

Для визначення сильних та слабких сторін імпортової діяльності ТОВ «МХТК» варто розробити матрицю SWOT-аналізу (табл. 1.10), яка дозволить також визначити можливості та загрози такої діяльності підприємства.

Таблиця 1.10 – SWOT-аналіз імпортих операцій для ТОВ «МХТК»

Сильні сторони (Strength)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Високі адаптивні можливості до зростання зовнішнього імпортного попиту. 2. Наявність розвинутого внутрішнього ринку, що слугує, з одного боку, фактором підтримки імпортоорієнтовних виробництв, є мотиватором запровадження нових інвестиційних проектів. 3. Переважно стабільні умови функціонування фінансових ринків, що дає можливість коротко- та середньострокового планування зовнішньоекономічної діяльності.	1. Відсутність чітко визначеної торговельної політики та імпортової стратегії. 2. Логістичні обмеження (брак логістичних складів, належної інфраструктури тощо); застаріла транспортна інфраструктура. 3. Високі витрати бізнесу ТОВ «МХТК» на імпортову діяльність, зокрема витрати на підтвердження походження товару, отримання дозволів, ліцензування тощо
Можливості (opportunities)	Загрози (Threats)

1. Демонізація зовнішньоекономічної діяльності через здешевлення зовнішньоекономічних процедур.	1. Погіршення зовнішньоекономічних стосунків з країнами партнерами,; поширення практики застосування обмежувальних та протекціоністських заходів з боку провідних транснаціональних корпорацій та окремих країн – торговельних партнерів України.
---	---

Розглянувши основні аспекти SWOT-аналізу виходу підприємства на міжнародний ринок, слід зазначити, що підприємство має ряд своїх недоліків та переваг. У формуванні імпортової діяльності перш за все, необхідно керуватися власними можливостями, які притаманні його особливостям розвитку, спеціалізації та виробничому потенціалу.

Варто зауважити, що в ринкових умовах підприємство не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності імпортової діяльності, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив ефективності управління такою діяльністю на фінансове становище підприємства, загальну ефективність його діяльності, а також на його платоспроможність.

Для усунення такого недоліку вищенаведених чинників та для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності варто визначити фактори, що на нього впливають.

На імпортову діяльність підприємства можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні фактори. Зовнішні фактори – це фактори, що впливають на ефективність імпортової діяльності й не можуть бути об'єктом контролю або впливу з боку керівництва. До них належать процеси, що не залежать від діяльності підприємства, однак побічно впливають на його ефективність [13].

Зовнішні фактори також поділяють на фактори прямого (безпосередньо впливають на ефективність) і непрямого впливу. Фактори, що несуть свій відбиток на імпортову діяльність ТОВ «МХТК» наведено в табл. 1.11.

Зважаючи на реалії сьогодення неможливо управляти ефективністю імпортової діяльності підприємства, не враховуючи змін зовнішніх факторів. Їх розуміння дає можливість керівництву стимулювати певні дії, спрямовані в довгостроковому плані на зміну поведінки підприємства на зовнішніх ринках та його ефективність [14].

Таблиця 1.11 - Зовнішні фактори впливу на ефективність імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Група факторів		Фактори впливу
1		2
Мак ро- се- ре- до- вищ е	Демографічні	- міграційні потоки (сезонність); - частка працездатного населення.
	Економічні	- вартість споживчого кошика; - рівень податків і мит; - рівень інфляції;
	Науково- технічні	- модернізація торгового обладнання; - поява нових способів доставки товару;
	Політико- правові	- закони, що регулюють торгівлю; - політична ситуація в країні; - міжнародні відносини; - природоохоронне законодавство;
Мік ро- се- ре- до- вищ е	Споживачі	- сезонність попиту;
	Конкуренти	- рівень конкуренції; - прибутковість галузі; .
	Виробники	- прямі відносини з виробником.
	Поставщики	- чисельність постачальників; - закупівельна ціна; - сировина та енергоносії.

Внутрішні чинники залежать від діяльності самого підприємства і контролюються керівництвом, здійснюють прямий і значний вплив на економічну ефективність імпортової діяльності підприємства (табл. 1.12).

Таблиця 1.12 - Внутрішні фактори впливу на ефективність імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Фактори	Особливість впливу внутрішніх факторів
Структура управління	- централізація
Якість персоналу	- чисельність та якісний склад; - загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень;
Зворотний зв'язок	- вимірювання і аналіз. (впливає на якість прийняття управлінських рішень).
Маркетинг і логістика	- ефективність рекламної діяльності;
Організація зберігання імпортованих товарів	- забезпеченість товарами (впливає на товарні запаси).

Варто розглянути особливості деяких з внутрішніх факторів, що впливають на економічну ефективність імпортової діяльності ТОВ «МХТК» [14]:

- структура управління припускає централізацію або децентралізацію. При централізованому управлінні з'являється можливість скоротити апарат управління і містити більш висококваліфікованих фахівців.
- якість персоналу, його чисельність та якісний склад впливають на рівень обслуговування споживача і на виконання плану за обсягами продажів.;
- організація зберігання імпортованих товарів впливає на забезпеченість товарами, наявність свого центрального складу, дозволяє створювати товарний буфер, компенсуючи неритмічність і порушення строків поставки товарів зовнішніми постачальниками [15].

Адже в умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством. Особливо важливо контролювати управління підприємством під час його зовнішньоекономічної діяльності, вчасності під час імпорту товарів.

Основними недоліками під час імпоротної діяльності фірми діяльності ТОВ «МХТК» є фактори, відображені в табл. 1.13.

Таблиця 1.13 - Недоліки управління імпоротною діяльністю ТОВ «МХТК»

Проблема	Сутність
Слабкий розвиток комунікаційних мереж продукції	низька інформаційна взаємодія між підприємством і покупцями стають наступною проблемою у створенні добре налагоджених логістичних та маркетингових інформаційних систем
Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства	відсутність однакового розуміння бізнес- процесів усіма підрозділами.
Недостатня оперативність даних про фінансово-господарських діяльність підрозділів	відсутність оперативної інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.
Нераціональний розвиток систем розподілу товарів і послуг	непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу
Слабкий розвиток комунікаційних мереж продукції	необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах

Удосконалення організаційних процесів імпорتنих операцій з метою зниження рівня митних ризиків підприємства полягає в розробці стратегії, яка може знайти практичне втілення в діяльності досліджуваного підприємства на міжнародній арені. Подальші дослідження будуть орієнтуватися на цей напрям, а результати - представлені в наступному розділі даного проекту.

Як було зазначено вище, на економічний відділ підприємства покладено функцію управління імпоротною діяльністю ТОВ «МХТК», але слід відмітити, що досконалої оцінки ефективності імпорتنих операцій, їх ризиковості, факторного аналізу імпоротної діяльності економісти не проводили.

Тому, спершу слід провести факторний аналіз імпоротної діяльності підприємства. Варто визначити кількісний вплив факторів на здійснення імпорتنних операцій підприємством: зовнішніх та внутрішніх. В умовах ринку принципове значення має вмiле варіювання та мінімізація зовнішніх факторів впливу при здійсненні імпоротної діяльності (табл. 1.14) [16].

Таблиця 1.14 - Аналіз впливу зовнішніх факторів на імпорتنу діяльність ТОВ «МХТК»

Показники	2018 (ба- зис)	Згідно з ба- зисом на фактичну реалізацію	2019 (факт)	Найменування чинників	Вплив на фінансовий результат від імпоротної діяльності
Виручка від реалізації товарів, що виготовля- ються за рахунок імпор- тованих запчастин	249,33	269,84	290,35	Зміна закупівель- них цін	-4,36
Витрати на імпорт то- варів	174,16	183,10	192,05	Зміна рівня кон- куренції	9,15
Фінансовий результат	107,67	123,41	139,13	Митний ризик	-20,51
				Зміна постачаль- ника	15,34
Загальне відхилення (факт – план)					+31,46

Вплив зміни закупівельних цін на вироблену продукцію ($\Delta ВП_{об}$):

$$\Delta ВП_{об} = ВП_6(K-1) = 107,67((269,84/249,33)-1) = 4,36 \text{ тис.грн}$$

Зміна фінансового результату за рахунок зміни рівня конкуренції ($\Delta ВП_{вс}$):

$$\Delta ВП_{вс} = ВС_ф - ВС' = 192,05 - 183,10 = 9,15 \text{ тис.грн}$$

Зміна фінансового результату за рахунок впливу митних ризиків ($\Delta ВП_{ц}$): $\Delta ВП_{ц} = ЧД_ф - ЧД' = 290,35 - 269,84 = 20,51 \text{ тис.грн}$

Зміна фінансового результату за рахунок зміни постачальника:

$$\Delta ВП_{стр} = [ВП_ф - ВП_6] - \Delta ВП_{об} - \Delta ВП_{вс} - \Delta ВП_{ц} = (139,13 - 107,67) - (4,36 - 9,15 + 20,51) = 15,34 \text{ тис.грн}$$

Тож, аналіз даних таблиці 1.14 показав, що підприємство піддається як негативному впливу факторів зовнішнього середовища, так і позитивному. Позитивними факторами впливу є зміна рівня конкуренції та зміна постачальника. Негативні фактори впливу – це зміна закупівельних цін та виникнення митних ризиків.

На наступному етапі варто проаналізувати факторний вплив чинників внутрішнього середовища діяльності підприємства. Результати розрахунків представлено в табл. 1.15.

Таблиця 1.15 - Аналіз впливу внутрішніх факторів на рівень митних ризиків імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Показники	2018 (ба- зис)	Згідно з ба- зисом на фактичну реалізацію	2019 (факт)	Найменування чинників	Вплив на фінансовий результат від імпортової діяльності
Виручка від реалізації товарів, що виготовля- ються за рахунок ім- портованих запчастин	249,33	269,84	290,35	Скорочення чи- сельності посе- редників	10,34
Витрати на імпорт то- варів	174,16	183,10	192,05	Відсутність відділу ЗЕД	-18,56
Фінансовий результат	107,67	123,41	139,13	Ефективний аналіз імпортової діяльності підприємства	-5,65
				Використання си- стеми знижок при закупівлі то- варів	12,34
Загальне відхилення (факт – план)					+31,46

Аналіз даних таблиці 1.15 показав, що за рахунок скорочення чисельності посередників, підприємство збільшило фінансовий результат від імпортової діяльності на 10,34 тисяч гривень. Використання системи знижок при закупівлі товарів призвело до росту фінансових результатів на 12,34 тис.грн.

Проте негативними внутрішніми факторами є відсутність відділу зовнішньоекономічної діяльності, що зменшило прибуток на 18,56 тис.грн та проведення ефективного аналізу імпортої діяльності, що також скоротило фінансовий результат на 5,65 тис.грн.

Тому за результатами факторного аналізу слідує, що негативним чином на імпортні процеси підприємства впливають митні ризики імпортої діяльності та відсутність відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю. Ці дві складові можуть взаємодоповнювати один одного, адже наявність відділу ЗЕД може сприяти мінімізації митних ризиків за рахунок їх вчасного виявлення та визначення сили впливу.

З огляду на це, варто визначити фактичний рівень митних ризиків підприємства. Тож, важливим елементом у процесі оцінки митних ризиків є їх кількісний вимірник.

Найпростіше кількісне оцінювання митних підприємницьких ризиків можна представити у вигляді такої формули (1.1) [42]:

$$R_m = P_m(X_m) * X_m, \quad (1.1)$$

де R_m – рівень митного підприємницького ризику;

$P_m(X_m)$ – ймовірність виникнення втрат або отриманого позитивного ефекту;

X_m – обсяги втрат або отриманого ефекту.

Як правило, таку формулу використовують для розрахунку втрат внаслідок дії ризиків і відповідно вимірником в цій формулі є грошові одиниці. При цьому в більшості наукових працях вітчизняних та іноземних науковців розглядають та обраховують виключно негативні наслідки дії ризиків тобто отриманий збиток.

Ймовірність можна розраховувати як експертним, так і статистичним способом.

Об'єктивний розрахунок виконується за такою формулою (1.2) [42]:

$$P_m(X_m) = q_m / N_m, \quad (1.2)$$

де qm – кількість позитивних та негативних ситуацій митного підприємницького ризику;

Nm – загальна кількість перетину кордону продукцією підприємства, майном чи фізичними особами (працівники підприємства).

Для підвищення точності отриманих оцінок доцільно розбити формулу окремо на врахування подій по кожному із чинників: продукція, майно та працівники підприємства в службових поїздках. Відповідно формула набуде вигляду (1.3) [42]:

$$Rm = (qm1/Nm1 + qm2/Nm2 + qm3/Nm3), \quad (1.3)$$

де $qm1$, $qm2$, $qm3$ – кількість позитивних та негативних наслідків підприємницького митного ризику при перетину кордону продукцією, майном чи працівниками підприємства відповідно;

$Nm1$, $Nm2$, $Nm3$ – загальна кількість перетинів кордону продукцією підприємства, майном чи фізичними особами (працівники підприємства) відповідно.

Для оцінювання підприємницьких митних ризиків можна використати формулу додаткових витрат та втрат протягом переміщення продукції чи майна від продавця до покупця із перетином митного кордону. Відповідно формула набуде вигляду (1.4) [42]:

$$Rm = Pnr * Xnr + Pr * Xp + Pplz * Xplz + Pbo * Xbo + Pz * Xz + PkXk, \quad (1.4)$$

де Pnr – ймовірність виникнення ризиків при розвантажуванні та навантажуванні продукції;

Xnr – обсяг втрат при розвантажуванні та навантажуванні продукції, грн.;

Pr – ймовірність виникнення ризиків при перевезенні продукції;

Xr – обсяг втрат та додаткових витрат (в тому числі і простій) при перевезенні продукції, грн.;

$Pplz$ – ймовірність виникнення ризиків при сплаті митних платежів та зборів;

Xplz – обсяг додаткових витрат та втрат внаслідок сплати митних платежів та зборів, грн.;

Pbo – ймовірність виникнення ризиків внаслідок помилок митних брокерів або самостійному митному оформленні;

Xbo – обсяг втрат внаслідок помилок митних брокерів або самостійному митному оформленні, грн.;

Pk – ймовірність виникнення ризиків внаслідок помилок контрагентів (страхова компанія, кредитно-фінансова установа тощо);

Xk – обсяги втрат внаслідок помилок контрагентів (страхова компанія, кредитно-фінансова установа тощо);

Pz – ймовірність виникнення ризиків внаслідок зберігання продукції на ТМС;

Xz – обсяг витрат внаслідок зберігання продукції на ТМС, грн.

Отож, Розрахунки рівня митних ризиків для діяльності ТОВ «МХТК» буде проведено за результатами роботи у 2015-2019 роках, тобто врахувавши кількість невиконаних контрактів та втрат із різних обставин. Для того, щоб врахувати всі чинники формування митних ризиків для ТОВ «МХТК» варто розрахувати інтегральний показник рівня підприємницького митного ризику для імпорتنних операцій. Розрахунки будуть проводитися за результатами загальної імпоротної діяльності. У табл. 1.16 буде наведено розрахункові показники та дані, необхідні для загального інтегрального розрахунку рівня митних ризиків.

За результатами розрахунків у табл. 1.16 варто відмітити, що більшість ймовірностей ризиків за імпоротною діяльністю підприємства зросла, крім ймовірності виникнення ризиків при розвантажуванні та навантажуванні продукції та ймовірності виникнення ризиків внаслідок помилок контрагентів (страхова компанія, кредитно-фінансова установа тощо). Ці показники зменшились на 0,02 та 0,15 пунктів відповідно. В свою чергу всі витрати на ведення імпоротної діяльності підприємства помітно зросли.

Таблиця 1.16 – Розрахункові показники ТОВ «МХТК» для визначення рівня митного ризику імпортої діяльності

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, +/-
Pnr	0,05	0,04	0,06	0,05	0,03	-0,02
Pr	0,30	0,50	0,60	0,80	0,90	0,60
Pplz	0,80	0,70	0,90	0,90	0,90	0,10
Pbo	0,85	0,92	0,94	0,95	0,97	0,12
Pk	0,65	0,70	0,60	0,55	0,50	-0,15
Pz	0,85	0,83	0,88	0,91	0,87	0,02
Xnr	1,48	1,54	1,96	1,87	2,06	0,58
Xp	47,41	49,16	62,80	59,73	65,87	18,46
Xplz	14,81	15,36	19,63	18,67	20,58	5,77
Xbo	1,48	1,54	1,96	1,87	2,06	0,58
Xk	9,19	9,52	12,17	11,57	12,76	3,58
Xz	3,56	3,69	4,71	4,48	4,94	1,38

Джерело: розраховано автором

На основі розрахункових показників визначення рівня митних ризиків імпортої діяльності підприємства варто визначити інтегральний показник рівня митного ризику для ТОВ «МХТК». Результати розрахунків представлені в табл. 1.17.

Таблиця 1.17 – Результати оцінювання митних ризиків у діяльності ТОВ «МХТК»

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, +/-
Ризик розвантажувально-навантажувальних робіт ($Pnr \cdot Xnr$), тис.грн	0,074	0,061	0,118	0,093	0,062	-0,012
Ризик перевізника ($Pr \cdot Xp$), тис.грн.	14,222	24,578	37,680	47,786	59,281	45,059

Ризик платежів ($P_{plz} * X_{plz}$), тис. грн.	11,852	10,753	17,663	16,800	18,525	6,674
Ризик митного оформлення ($P_{bo} * X_{bo}$), тис. грн.	1,259	1,413	1,845	1,773	1,997	0,737
Ризик дій контрагентів (P_{kXk}), тис. грн.	5,970	6,667	7,301	6,365	6,381	0,411
Ризик зберігання на ТМС ($P_z * X_z$), тис. грн.	3,022	3,060	4,145	4,077	4,298	1,276
Інтегральний підприємницький митний ризик (R_m), грн	36,400	46,531	68,751	76,895	90,544	54,144

Джерело: розраховано автором

Таким чином, інтегральний показник митного ризику імпортої діяльності підприємства формується в результаті добутку допоміжних показників митних ризиків. Показник інтегрального рівня митних ризиків у динаміці років помітно зростає та у 2019 році складає 90,544 тис.грн. Ця сума складає 47,1% від загальних імпорتنих витрат підприємства. Тобто майже половину. Тому з огляду на цей результат можемо визначити, що рівень митного ризику імпортої діяльності ТОВ «МХТК» високий.

Графічне зображення рівня митних ризиків ТОВ «МХТК» за 2015-2017 роки зображено на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Динаміка інтегрального показника підприємницького митного ризику імпортої діяльності ТОВ «МХТК» за 2015-2019 роки

Джерело: розраховано автором

Зрозуміло, що не може бути універсальних рівнів ймовірностей настання окремих груп ризиків для підприємств. Тому при оцінці рівня ризику слід враховувати і конкретну партію товару, обраний митний перехід, умови Інкотермсу, які використовувались при постачанні продукції та інші чинники внутрішнього та зовнішнього середовищ на момент виконання зовнішньоекономічної діяльності та низку інших внутрішніх та зовнішніх чинників.

Але, зважаючи на ті митні ризики, які мають вплив на підприємство, у динаміці досліджуваного періоду вони активно зростають, що негативним чином може відзначитися на ефективності діяльності підприємства.

За результатами розрахунків, представлених у табл. 1.17, слід сформувати портфель митних ризиків ТОВ «МХТК» (табл. 1.18).

Таблиця 1.18 - Портфель митних ризиків здійснення імпортої діяльності ТОВ «МХТК»

Прийнятні ризики		Ризики, що вимагають управління		Ризики, яких доцільно уникнути	Елементи невизначеності та невпевненості
р	МВ, %	р	МВ, %		
Ризик розвантажувально-навантажувальних робіт	10	Ризик перевізника	15	Ризик платежів	Ризик зберігання на ТМС
Ризик дій контрагентів	122	Ризик платежів	25		
		Ризик митного оформлення	20		

Джерело: визначено автором

Із табл. 1.18 варто відмітити, що ризики, які можуть бути прийнятими у процесі імпортої діяльності ТОВ «МХТК» це ризик розвантажувально-навантажувальних робіт, ризик дій контрагентів. Ризики, що вимагають управління:

ризик перевізника, ризик платежів та ризик митного оформлення. Проте ризики яких обов'язкового слід уникнути для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це ризик платежів. Адже від платіжно-розрахункових операцій залежить подальше фінансування діяльності підприємства та його благоустрій.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК» показав, що основним напрямом ЗЕД підприємства є імпорту запчастин для виробничого обладнання. Але оцінка також показала, що з останні 5 років ефективність діяльності підприємства має негативну динаміку. Факторний аналіз показав, що на процес організації імпорту діяльності негативним чином впливає відсутність відділу управління ЗЕД підприємства та високі показники митних ризиків.

Висновки до розділу 1

У першому розділі випускної кваліфікаційної роботи було проведено дослідження організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Базою дослідження було обрано підприємство ТОВ «МХТК».

Дослідивши особливості здійснення господарської діяльності ТОВ «МХТК», було визначено, що основними напрямками діяльності ТОВ «МХТК» є виготовлення хімічних продуктів та організація оптової торгівлі ними на внутрішньому ринку хімічних продуктів України. Аналіз також показав, що підприємство ТОВ «МХТК» націлене на стратегію розвитку, що підтверджується отриманими протягом досліджуваного періоду збитками. Але в той час, підприємство має багатий виробничий потенціал, проте проблемою цього аспекту виступає те, що підприємство використовує залучені джерелами фінансування для розвитку свого виробничого потенціалу.

Також було визначено особливості організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК». Було визначено, що зовнішньоекономічна діяльність є важливим аспектом діяльності всього підприємства. Вона представлена у формі імпорту. Так, ТОВ «МХТК» є виробником та продавцем хімічних товарів. Для організації виробництва підприємство використовує високотехнологічне обладнання закордонних виробників. На підприємстві організацією імпортової діяльності займається економічний відділ. Але варто відзначити, що належним чином робота не організовується, оскільки економісти спершу проводять аналіз та планування. Лише незначну кількість часу витрачається на організацію імпорту запчастин для виробничого обладнання.

Проаналізувавши ефективність організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК» можна зазначити, о його загальний рівень має негативну динаміку. На організацію імпорту на підприємстві діє ряд факторів. Тому було проведено факторний аналіз ефективності імпортової

діяльності підприємства. Результатами факторного аналізу стало те, що негативним чином на імпортні процеси підприємства впливають митні ризики імпоротної діяльності та відсутність відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю. Ці дві складові можуть взаємодоповнювати один одного, адже наявність відділу ЗЕД може сприяти мінімізації митних ризиків за рахунок їх вчасного виявлення та визначення сили впливу.

Подальші дослідження слід направити на вирішення вищевизначених проблем.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МХТК»

2.1. Обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК»

Процес здійснення імпортової діяльності підприємства супроводжується високою ймовірністю виникнення ризиків. Найбільш впливовим ризиком зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства є митний ризик. Тому підприємствам важливо розробити дієву систему управління митними ризиками при здійсненні імпортних операцій з метою мінімізації втрат.

Тож, система мінімізації митних ризиків при здійсненні імпортних операцій вимагає застосування відповідних інструментів та цілої низки витрат, які у більшості випадків є суттєвими. Тобто розробка дієвої системи мінімізації митних ризиків потребує значного фінансового впливу. Тому обов'язковим коком у процесі створення та запровадження системи мінімізації митних ризиків такі заходи важливим є оцінка результативності такого заходу.

Водночас не варто забувати про мотивацію підприємства у рішенні ініціалізації імпортової діяльності та її розширення – отримання вигоди та позитивного результату.

Суб'єктами управління системою мінімізації митних ризиків має стати спеціально створений відділ управління зовнішньоекономічної діяльності, який, окрім мінімізації митних ризиків, буде реалізовувати інші напрями зовнішньоекономічної діяльності, що в результаті може призвести до підвищення ефективності функціонування підприємства.

Отож, забезпечити належну організацію і управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «МХТК» має спеціально відведений рівень організаційної структури управління підприємством, що і має назву «Відділ зовнішньоекономічної діяльності» підприємства.

Загальна схема управління відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства представлена на рис. 2.1, де схематично відображено зв'язок основних детермінант побудови механізму забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

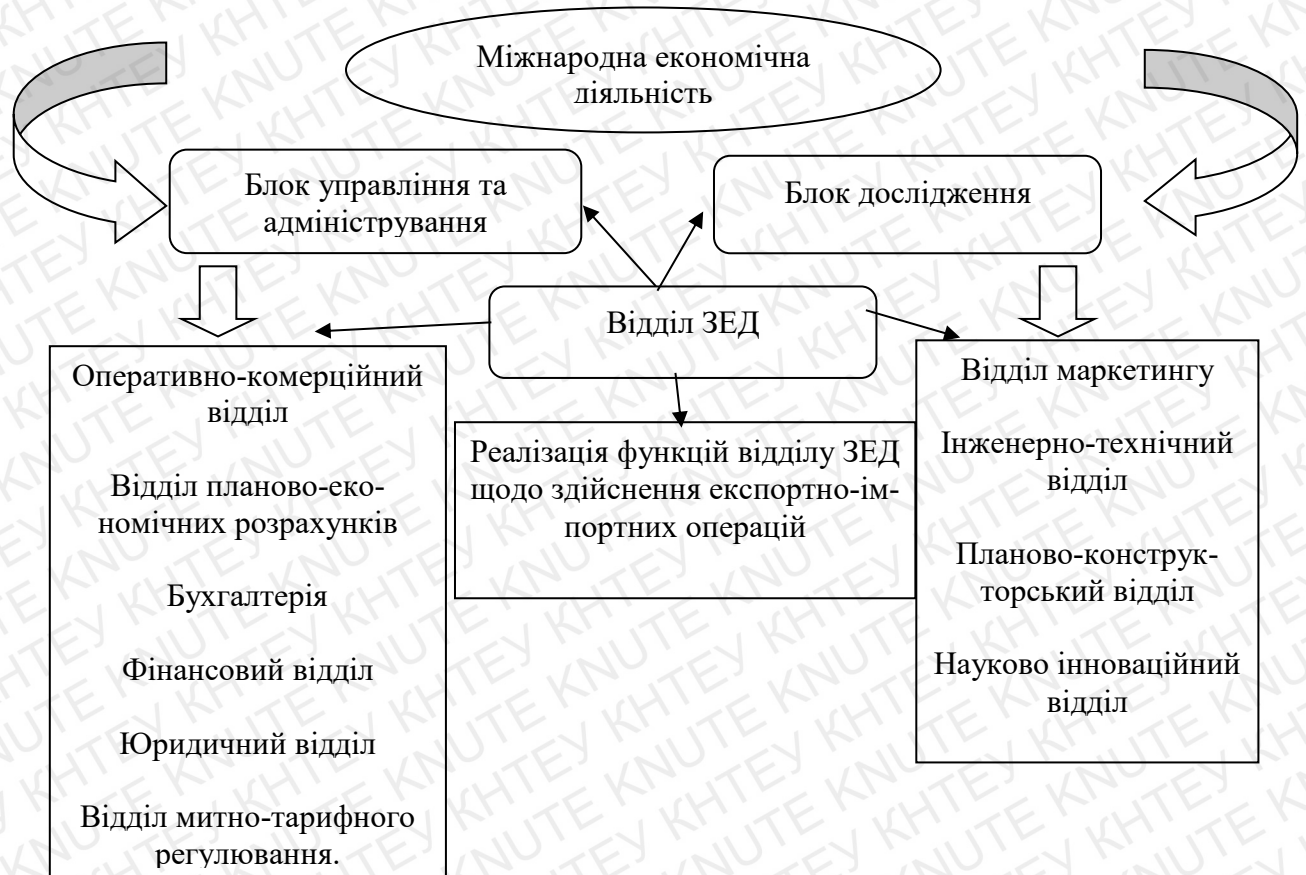


Рис. 2.1. Структурна організація здійснення зовнішньоекономічних операцій підприємства на основі активізації відділу ЗЕД

Згідно рис. 2.1 видно, що досягнення ефективності здійснення імпортої діяльності підприємства опирається на ряд структурних особливостей, які необхідно врахувати у побудові належного механізму її забезпечення, оскільки кожна з зазначених складових охоплює різноманітний спектр завдань за різним рівнем своєї спрямованості при виході підприємства на зовнішній ринок.

Характеристика функціональних обов'язків менеджера зовнішньоекономічної діяльності наведено нижче:

— акредитація на митниці;

- мінімізція впливу митних ризиків на діяльність підприємства;
- підготовка шаблонів ЗЕД-договорів з урахуванням мінімальних накладних і транзакційних витрат;
- підготовка первинних документів до укладених ЗЕД-договорів (рахунки-фактури, специфікації, акти виконаних робіт тощо);
- підготовка необхідних документів для декларування та митного оформлення товарів, розрахунок витрат на митне оформлення відповідних товарних груп;
- контроль за виконанням зобов'язань за укладеними ЗЕД-договорами, звіряння з контрагентами (спільно з бухгалтером);
- участь у переговорах, листування з контрагентами;
- участь у переговорах, листування з контрагентами;
- підготовка документів для отримання додаткових дозволів, ліцензій;
- представлення інтересів підприємства в рамках своєї компетенції в державних і комерційних організаціях;
- претензійно-позовна робота із ЗЕД-договорами (спільно з юристом);
- підготовка комерційних пропозицій, пошук і аналіз потенційних партнерів;
- підготовка документів і оформлення віз для службових відряджень працівників підприємства за кордон (спільно з юристом).

Організація управління міжнародною економічною діяльністю на ТОВ «МХТК» може бути організована належним чином та орієнтована адаптуватися до вимог міжнародного економічного простору за рахунок впровадження відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Також слід відмітити, що одним із основних завдань відділу ЗЕД підприємства стане мінімізація митних ризиків. Тому на рис. 2.2 представлено можливий алгоритм формування системи мінімізації митних ризиків на

підприємстві як складової процесу прийняття господарських рішень в зовнішньоекономічній діяльності.

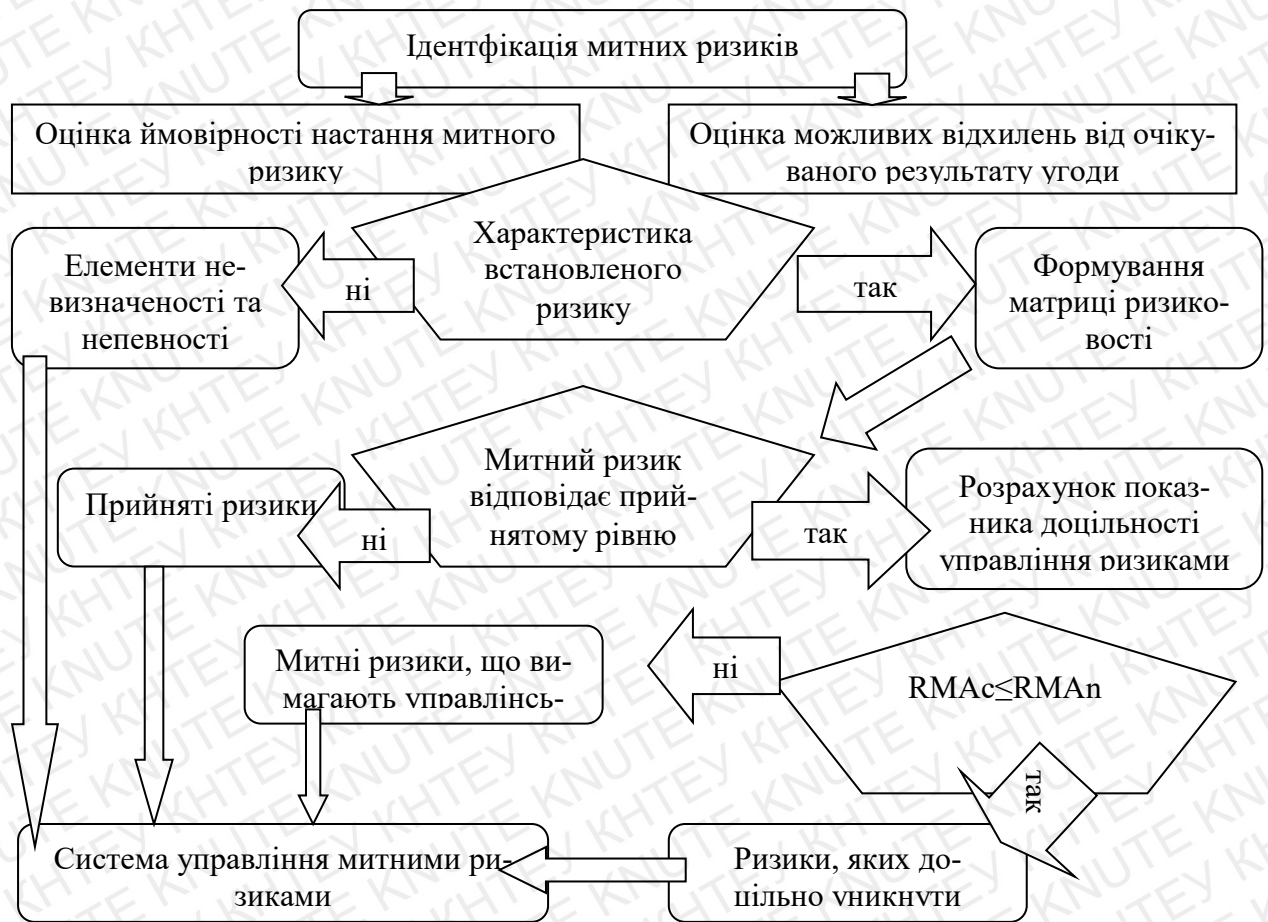


Рис. 2.2. Алгоритм формування системи мінімізації митних ризиків при здійсненні імпорتنих операцій

Джерело: складено автором

Розробка дієвої системи мінімізації митних ризиків при здійсненні імпорتنих операцій дозволить підприємству уникнути надмірного ризику втрачених можливостей, що неминує виникає при відмові від співпраці за кордоном.

Відповідно кожен наступний рівень стратегії є залежним від попереднього, цілком обґрунтованою є необхідність дотримання відповідності та узгодженості стратегій на усіх рівнях.

В той час, формування відділу ЗЕД та розробка системи мінімізації митних ризиків потребує значного інструментального забезпечення та ефективних управлінських дій. Тому управління такою системою при здійсненні імпорتنих операцій має складатися із певних процесів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Характеристика процесів удосконалення організаційно-економічного забезпечення ЗЕД підприємства ТОВ «МХТК» [25]

Процес	Коротка характеристика
Управління інформаційними ресурсами та технологіями	Розробка стратегії управління інформаційною інфраструктурою. Технічне супроводження ІТ. Управління обладнанням та базами даних Забезпечення доступу для управлінців до інформації і комунікації. Оцінка ефективності та якості ІТ.
Організація управління відділом ЗЕД	Управління кадровим забезпеченням. Управління розвитком і кваліфікацією персоналу. Управління системою оплати праці персоналу. Управління засобами стимулювання
Управління фінансовими та матеріальними ресурсами	Управління плануванням фінансових ресурсів. Управління фінансовими та обліковими операціями. Управління звітністю. Управління обліком.
Аналіз ринку та моніторинг його сегментів	Моніторинг змін на ринку та очікувань різних його сегментів.
Імпорт продукції	Вибір оптимального постачальника імпортованих товарів. Удосконалення взаємовідносин із фірмою-імпортером. Ефективне управління процесом імпорту товарів.
Пошук нових напрямів зовнішньоекономічної діяльності	Створення нового напрямку діяльності – експорту

Як свідчать дані таблиці 2.1, важливими процесами, що забезпечують ефективну організацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства стосуються всіх аспектів та відділів діяльності ТОВ «МХТК».

Враховуючи те, що необхідною умовою ефективного прийняття управлінських рішень є єдиний інформаційний простір підприємства, потрібно сформувати спільну модель управління імпортною діяльністю фірми, що враховує мінімізацію митних ризиків та яка дозволить визначити аспекти інформаційного забезпечення таких заходів (рис. 2.3). Це дозволить уникнути непотрібних помилок і прорахунків на шляху комплексної автоматизації управління підприємством у процесі імпортової діяльності.

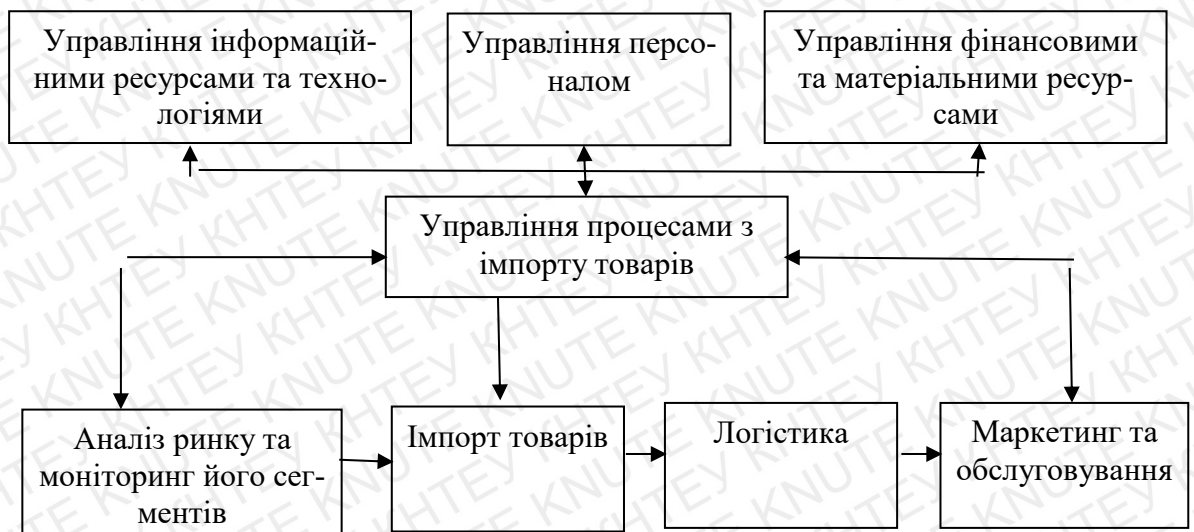


Рис. 2.3 – Модель процесів з управління імпортною діяльністю підприємства задля мінімізації митних ризиків

Представлена на рис. 2.3 модель процесів з імпорту товарів підприємством, що враховує процес мінімізації митних ризиків.

Як бачимо, процеси умовно можна поділити на три групи: процес життєвого циклу імпорту продукції, процеси управління ресурсами підприємства та процес, що відповідає за ефективність управління підприємством у цілому.

В свою чергу процедура системи мінімізації митних ризиків імпортової діяльності, що буде покладена на відділ ЗЕД ТОВ «МХТК» повинна охоплювати:

- 1) підготовку плану заходів управлінського впливу на митні ризики та бюджету на основі визначених на етапі формування портфелю ризиків витрат на управління та можливих джерел їх фінансування;
- 2) аналіз митних ризиків інвестиційної діяльності з урахуванням розробленого плану заходів;
- 3) аналіз впливу розробленого плану заходів на інші ризики господарської діяльності підприємства;
- 4) визначення частоти, з якою буде здійснюватись моніторинг прийнятих ризиків, формування плану його здійснення;
- 5) перевірку відповідності стратегії управління митними ризиками імпоротної діяльності та оцінювання ефективності розробленої програми;
- 6) уточнення та деталізація плану заходів управлінського впливу на митні ризики імпоротної діяльності за часом та виконавцями;
- 7) затвердження проекту програми відповідними особами.

У процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, важливим етапом є забезпечення системи інформаційних потоків управління системою митних ризиків здійснення імпоротної діяльності підприємства. Адже кожний процес регулюється інформаційними ресурсами, об'єднаними в базу даних (БД).

Ефективність структури бази даних і системи документообігу надзвичайно важливі для правильної організації, які не можна розглядати окремо.

Тому здійснення імпоротної діяльності підприємства наразі неможливе без ефективного документообігу, який базується на автоматизації системи даних і здатний забезпечити успішне управління. Структурну модель інформаційного забезпечення імпоротної діяльності фірми представлено на додатку В, де зображено основні вхідні й вихідні інформаційні потоки даних, що є першочерговою необхідністю успішного функціонування системи управління цією сферою та підприємства у цілому [18].

Ефективне інформаційне забезпечення управління імпортними операціями підприємства та іншими сферами управління потребує налагодженої системи управління цими процесами і відповідним документообігом задля мінімізації митних ризиків. Поставлені цілі з поліпшення інформаційного забезпечення управління підприємством можуть бути досягнуті за допомогою використання системи розподіленої обробки інформації, тобто організації переробки та зберігання інформаційних ресурсів безпосередньо на робочих місцях керівників і фахівців, а також організації мережі автоматизованих робочих місць робітників та службовців [19].

В той час, для створення розвинутого інформаційного забезпечення та чіткого відображення повного циклу імпортних операцій запропоновано структурна схеми комп'ютерної програми синтетичного й аналітичного обліку для відображення договірних зобов'язань та прав контрагентів, характеристики вимог до неї (додаток Д, табл.Д.1).

При запровадженні системи мінімізації митних ризиків у процесі імпоротної діяльності підприємства, досить доцільним є їх контроль. В межах системи внутрішнього контролю доцільно виділяти не лише стадії, а й окремі процеси на кожній з них. Адже господарська операція повинна контролюватися на всіх етапах її здійснення. Так, виділення стадій та процесів, які характеризували б здійснення імпортних операцій, дозволить організовувати на підприємстві якісний, своєчасний, достовірний та ефективний контроль за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єкта господарювання [17].

У табл. 2.2 наведено послідовність етапів господарських операцій, відповідно до якої потрібно здійснювати контроль в частині імпорту товарів.

Таблиця 2.2 - Внутрішній контроль відповідно до етапів здійснення імпортних операцій

Вид контролю	Етапи імпортних операцій	
Попередній	1.	Укладання зовнішньоекономічного договору.
Поточний	2.	Імпорт товарів.
	3.	Розрахунок з іноземними контрагентами.

	4.	Розрахунок з бюджетом за податками та митними платежами.
Наступний	5.	Оформлення результатів та пропозицій щодо удосконалення системи внутрішнього контролю.

Тобто, інформація табл. 2.2 підтверджує, що реалізація стратегії імпорту передбачає розробку програми і планів діяльності підприємства для контролю за їх виконанням, аналізу, обліку та оцінки ефективності самої стратегії [41].

Окрім аналізу діючої системи зовнішньоекономічної діяльності та мінімізації митних ризиків, відділ ЗЕД ТОВ «МХТК» має розвивати експортну діяльність, яка дозволить створити баланс підприємства у міжнародному економічному просторі. ТОВ «МХТК» є виробником хімічних товарів високої якості. Підприємство може виробляти хімічні продукти також і під замовлення. На сьогоднішній день популярністю користуються фітопрепарати на рослинній основі, які можуть бути виготовлені за рахунок виробничих потужностей підприємства та відправлятися на експорт за кордон.

Оцінка ефективності всіх запропонованих напрямів проводитиметься у наступних підрозділах випускної кваліфікаційної роботи.

Таким чином, аналізуючи існуючу стратегію імпорту на підприємстві, як складової загальної системи зовнішньоекономічної діяльності підприємства, необхідно оцінювати її ефективність та доцільність з огляду на здатність забезпечувати підприємство стійкими конкурентними перевагами та, у кінцевому випадку, приносити додатковий прибуток.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК»

Ефективна реалізація та впровадження системи удосконалення організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства неможлива без необхідних фінансових вливань.

Тому систему розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства варто розглянути у розрізі витратної частини алгоритму. Таким чином, витрати на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства можуть включати: витрати на інформаційне забезпечення процесу управління ЗЕД підприємства (впровадження відповідного програмного забезпечення); адміністративні витрати (стимулювання працівників тощо); трансакційні витрати (використання концепції JIT (Just In Time), витрати на розвиток експорту тощо.

Сутність запропонованих заходів та ефект від їх провадження наведено в табл.2.3.

Таблиця 2.3 - Заходи забезпечення системи розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК»

Захід	Сутність	Ефект
Впровадження програмного забезпечення	Встановлення новітнього програмного забезпечення логістичного управління	Максимальна оптимізація роботи. Раціоналізація та оптимізація логістичного процесу.
Використання концепції JIT (Just In Time)	Організація руху матеріальних потоків	Всі матеріали та компоненти будуть надходити в необхідній кількості, в потрібне місце і точно до призначеного терміну для експорту готової продукції
Розвиток експорту	Вихід на зовнішній ринок за рахунок організації експорту якісних хімічних товарів.	Отримання додаткового прибутку.

Джерело: розроблено автором

Проте, основні стратегічні цілі управління митними ризиками імпортою діяльності ТОВ «МХТК» повинні фінансуватися в залежності від фінансових можливостей підприємства. Тож, в процесі ідентифікації стратегічних ресурсів варто здійснювати аналіз можливостей їх використання та залучення підприємством. Оскільки, для належного фінансування таких заходів, необхідно мати в розпорядженні відповідний ресурсний потенціал.

В свою чергу, для того, щоб визначити необхідний рівень ресурсного потенціалу, варто здійснити оцінку уже наявного рівня ресурсів. Тому для оцінки рівня ресурсного потенціалу підприємства варто розраховувати систему з чотирьох груп показників, що комплексно характеризують ресурсний потенціал підприємства.

Для розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу (D_{gr}) використовується метод середньої геометричної та нормативні значення коефіцієнтів, наведені у таблиці 2.4. Показник достатності ресурсного потенціалу розраховується за формулою 2.1 [22]:

$$D_{BK} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_{ui} / N_i}, \quad (2.1)$$

де K_i – значення i -го коефіцієнта;

N_i – нормативне значення i -го коефіцієнта;

n – кількість коефіцієнтів, які беруться до розрахунку.

На основі цього, варто розглянути таку градацію показника достатності ресурсного потенціалу з урахуванням застосування пропонованої нами системи коефіцієнтів:

- $D_{gr} < 1$ – низький рівень достатності ресурсного потенціалу. Підприємству необхідно вжити певні заходи щодо покращення рівня формування та використання своїх ресурсів;
- $D_{gr} \geq 1$ – ресурсний потенціал підприємства є достатнім для його діяльності.

Перевагою даного методу є можливість визначення рівня достатності коштів, якими володіє підприємство у конкретний момент часу, а також прогнозування на цій основі їх потреби на майбутні періоди з метою пошуку необхідних резервів [23]. Розрахунки проводилися на основі останнього базового

року діяльності, оскільки пошук відповідних необхідних резервів буде здійснюватися на основі показників діяльності 2019 року.

Процес розрахунку та результати показників для ТОВ «МХТК» представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Система показників достатності ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» за 2019 рік [22]

Показник	Нормативне значення	2019
Розрахункові показники		
I Група – нормативи достатності капіталу		
Норматив адекватності власного капіталу (K1)	0,1	0,990
Норматив співвідношення власного капіталу до сукупних активів (K2)	0,09	0,368
Норматив співвідношення власного капіталу до зобов'язань (K3)	0,1	1,082
II Група – нормативи ліквідності		
Норматив миттєвої ліквідності (K4)	0,2	1,186
Норматив поточної ліквідності (K5)	0,4	0,901
Норматив короткострокової ліквідності (K6)	0,6	0,396
III Група – показники якості ресурсів		
Коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами (надійності) (K7)	0,05	1,531
Коефіцієнт доступності підприємства до запозичень на фінансовому ринку (K8)	0,2	0,964
Мультиплікатор капіталу (K9)	10	1,188
IV Група – показники ефективності використання ресурсів		
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (K10)	0,05	1,275
Коефіцієнт використання зобов'язань (K11)	0,75	0,163
Коефіцієнт використання платних пасивів (K12)	0,9	0,149
Показник достатності ресурсного потенціалу		0,291

Аналізуючи дані показники, можемо сказати наступне. Майже всі нормативи підприємства відповідають нормам.

Наступним показником оцінки ресурсного потенціалу підприємства є інтегральний показник ресурсного потенціалу. Даний метод передбачає визначення вагомості кожного з показників, що використовуються для його розрахунку, адже вони є досить різномірними. Для цього використовують матрицю попарних порівнянь. Матриця попарних порівнянь будується на таких принципах: 10-бальна система оцінки; симетричність оцінок відносно діагоналі матриці; оцінки ставляться відносно шкали їх значущості.

Тому наступним показником оцінки ресурсного потенціалу для ТОВ «МХТК» є інтегральний показник ресурсного потенціалу. Варто проаналізувати розрахункові коефіцієнти (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 - Ранжування значимості показників достатності ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК»

Показник	Ранг
I Група – нормативи достатності капіталу	
Норматив адекватності власного капіталу (K1)	1
Норматив співвідношення власного капіталу до сукупних активів (K2)	3
Норматив співвідношення власного капіталу до зобов'язань (K3)	2
II Група – нормативи ліквідності	
Норматив миттєвої ліквідності (K4)	3
Норматив поточної ліквідності (K5)	5
Норматив короткострокової ліквідності (K6)	3
III Група – показники якості ресурсів	
Коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами (надійності) (K7)	1
Коефіцієнт доступності підприємства до запозичень на фінансовому ринку (K8)	8
Мультиплікатор капіталу (K9)	6
IV Група – показники ефективності використання ресурсів	

Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (K10)	3
Коефіцієнт використання зобов'язань (K11)	5
Коефіцієнт використання платних пасивів (K12)	2

Відповідно до ранжування значимості показників достатності ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» варто розрахувати інтегральний показник достатності ресурсного потенціалу 2019 рік.

За результатами розрахунків, інтегральний показник достатності ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК».

Результати інтегрального показника для ТОВ «МХТК», зважаючи на пояснення значень діапазонів, говорять про те, що політика підприємства стосовно розробки програм забезпечення достатності ресурсного потенціалу підприємства вважається оптимальною для стабільного функціонування. Проте необхідно звернути увагу на стан ліквідності і на перегляд вибору стратегії щодо управління нею, оскільки можливим є варіант надлишкової ліквідності, що не є позитивним фактом. Також, зважаючи на ці показники, для розвитку діяльності та забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства, необхідно збільшити наявність ресурсів. Для цього варто здійснити пошук резервів.

Особливої уваги заслуговує графоаналітичний метод оцінки ресурсного потенціалу підприємства під назвою: «квадрат потенціалу».

Довжина векторів квадрату потенціалу визначається шляхом попарного порівняння фактичних значень коефіцієнтів, взятих для розрахунку, з нормативними.

Після цього по кожній групі знаходиться середнє геометричне значення від добутку попарних оцінок. Після визначення довжини всіх векторів, будується квадрат потенціалу підприємства за кожний період, а також робляться відповідні висновки, на основі яких формуються рекомендації щодо поліпшення рівня ресурсного потенціалу.

Отож, результати розрахунків для ТОВ «МХТК» наведено в табл. 2.6 та на рис. 2.4.

Таблиця 2.6 - Значення векторів квадратів ресурсного для ТОВ «МХТК» у 2019 році

№ Групи	Назва групи показників	№ Вектору	2019
I Група	Нормативи достатності капіталу	1 вектор	1,049
II Група	Нормативи ліквідності	2 вектор	1,066
III Група	Показники якості ресурсів	3 вектор	1,206
IV Група	Показники ефективності використання ресурсів	4 вектор	0,352

За результатами розрахунків варто побудувати квадрат потенціалів (рис. 2.3).

З рис. 2.3 випливає, що ТОВ «МХТК» має незбалансовану ресурсну базу, оскільки спостерігається дисгармонія векторів — усі вектори розвинуті порізно. Такий тип квадрата потенціалу вважається найгіршим, в цьому випадку підприємство потребує великих перетворень.

Рис. 2.4. Графічне зображення квадрату ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» у 2019 році

Вектор 1 та вектор 2, що відповідають за нормативи достатності капіталу та нормативи ліквідності мають відносно правильну форму та напрямок. В свою чергу 3 та 4 вектори, що відповідають за якість ресурсів та ефективності їх використанні помітно відхиляються від норми та мають некоректні напрямки. В такому випадку підприємству слід звернути особливу увагу на цей аспект при формування ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК».

Основною причиною дисгармонії формування ресурсної бази підприємство є те, що останнім часом ТОВ «МХТК» є активним користувачем залучених та запозичених ресурсів для підтримки своєї діяльності. Така політика управління може значно погіршити фінансовий стан підприємства, знизити його рентабельність та зменшити довіру дебіторів та кредиторів до його діяльності.

Отож, за результатами проведеного дослідження варто відмітити, що ресурсна база банку ТОВ «МХТК» незбалансована, підприємство має низький рівень достатності ресурсного потенціалу. Тому подальші дослідження слід спрямувати на пошук резервів для вирішення визначених проблем.

Тому наступною метою дослідження є пошук резервів підвищення економічної безпеки підприємства, знайти оптимальну структуру балансу та розрахувати можливий максимальний дохід за умови виконання системи обмежень (значення рекомендованих фінансових показників).

Для цього варто скласти таблицю 2.7 з вихідними даними ТОВ «МХТК» для подальших розрахунків.

Таблиця 2.7 - Згрупований баланс ТОВ «МХТК» за 2019 рік

№ п/п	Найменування групи статей	2019, тис.грн
1	Каса і коррахунки (x1)	22358
2	Дебіторська заборгованість (x2)	101630
3	Запаси (x3)	577339
4	Нематеріальні активи (x4)	139089
5	Інші активи (x5)	183508
УСЬОГО активів		24561
6	Статутний капітал (y ₁)	5241
7	Інші фонди (y ₂)	6446
Усього власного капіталу		8738
8	Довгострокові зобов'язання (y ₃)	1469085
9	Поточна кредиторська заборгованість рахунки (y ₄)	405552
10	Кредити банків (y ₅)	395 850

11	Інші зобов'язання (уб)	9 702
	Усього зобов'язань	15522
	УСЬОГО пасивів	24561

Джерело: розраховано автором

Для вирішення означених проблем варто розглянути математичну модель загального вигляду (2.2):

$$F = \sum_{j=1}^n c_j i_j \longrightarrow \max; \quad (2.2)$$

за системи обмежень (2.3):

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n a_{ij} x_j &\leq b_i, i = \overline{1, k}, \\ \sum_{i=1}^n a_{ij} x_j &\geq b_i, i = \overline{k+1, l}, l \leq 1; \\ \sum_{i=1}^n a_{ij} x_j &= b_i, i = \overline{l+1, t}, t \leq m; \\ x_j &\geq 0, j = 1, n \end{aligned} \quad (2.3)$$

де цільова функція

F – максимально можливий прибуток, який може бути отриманий підприємством у розрахунковому періоді;

x_j – кількість ресурсів, яка розподіляється (акумулюється) в j -й напрямок розміщення (акумулювання),

a_{ij} – обмежувальні коефіцієнти,

b_i – обсяг коштів, що розподіляються,

c_j – дохідність (витратність) за j -ю статтею балансу.

Для пошуку резервів ресурсів для забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства, варто задати такі параметри: припускається, що в наступному періоді показники y_1 та y_2 залишаться незмінними, тобто розмір власного капіталу підприємства становитиме 5241 тис. грн, у тому числі:

- 1) обсяг статутного капіталу – 5241 тис. грн, або 47% загального обсягу власних ресурсів підприємства;
- 2) обсяг інших фондів – 6446 тис. грн, або 53% загального обсягу власних ресурсів підприємства.

Для побудови цільової функції варто розрахувати середню дохідність напрямів вкладення ресурсів підприємства, а також витратності позикових джерел підприємства. Для цього необхідно скласти та розрахувати табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Витяг зі звіту про фінансові результати ТОВ «МХТК»

№ з/п	Найменування групи статей	на 31.12.2019 р., тис. грн
	Чистий прибуток від основної діяльності	58032
1	Чистий дохід від реалізації	2494836
1.1	Валовий прибуток	719234
1.2	Інші операційні доходи	11156
1.3	Фінансовий результат від операційної діяльності	146641
2	Витрати основної діяльності	
2.1	Собівартість реалізованої продукції	(1914511)
2.2	Адміністративні витрати	(39422)
2.3	Витрати на збут	(15878)
2.4	Інші операційні витрати	(30824)

Джерело: розраховано автором

Як бачимо, у розрахунковому періоді чистий прибуток підприємства становив 58032 тис. грн. На основі цих показників варто визначити дохідність основної діяльності підприємства:

- 1) дохідність x_1 (Грошові кошти) = 0;
- 2) дохідність x_2 (Дебіторська заборгованість): $101630/58032 = 1,7512$;
- 3) дохідність x_3 (Запаси): $577339/58032 = 9,941$;
- 4) дохідність x_4 (Нематеріальні активи): $139089/58032 = 2,390$;

5) дохідність x_5 (За іншими видами діяльності): $183508 / 58032 = 3,162$.

Розраховуємо витратність ресурсних джерел:

1) витратність y_3 (Довгострокових зобов'язань): 0;

2) витратність y_4 та y_5 (Поточної кредиторської заборгованості): $405552 / 1914511 = 0,213$;

3) витратність y_6 (за іншими видами діяльності): $9702 / 1914511 = 0,005$.

На основі отриманих результатів можна побудувати цільову функцію:

$$F(x,y) = 0 \cdot x_1 + 1,751 \cdot x_2 + 9,941 \cdot x_3 + 2,390 \cdot x_4 + 3,162 \cdot x_5 - 0 \cdot y_1 - 0 \cdot y_2 - 0 \cdot y_3 - 0,213 \cdot (y_4 + y_5) - 0,005 \cdot y_6 \longrightarrow \max.$$

За допомогою інструменту «Поиск решения» середовища Microsoft Office Excel знайдемо оптимальну структуру балансу ТОВ «МХТК». Розраховані значення факторів відобразимо в табл. 2.9 і порівняємо їх із фактичними обсягами ресурсів.

Таблиця 2.9 - Згрупований фактичний на 2019 рік та плановий баланс ТОВ «МХТК»

№ з/п	Найменування групи статей	Фактичні дані, тис.грн	Оптимальні дані, тис.грн	Різниця, тис.грн
1	Грошові кошти (x_1)	22358	19925	-2433
2	Дебіторська заборгованість (x_2)	101630	32906	-68724
3	Запаси (x_3)	577339	90945	-486394
4	Нематеріальні активи (x_4)	139089	140752	1663
5	Інші активи (x_5)	183508	183746	238
УСЬОГО активів		24561	24561	14114
6	Статутний капітал (y_1)	5241	5241	0
7	Інші фонди (y_2)	6446	6446	0
Усього власного капіталу		8738	8738	8738
8	Довгострокові зобов'язання (y_3)	1469085	1469085	0
9	Поточна кредиторська заборгованість (y_4)	405552	298159	-107393
10	Кредити банків (y_5)	395 850	0	-395850

11	Інші зобов'язання (уб)	9 702	214	-9488
	Усього зобов'язань	15522	15522	5376
	УСЬОГО пасивів	24561	24561	303

Джерело: розраховано автором

Отож, за результатами проведених розрахунків можна зазначити, що оптимальним рішенням для підприємства, з метою збільшення ресурсної бази, є зменшення обсягу грошових коштів на 2433 тис.грн, запасів – на 486394 тис.грн, дебіторської заборгованості – на 68724 тис.грн, поточну кредиторську заборгованість – на 107393 тис.грн та інших зобов'язань – на 9488 тис.грн.

Доцільним для підприємства є збільшення розміру нематеріальних активів на 1663 тис.грн, а також інших активів на 238 тис.грн. За таких умов максимально можливий розмір чистого прибутку підприємства складатиме 67729,8 тис. грн., що перевищує фактичний прибуток (58032 тис. грн.) на 9697,8 тис. грн.

Як бачимо за результатами розрахунків, побудова оптимального плану структури та обсягів балансу підприємства забезпечить зростання чистого прибутку від основної діяльності на 66,64%. Тобто збільшення чистого прибутку підприємства стане фінансовим резервом, що може бути використаним для фінансування запропонованих заходів для запровадження системи мінімізації митних ризиків імпоротної діяльності підприємства.

2.3. Прогнозна оцінка діяльності ТОВ «МХТК» з урахуванням запропонованих заходів

За рахунок оцінки ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» було визначено, що підприємство може мати у розпорядженні 58 032 тис.грн, що потрібно використати для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Окрім того, підприємство може отримувати додатковий прибуток за рахунок організації експорту.

Планується, що ТОВ «МХТК» буде виробляти та експортувати фітопрепарати на рослинній основі. Першою країною-партнером організації експортної діяльності нехай стане Білорусь. Тому потрібно розробити рекомендаційний контракт на здійснення експортних операцій фітопродуктів на рослинній основі ТОВ «МХТК» у даному напрямі. Головні умови контракту предсталено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Умови експортних контрактів фітопродуктів на рослинній основі ТОВ «МХТК» у 2020 році до Білорусі

Умови ЗЕД контракту	Фітопрепарат
Країна-експортер	Білорусь
Найменування товару	Хімічний продукт
Кількість товару, (нат. одиниць) пакетів, 0,5 кг	278500
Кількість товару, кг	139250
Контрактна ціна товару (за одиницю), євро	0,85
Базисні умови поставки	СРТ
Термін поставки	30 днів
Валюта ціни	євро
Валюта платежу	євро
Курс НБУ на дату платежу	27,85
Курс на МБВР на дату платежу	27,97
Форма міжнародних розрахунків	Банк. переказ

Умови (графік) розрахунків	100% аванс
Комісія за виставлення акредитиву, гарантії	0

Джерело: розроблено автором

Потенційною країною для майбутнього експорту фітопродуктів на рослинній основі може стати Білорусь. Плановим обсягом поставок 278500 кг.

Базовою умовою поставки є СРТ (Carriage Paid to – Перевезення оплачено до) – «Перевезення оплачено до» означає, що продавець оплачує перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-якого збільшення витрат, що виникає після передачі товару перевізнику, переходить з продавця на покупця, коли товар передано в розпорядження перевізника. Такі умови поставок значним чином зможуть знизити собівартість експортних поставок підприємства.

Важливим етапом організації експортної операції є обумовлення та оформлення системи оплати поставок. Поспілкувавшись із керівництвом імпортера у Білорусії, зваживши всі переваги та недоліки, було прийняте рішення на організацію міжнародних розрахунків на основі оформлення розрахунків за допомогою акредитивів.

Але, слід наголосити, що ТОВ «МХТК» має на меті використання «Акредитивів із червоною обмовкою». За такою формою розрахунків імпортер повинен оплатити аванс для здійснення поставки. У даній ситуації ТОВ «МХТК» планує запросити аванс у розмірі 33002 євро, тобто 27,8%. Ця сума є сумою витрат, що компанія понесе на реалізацію зовнішньоекономічної операції. Тоді залишкова сума за розрахунками по акредитиву становитиме 85361 євро.

Отримавши аванс, ТОВ «МХТК» зможе здійснити поставку без вкладання власних ресурсів, що певним чином страхує підприємство від ризиків.

Така форма розрахунків є гарантом як для імпортера, так і для експортера. Банком, що обслуговуватиме міжнародні розрахунки ТОВ «МХТК» стане державний банк «Ощадбанк».

Переваги акредитивів для ТОВ «МХТК»:

- документарний акредитив є суто банківським зобов'язанням, що забезпечує продавцеві найвищу надійність отримання платежу, ніж інкасо або сплата за фактом поставки/відвантаження товару;
- акредитив може бути підтвердженим іншим банком (не банком-емітентом) – таким чином, виникає додаткове зобов'язання платежу по акредитиву і від іншого (підтверджуючого) банку, що підвищує надійність акредитиву.

Для подальшої оцінки експортної діяльності підприємства варто розглянути витрати, що несуться під час провадження такої діяльності.

Структуру витрат, пов'язаних з експортом фітопродуктів на рослинній основі наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Структура експортних витрат до ціни контракту

Види витрат	%	євро	грн
1	2	3	4
Фактурна вартість товару, євро			
Виробничі витрати на виготовлення одиниці товару (собівартість), євро	50	0,383	11,567
Ціна придбання одиниці товару для експорту (для торгових посередників)	100	0,765	23,134
Витрати на здійснення експорту одиниці продукції			
Пакування	4	0,015	0,462
Витрати навантаження на першого перевізника	4	0,015	0,462
Доставка до основного перевізника	17	0,065	1,966
Оплата основного перевізника	15	0,058	1,735
Страховання	10	0,038	1,157
Комісійні, брокерські витрати	2	0,008	0,231
Ліцензійні витрати	10	0,038	1,157
Митні платежі			
Ставка мита (вивізне мито)	не передбачено		

Ставка акцизного податку	не передбачено		
ПДВ	0		
Інші витрати			
Витрати на отримання ліцензії	скасовано		
Витрати на отримання інш. дозвільних документів	скасовано		
Витрати на оформлення ЗЕД документації	4	0,015	0,462
Юридичні витрати	5	0,020	0,578
Маркетинг, реклама	5	0,020	0,578
Представницькі витрати	3	0,012	0,347
Відрядження	3	0,012	0,347
Ставка податку на прибуток	18	0,069	2,082

Джерело: розроблено автором

Структурна таблиця витрат на експорт 1 кг фітопродуктів на рослинній основі ТОВ «МХТК» до Білорусії згідно з умовами контракту, що наведена в табл. 2.11 показала, що найбільшу питому вагу займають витрати на перевезення та оплату основного перевізника –17% та 15% відповідно, наступною значущою категорією є страхування – 10%, та ліцензування експортної діяльності – 10%. Всі ці витрати в кінцевому результаті входять в собівартість експортних товарів, а в подальшому автоматично включаються до їх собівартості.

Варто оцінити витратну частину на процес оформлення, підписання та реалізації міжнародної форми розрахунків за допомогою «акредитив із червоною обмовкою» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 - Витрати на реалізацію розрахунків між імпортером та експортером за допомогою акредитиву із червоною обмовкою

Назва операції (стаття витрат)	Умова	Сума витрат, євро
Відкриття акредитивного рахунку в банку	-	0

Підписання акредитиву	0,2% від суми акредитиву	236,72
Перерахування авансу за акредитивом із червоною обмовкою	0,2% від суми акредитиву	66,0
Перерахування решти суми за акредитивом	0,2% від суми акредитиву	170,72
Всього		473,44

Джерело: розроблено автором

Тобто, загальна сума витрат на організацію такої форми міжнародних розрахунків складає 473,44 євро. Такий спосіб здорожчує експортну операцію на 473,44 євро, цим самим зменшуючи рентабельність операції. Але за таких форм розрахунків виникають гарантії як для експортера, так і для імпортера.

На підставі даних табл. 2.11 та табл. 2.12 варто провести розрахунок економічної ефективності планової експортної операції (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 - Розрахунки економічної ефективності експортної операції ТОВ «МХТК» з експорту фітопродуктів на рослинній основі до Білорусії у 2021 році

	євро	грн.
Валютна виручка (загальна сума ЗЕД-контракту)	118 363	3 579 282
Фактурна вартість товару		
Виробничі витрати (витрати на виготовлення партії товару (собівартість))	53 333	1 612 782
Витрати на придбання партії товару для експорту (для торгових посередників)	106 526	3 221 410
Витрати на здійснення ЗЕО	33 002	997 988
Пакування	2 089	63 164

Витрати навантаження	2 089	63 164
Доставка до основного перевізника	9 051	273 710
Оплата основного перевізника	8 077	244 233
Страхування	5 292	160 015
Комісійні, брокерські витрати	1 114	33 687
Ліцензійні витрати	5 292	160 015
Інші витрати для виконання ЗЕО	10 082	304 870
Витрати на отримання ліцензії		
Витрати на отримання інших дозвільних документів		
Витрати на оформлення ЗЕД документації	2 089	63 164
Юридичні витрати	2 924	88 429
Маркетинг, реклама	2 924	88 429
Представницькі витрати	1 671	50 531
Витрати на відкриття акредитиву	473	14 317
Загальні витрати по ЗЕО	96 417	2 915 641
Прибуток до оподаткування по ЗЕО	21 946	663 641
Податок на прибуток	3 950	119 455
Чистий прибуток	17 996	544 186
Продаж товару на внутрішньому ринку		
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку		
Витрати на реалізацію на внутрішньому ринку	3 579 282	
Загальні витрати продажу на внутрішньому ринку	894 821	
Прибуток до оподаткування на внутрішньому ринку	3 221 354	
Показники економічної ефективності ЗЕО		
Рентабельність ЗЕО за прибутком до оподатк.	18,5%	
Рентабельність ЗЕО за чистим прибутком	15,2%	
Базовий коефіцієнт ефективності ЗЕО	1,23	
Альтернативний коефіцієнт ефективності ЗЕО	0,06	

Джерело: розраховано автором

За результатами проведеного дослідження видно, що контракт на експорт фітопродуктів на рослинній основі до Білопусії є ефективним та рентабельним.

Зазвичай процес здійснення експортної діяльності є надзвичайно складним. Для цього існує ряд показників, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду експортних операцій на підприємстві.

Тому, варто провести розрахунок ефективності експортної діяльності ТОВ «МХТК» на перспективу (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 - Розрахунок ефективності експортної діяльності ТОВ «МХТК»

Показник	2021 план
Економічна ефективність експорту	
Цп – купівельна ціна імпортного товару	0,72
Ев – експлуатаційні витрати на використання товару	0,19
Вс – вартість сировини, матеріалів, що споживаються на одиницю виготовленої продукції	0,23
Ве – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої продукції	0,05
Вр – вартість ремонту	0,03
Вз – вартість запчастин для устаткування	0,08
ЗП – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування	0,07
ЦС=Цп-Ев	0,53
Ев=Вс+Ве+Вр+Вз+ЗП	0,46
Еі=Црі/Ві	2,45

Джерело: розраховано автором

Отже, за даними таблиці 2.14, виходить, що підприємство отримує ефект від експортної діяльності. Завдяки таким показникам, ТОВ «МХТК» може отримувати додаткові прибутки.

Підсумковим етапом дослідження має стати оцінка всіх вищезапропонованих заходів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Отож, результатами запропонованих шляхів запровадження та реалізації системи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК» є створення статті витрат, що будуть використані на реалізацію зазначених заходів (табл. 2.15).

Тобто, згідно з розрахунками, наведеними в табл.2.15, реалізацію системи розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК» потребує значних фінансових витрат, проте така стратегія зможе значно підвищити ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та мінімізувати митні ризики.

Таблиця 2.15 - Витрати на реалізацію системи розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК», тис.грн

Стаття витрат	%	2020	2021	2022	2023	2024
Управління інформаційними ресурсами та технологіями для організації роботи ЗЕД	16%		510,02	606,92	752,58	910,63
Створенні відділу управління ЗЕД та управління ним	12%		382,51	455,19	564,43	682,97
Управління фінансовими та матеріальними ресурсами	19%	496,43	605,65	720,72	893,69	1081,37
Аналіз ринку та моніторинг його сегментів	14%	365,79	446,27	531,06	658,50	796,80
Імпортна діяльність	19%	496,43	605,65	720,72	893,69	1081,37
Мінімізація митних ризиків	12%		382,51	455,19	564,43	682,97
Маркетинг та обслуговування	8%	209,03	255,01	303,46	376,29	455,31
Всього	16%	1567,68	3187,60	3793,25	4703,63	5691,40

Джерело: розраховано автором

Показник ефективності запровадження системи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства пропонуємо обчислити за такою формулою (2.4):

$$RMA = RMC / AR, \tag{2.4}$$

де RMA- показник доцільності управління експортом;

RMC - витрати на управління експортом;

AR - очікуваний результат від зовнішньоекономічного контракту.

Результати розрахунків для ТОВ «МХТК» наведено в табл. 2.16.

Таблиця 2.16 - Оцінка ефективності запровадження системи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності для ТОВ «МХТК»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
RMC - сукупні витрати на реалізацію заходів	2612,79	3187,60	3793,25	4703,63	5691,40
AR - планова вигода від запровадження проекту	4778,76	5877,87	6818,33	8454,74	9553,85
RMA- показник доцільності управління ЗЕД	0,55	0,54	0,56	0,56	0,60

Джерело: розраховано автором

Отож, за результатами табл. 2.16 слідує, що запропоновані заходи є доцільними до впровадження, адже результати розрахунків більше нуля. В динаміці планового періоду (з 2020 року по 2024 рік) показники результативності зростають. Тому дана система не потребує коригування протягом планового

періоду. Керівництву підприємства потрібно дотримуватися стратегічних напрямків як на тактичному, так і стратегічному рівнях.

Висновки до розділу 2

У другому розділі випускної кваліфікаційної роботи було розглянуто напрями удосконалення організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного забезпечення імпортової діяльності ТОВ «МХТК» зумовлено значним рівнем впливу митних ризиків на підприємство та відсутністю відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю фірми. Тому, забезпечити належну організацію і управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «МХТК» має спеціально відведений рівень організаційної структури управління підприємством, що і матиме назву «Відділ зовнішньоекономічної діяльності» підприємства.

На основі отриманих результатів дослідження було розроблено комплекс заходів щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК». Ці заходи включають в себе в першу чергу створення відділу управління ЗЕД підприємства, що стане частиною загальної організаційної структури фірми; мінімізація митних ризиків та розвиток експортного напрямку на міжнародній арені.

У процесі пошуку вільних резервів для фінансування запропонованих заходів було переструктуровано баланс підприємства. На основі даних результатів встановлено, що доцільним для підприємства є збільшення розміру нематеріальних активів на 1663 тис.грн, а також інших активів на 238 тис.грн. За таких умов максимально можливий розмір чистого прибутку підприємства складатиме 67729,8 тис. грн., що перевищує фактичний прибуток (58032 тис. грн.) на 9697,8 тис. грн. Тобто, За рахунок оцінки ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» було визначено, що підприємство може мати у розпорядженні 58 032

тис.грн, що потрібно використати для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Прогнозна оцінка доцільності запропонованих заходів показала, що, підприємство може отримувати додатковий прибуток за рахунок організації експорту. Планується, що ТОВ «МХТК» буде виробляти та експортувати фіто-препарати на рослинній основі. Першою країною-партнером організації експортної діяльності стане Білорусь.

Прогноз доцільності запропонованих заходів базувався на комплексному розрахунку ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, який показав, що запропоновані заходи є доцільними до впровадження, адже результати розрахунків більше нуля. В динаміці планового періоду (з 2020 року по 2024 рік) показники результативності зростають. Тому дана система не потребує коригування протягом планового періоду. Керівництву підприємства потрібно дотримуватися стратегічних напрямків як на тактичному, так і стратегічному рівнях.

ВИСНОВКИ

Дослідження організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності «ТОВ МХТК» дозволяє зробити наступні висновки.

1. Базою дослідження було обрано підприємство ТОВ «МХТК».
2. Дослідивши особливості здійснення господарської діяльності ТОВ «МХТК», було визначено, що основними напрямками діяльності ТОВ «МХТК» є виготовлення хімічних продуктів та організація оптової торгівлі ними на внутрішньому ринку хімічних продуктів України. Аналіз також показав, що підприємство ТОВ «МХТК» націлене на стратегію розвитку, що підтверджується отриманими протягом досліджуваного періоду збитками. Але в той час, підприємство має багатий виробничий потенціал, проте проблемою цього аспекту виступає те, що підприємство використовує залучені джерелами фінансування для розвитку свого виробничого потенціалу.
3. Також було визначено особливості організаційно-економічного забезпечення імпортої діяльності ТОВ «МХТК». Було визначено, що зовнішньоекономічна діяльність є важливим аспектом діяльності всього підприємства. Вона представлена у формі імпорту. Так, ТОВ «МХТК» є виробником та продавцем хімічних товарів. Для організації виробництва підприємство використовує високотехнологічне обладнання закордонних виробників. На підприємстві організацією імпортої діяльності займається економічний відділ. Але варто відзначити, що належним чином робота не організовується, оскільки економісти спершу проводять аналіз та планування. Лише незначну кількість часу витрачається на організацію імпорту запчастин для виробничого обладнання.
4. Проаналізувавши ефективність організаційно-економічного забезпечення імпортої діяльності ТОВ «МХТК» можна зазначити, о його загальний рівень має негативну динаміку. На організацію імпорту на підприємстві діє ряд факторів. Тому було проведено факторний аналіз

ефективності імпортої діяльності підприємства. Результатами факторного аналізу стало те, що негативним чином на імпортої процеси підприємства впливають митні ризики імпортої діяльності та відсутність відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю. Ці дві складові можуть взаємодоповнювати один одного, адже наявність відділу ЗЕД може сприяти мінімізації митних ризиків за рахунок їх вчасного виявлення та визначення сили впливу.

5. Обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного забезпечення імпортої діяльності ТОВ «МХТК» зумовлено значним рівнем впливу митних ризиків на підприємство та відсутністю відділу управління зовнішньоекономічною діяльністю фірми. Тому, забезпечити належну організацію і управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «МХТК» має спеціально відведений рівень організаційної структури управління підприємством, що і матиме назву «Відділ зовнішньоекономічної діяльності» підприємства.

6. На основі отриманих результатів дослідження було розроблено комплекс заходів щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «МХТК». Ці заходи включають в себе в першу чергу створення відділу управління ЗЕД підприємства, що стане частиною загальної організаційної структури фірми; мінімізація митних ризиків та розвиток експортного напрямку на міжнародній арені.

7. У процесі пошуку вільних резервів для фінансування запропонованих заходів було переструктуровано баланс підприємства. На основі даних результатів встановлено, що доцільним для підприємства є збільшення розміру нематеріальних активів на 1663 тис.грн, а також інших активів на 238 тис.грн. За таких умов максимально можливий розмір чистого прибутку підприємства складатиме 67729,8 тис. грн., що перевищує фактичний прибуток (58032 тис. грн.) на 9697,8 тис. грн. Тобто, За рахунок оцінки ресурсного потенціалу ТОВ «МХТК» було визначено,

що підприємство може мати у розпорядженні 58 032 тис.грн, що потрібно використати для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

8. Прогнозна оцінка доцільності запропонованих заходів показала, що, підприємство може отримувати додатковий прибуток за рахунок організації експорту. Планується, що ТОВ «МХТК» буде виробляти та експортувати фітопрепарати на рослинній основі. Першою країною-партнером організації експортної діяльності стане Білорусь.

9. Прогноз доцільності запропонованих заходів базувався на комплексному розрахунку ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, який показав, що запропоновані заходи є доцільними до впровадження, адже результати розрахунків більше нуля. В динаміці планового періоду (з 2020 року по 2024 рік) показники результативності зростають. Тому дана система не потребує коригування протягом планового періоду. Керівництву підприємства потрібно дотримуватися стратегічних напрямків як на тактичному, так і стратегічному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст] : навчальний посібник / В. О. Мец. – К., 2003. – 280 с.
2. Базилінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [Текст] / Базилінська О. Я. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 328с.
3. Яцишин Н. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА // [Електронне джерело]. Режим доступу: [file:///C:/Users/aleks/Downloads/ecan_2012_10\(4\)_102%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/aleks/Downloads/ecan_2012_10(4)_102%20(1).pdf).
4. Аюшиєв А.Д. Фінанси підприємств і організацій : підручник: ч. 1. — 2-е вид., перероб. и доп. — Іркутськ: Вид-во БГУЕП, 2007. — 347 с.
5. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О.І. Гадзевич . – К.: Кондор, 2004. 180 с.
6. Вітлінський В.В., Маханець Л.Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2008. – 432 с.
7. Управління зовнішньоекономічної діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А.І. Кредісова. – К.: ТОВ ВІРА – Р, 2008. – 448 с
8. Міжнародна торгівля: Підручник. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2011. – 512 с.
9. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. – 648 с.
10. Жаліло Я.А. Роль зовнішньоекономічних чинників у забезпеченні переходу до інноваційної моделі економічного розвитку // Прометей. — Донецьк, 2004. — Вып. 1 (13). — С. 69— 72.
11. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.

12. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.
13. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2010. – 394 с.
14. Тошина Н. М. Концептуальний підхід до формування стратегії підприємства [Електр. ресурс] // Бізнес-навігатор. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_2/2010/02/100222.pdf.
15. Вакуленко Л.Л. Вплив державних інститутів на зовнішньоекономічну діяльність України // Вісник. — Харків, 2004. — №10. — С. 24—27.
16. Ковальчук М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — с.
17. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Т.М. Циганкової. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
18. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. – 648 с.
19. Солошенко Л. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. – Х.: Фактор, 2016. – 176.
20. Данілов О.Д., Пернарівський О.В. Міжнародні розрахунки та валютний контроль: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2016. – 181с.
21. Одинець В. А. Перспективи управління бізнес-процесами / В. А. Одинець, С. Д. Мамченко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2017. – № 2(37). – С. 18–23.

22. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
23. Торяник Ж. І. Оцінка рівня достатності ресурсного потенціалу банківських установ на основі розрахунку інтегрального показника / Ж. І. Торяник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 141–144.
24. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал.. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
25. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с
26. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К. : Атіка, 2007. – 528 с
27. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал.. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
28. Пісной П. Державна митна служба України на шляху аналізу та управління митними ризиками / П. Пісной // «Ефективність державного управління» : Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 344-353.
29. Терещенко С. Митний контроль. Алгоритм аналізу факторів ризику під час митного контролю. Основні методи шахрайства під час транзиту / С. Терещенко // Вісник Академії митної служби України, 2000. – №3. – С.3–12.
30. Пашко П. В. Понятійний апарат системи забезпечення митної безпекоспроможності / П. В. Пашко // Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління національним господарством. - №4 (94). – 2009. – С. 62-68.

31. Войцещук А. Д. Регулювання митної справи : підручник / за заг. ред. Войцещука А. Д. – Хмельницький : Видавництво ІНТРАДА, 2007. – 312 с.
32. Комаров О. В. Митний ризик як ключовий елемент механізму державного ризикменеджменту в митній галузі [Електронний ресурс] / О. В. Комаров. – Режим доступу: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova_2010_1_CA_issues.
33. Галько С. Правова основа формування системи аналізу ризиків як інструмент вдосконалення технології здійснення митних процедур / С. Галько, С. Терещенко // Митна безпека. – 2010. – № 2. – С. 26– 35.
34. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення і шляхи забезпечення / [Пашко П. В., Бережнюк І. Г., Гребнеліник О. П. та ін.]. – К.: Знання, 2012. – 215 с.
35. Пашко П. В. Застосування методів аналізу та управління ризиками в Держмитслужбі України / П. В. Пашко, П. В. Пісной, С. С. Демченко, В. В. Булана // Вітчизняний і зарубіжний досвід впровадження електронного урядування. Збірник матеріалів науково-практичної конференції. За заг. ред. д-ра наук з держ.упр., проф. С. А. Чукут, канд. наук з держ. упр. О. В. Загвойської. – К. : Майкрософт, 2008. – С. 27–35.
36. Демченко С. С. Совершенствование системы управления рисками – один из приоритетов развития таможенного дела / Демченко С. С., Булана В. В., Брендак А. И. // Митниця. – 2010. – №10 (71).
37. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення і шляхи забезпечення / [Пашко П. В., Бережнюк І. Г., Гребнеліник О. П. та ін.]. – К.: Знання, 2012. – 215 с.
38. Шилова О.Ю. Організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (підприємства

металургійного комплексу та машинобудування)” / О.Ю. Шилова. – Донецьк, 2009. – 17 с.

39. Лакіза В.В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства / В.В. Лакіза, К.Я. Качмар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 224-229.

40. Радіонова Н.Й. Організаційно-економічне забезпечення управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)” / Н.Й. Радіонова. – Луганськ, 2010. – 19 с.

41. ТОВ «МХТУ». [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/34405192/.

42. Подольчак Н. Ю. Кількісне оцінювання рівня підприємницьких митних ризиків машинобудівних підприємств. - Теорія і практика економіки та управління промисловими підприємствами. - №1(17), 2015. – с. 141.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 - Аналіз складу та структури імпортованих товарів ТОВ

«МХТК»

Види продукції (робіт, послуг)	2015		2016		2017		2018	
	Тис.грн	%	Тис.грн	%	Тис.грн	%	Тис.грн	%
Запчастини CATERPILLAR	313,8	21,2	324,2	21,1	414,9	21,1	395,4	21,1
Запчастини FIAT KO- BELKO	44,7	3,0	45,4	3,0	58,5	3,0	56,3	3,0
Запчастини HITACHI	404,4	27,3	400,3	26,1	523,1	26,7	509,6	26,7
Запчастини PARKER	251,6	17,0	246,7	16,1	323,8	16,5	317,0	16,5
Запчастини ATLAS COPCO	190,6	12,9	192,9	12,6	249,4	12,7	240,2	12,7
Запчастини KO- MATSU	141,9	9,6	151,9	9,9	191,2	9,7	178,8	9,7
Запчастини METSO MINERALS	134,5	9,1	174,6	11,4	201,7	10,3	169,5	10,3
Всього	1481,5	100,0	1536,1	100,0	1962,5	100,0	1866,6	100,0

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1. - Динаміка фінансових результатів ТОВ «МХТК» від введення імпортованих запчастин, тис.грн

	Запчастини CATERP ILLAR	Запчастини FIAT KO- BELKO	Запчастини HITAC HI	Запчастини PARKER	Запчастини ATLAS COPCO	Запчастини KO- MATSU	Запчастини METSO MINE- RALS
2015 рік							
Дохід від реалізації імпортованих товарів, включених у вартість виробленої продукції	53,00	7,54	68,29	42,48	32,19	23,96	22,71
Витрати на імпорт товарів	29,28	4,17	37,73	23,47	17,79	13,24	12,55
Фінансовий результат	23,72	3,38	30,56	19,01	14,41	10,72	10,16
2016 рік							
Дохід від реалізації імпортованих товарів, включених у вартість виробленої продукції	58,38	8,17	72,09	44,43	34,74	27,35	31,44
Витрати на імпорт товарів	30,25	4,23	37,35	23,02	18,00	14,17	16,29
Фінансовий результат	28,13	3,94	34,74	21,41	16,74	13,18	15,15
2017 рік							
Дохід від реалізації імпортованих товарів, включених у вартість виробленої продукції	75,10	10,59	94,67	58,61	45,14	34,60	36,52
Витрати на імпорт товарів	38,71	5,46	48,80	30,21	23,27	17,84	18,82
Фінансовий результат	36,39	5,13	45,87	28,40	21,87	16,77	17,69
2018 рік							
Дохід від реалізації імпортованих товарів, включених у вартість виробленої продукції	64,93	9,24	83,68	52,05	39,44	29,36	27,83
Витрати на імпорт товарів	36,89	5,25	47,54	29,57	22,41	16,68	15,81
Фінансовий результат	28,04	3,99	36,13	22,48	17,03	12,68	12,02

2019 рік							
Дохід від реалізації імпортованих товарів, включених у вартість виробленої продукції	77,82	10,89	96,10	59,22	46,32	36,46	41,91
Витрати на імпорт товарів	40,53	5,67	50,05	30,85	24,12	18,99	21,83
Фінансовий результат	37,29	5,22	46,05	28,38	22,19	17,47	20,08

ДОДАТОК В



Рис.В.1. Структурна модель інформаційного забезпечення процесів управління ЗЕД підприємства [17]

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1 – Вимоги до програмного забезпечення договірних зобов'язань та прав за імпорнтними операціями [20]

Вимоги до програмного забезпечення	Складі вимог програмного забезпечення	Характеристика вимог програмного забезпечення
Функціональність	Ажур	Можливість розраховувати підсумки за рахунками бухгалтерського обліку (обороти, залишки) на будь-який момент часу при довільній кількості введених операцій
	Аналітичний облік	Можливість вести аналітичний облік у таких розрізах і з таким рівнем деталізації, як цього вимагають потреби управління
	Кількісний облік	Можливість ведення обліку у натуральному вимірнику
	Валютний облік	Облік у валютах, що відрізняються від базової (основної) валюти
	Ведення журналу операцій	Здатність вводити та накопичувати всі господарські операції, що відображають всю діяльність підприємства
	Гнучкість	Можливість пристосувати програму до особливостей конкретного підприємства та змін у законодавстві
Технічність	Невибагливість до апаратного забезпечення	Можливість ефективно працювати на комп'ютерах із середніми технічними характеристиками
	Редактор документів	Вбудовані в програму засоби створення і коригування форм первинних документів, розрахунків та звітів
	Експорт-імпорт даних	Можливість обмінюватися даними з іншими програмами та пристроями (касовими апаратами, сканерами штрих-кодів)
	Робота в мережах	Здатність працювати на кількох комп'ютерах із поєднанням даних за допомогою комп'ютерної мережі
	Захист інформації	Забезпечення кодування інформації та обмеження доступу за допомогою системних паролів

	Архів документів	Вбудовані засоби архівації даних з можливістю швидкого відновлення даних
Комерційність	Ціна	Прийнятна для підприємства ціна програмного забезпечення та його супровіду
	Супровід	Послуги з навчання користувачів, оперативні консультації, оновлення програмного забезпечення
	Документація	Якісна детальна друкована документація для програм

ТОВ «МХТК» Фінансова звітність (в тисячах гривень)

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2018 12 31
Підприємство: ТОВ «МХТК»	за ЄДРПОУ	34405192
Вид економічної діяльності: Виробництво та торгівля хімічними продуктами	за КВЕД	46.75
Одиниця виміру: тис. грн		
Адреса 32325, 03035, м. Київ, Солом'янський район, площа Солом'янська, будинок 2.		
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		
за міжнародними стандартами фінансової звітності		V
Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 року		
	Форма № 1	Код за ДКУД 18010 01

Актив	Код рядка	При- мітк и	31 грудня 2016 року перераховано	31 грудня 2017 року перераховано	31 грудня 2018 року
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	3	50 017	75 068	65 749

первісна вартість	1001		137 764	210 252	263 231
накопичена амортизація	1002		(87 747)	(135 184)	(197 482)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4	94 403	133 443	113 327
Основні засоби	1010	5	1 119 709	1 064 743	1 038 814
первісна вартість	1011		1 852 735	1 897 284	1 968 651
знос	1012		(733 026)	(832 541)	(929 837)
Інвестиційна нерухомість	1015		—	—	—
Довгострокові біологічні активи	1020		—	—	—
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		—	—	—
інші фінансові інвестиції	1035		28	28	28
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		—	—	—
Відстрочені податкові активи	1045	6	66 393	73 213	—
Інші необоротні активи	1090	9	27 600	25 811	16 773
Усього за розділом I	1095		1 358 150	1 372 306	1 234 691
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	7	358 965	405 906	503 472
Виробничі запаси	1101		251 207	284 810	364 187
Незавершене виробництво	1102		81 871	86 424	109 223
Готова продукція	1103		25 887	34 672	30 062
Поточні біологічні активи	1110		—	—	—
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8	36 068	35 667	45 881
Дебіторська заборгованість за розрахунками					
за виданими авансами	1130		16 925	11 492	34 988
з бюджетом	1135	10	17 963	15 728	12 837

у тому числі з податку на прибуток	1136	10	11 004	3 613	9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	—	—	957	1
Поточні фінансові інвестиції	1160	—	—	—	—
Гроші та їх еквіваленти	1165	12	88 254	50 286	88 495
Готівка	1166	10	—	2	4
Витрати майбутніх періодів	1170	—	1 320	1 551	625
Інші оборотні активи	1190	11	2 712	1 314	65 165
Усього за розділом II	1195		522 217	522 903	751 468
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		—	—	—
Баланс	1300		1 880 367	1 895 209	1 986 159

Пасив	Код рядк а	При-мітк и	31 грудня 2016 року перераховано	31 грудня 2017 року перераховано	31 грудня 2018 року
1	2	3	4	5	
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13	7 917	7 917	7 917
Капітал у дооцінках	1405	—	—	—	—
Додатковий капітал	1410	13	98 581	98 581	98 581
Резервний капітал	1415	—	—	—	—
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13	211 285	(551 385)	(874 257)
Неоплачений капітал	1425	—	—	—	—
Вилучений капітал	1430	—	—	—	—
Усього за розділом I	1495		317 783	(444 887)	(767 759)

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	6	—	—	36 447
Пенсійні зобов'язання	1505	14	27 537	29 437	33 810
Інші довгострокові зобов'язання	1515	15	1 077 175	1 468 677	1 591 863
Довгострокові забезпечення	1520	14	26 420	37 260	21 767
Цільове фінансування	1525		—	—	—
Усього за розділом II	1595		1 131 132	1 535 374	1 683 887
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1600		—	—	—
Поточна кредиторська заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	1610	15	204 502	478 988	761 659
товари, роботи, послуги	1615	16	193 999	303 897	262 399
розрахунками з бюджетом	1620		1 128	1 155	6 078
у тому числі з податку на прибуток	1621		—	—	—
розрахунками зі страхування	1625		54	30	955
розрахунками з оплати праці	1630	17	17 254	1 045	21 038
за одержаними авансами	1635		9 380	9 939	13 155
Поточні забезпечення	1660	14	5 119	5 657	4 489
Доходи майбутніх періодів	1665		—	—	—
Інші поточні зобов'язання	1690		16	4 011	258
Усього за розділом III	1695		431 452	804 722	1 070 031
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття					
	1700		—	—	—
Баланс	1900		1 880 367	1 895 209	1 986 159

Дудзяний С.І. Генеральний директор	Сігало О.М. Головний бухгалтер
---------------------------------------	-----------------------------------

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2018 12 31
Підприємство: ТОВ «МХТК»	за ЄДРПОУ	34405192
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2018 рік		
Форма № 2	Код за ДКУД	1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітки	За звітний період	За попередній період перераховано
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18	2 005 184	1 481 930
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19	(1 599 838)	(1 344 701)
Валовий:				
Прибуток	2090		405 346	137 229
Збиток	2095		—	—

Інші операційні доходи	2120	22	9 977	23 586
Адміністративні витрати	2130	20	(92 627)	(50 846)
Витрати на збут	2150	21	(104 570)	(83 388)
Інші операційні витрати	2180	22	(60 262)	(138 554)
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
Прибуток	2190		157 864	—
Збиток	2195		—	(111 973)
Дохід від участі в капіталі	2200		—	—
Інші фінансові доходи	2220	23	40 525	9 892
Інші доходи	2240	25	3 972	5 130
Фінансові витрати	2250	24	(413 276)	(670 934)
Втрати від участі в капіталі	2255		—	—
Інші витрати	2270		—	(96)
Фінансовий результат до оподаткування:				
Прибуток	2290		—	—
Збиток	2295		(210 915)	(767 981)
(Витрати) дохід з податку на прибуток	2300	6	(109 659)	6 456
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності	2305		—	—
Чистий фінансовий результат:				
Прибуток	2350		—	—
Збиток	2355		(320 574)	(761 525)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядк а	При- мітк и	За звітний період	За попередній період перераховано
1	2	3	4	5
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	14	(2 290)	(1 338)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		(2 290)	(1 338)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	6	—	241
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		(2 290)	(1 097)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(322 864)	(762 622)

ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядк а	За звітний період	За попередній період перераховано
1	2	3	4
		1 350 91	
Матеріальні затрати	2500	1	1 118 057
Витрати на оплату праці	2505	132 992	100 901
Відрахування на соціальні заходи	2510	24 358	35 138
Амортизація	2515	164 915	149 070
Інші операційні витрати	2520	377 410	321 856
		2 050 58	
Разом	2550	6	1 725 022

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період перераховано
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	158 347 440	158 347 440
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	158 347 440	158 347 440
	(	(	(
	2	4	4
	,	,	,
	0	8	8
	2	0	0
	4	9	9
	5	2	2
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	)	)
	(	(	(
	2	4	4
	,	,	,
	0	8	8
	2	0	0
	4	9	9
	5	2	2
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	)	)
Дивіденди на одну просту акцію	2650	—	—

Дудзяний С.І. Генеральний директор	Сігалю О.М. Головний бухгалтер
---------------------------------------	-----------------------------------

		Дата (рік, місяць)
Підприємство: ТОВ «МХТК»		
Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2018 рік		
	Форма № 3	Код за

Стаття	К о д	За звітний період	За аналогічний період попереднього року перераховано
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 0 0 0	1 792 138	1 295 202
Повернення податків і зборів	3 0 0 5	9 310	4 113
у тому числі податку на додану вартість	3 0 0 6	—	—
Цільового фінансування	3 0 1 0	1 164	2 600
Покупців і замовників авансів	3 0 1 5	742 495	624 802
Повернення авансів	3 0 2 0	138	8
Установ банків відсотків за поточними рахунками	3 0 2 5	9 535	8 779
Боржників неустойки (штрафів, пені)	3 0 3 5	7	3
Надходження від операційної оренди	3 0 4 0	927	4 021
Інші надходження	3 0 9 5	3 095	3 230
Витрачання на оплату:			

Товарів (робіт, послуг)	3100	(898 606)	(714 467)
Праці	3105	(99 349)	(93 781)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(29 292)	(45 922)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(55 865)	(44 707)
Зобов'язань з податку на прибуток	3116	(710)	(539)
Зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(112 664)	(25 343)
Витрачання на оплату зобов'язань інших податків і зборів	3118	—	(2 064)
Авансів	3135	(1 162 793)	(939 051)
Повернення авансів	3140	(189)	(29)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(3)	(74)
Інші витрачання	3190	(7 997)	(6 654)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	191 341	70 127
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			

Фінансових інвестицій	3 2 0 0	—	—
Необоротних активів	3 2 0 5	—	378
Надходження від отриманих: Відсотків	3 2 1 5	2 694	—
Дивідендів	3 2 2 0	—	—
Надходження від деривативів	3 2 2 5	—	—
Інші надходження	3 2 5 0	—	—
Витрачання на придбання:			
Фінансових інвестицій	3 2 5 5	(60 000)	—
Необоротних активів	3 2 6 0	(90 859)	(111 283)
Виплати за деривативами	3 2 7 0	—	—
Інші платежі	3 2 9 0	—	—
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3 2 9 5	(148 165)	(110 905)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3 3	—	—

	0 0		
Отримання позик	3 3 0 5	—	4 000
Інші надходження	3 3 4 0	—	—
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3 3 4 5	—	—
Погащення позик	3 3 5 0	(4 000)	—
Сплату дивідендів	3 3 5 5	—	—
Інші платежі	3 3 9 0	—	—
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3 3 9 5	(4 000)	4 000
Чистий рух коштів за звітний період	3 4 0 0	39 176	(36 778)
Залишок коштів на початок року	3 4 0 5	50 288	88 264
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3 4 1 0	(965)	(1 198)
Залишок коштів на кінець року	3 4 1 5	88 499	50 288

Рядок 3095 «Інші надходження» секції «Рух коштів у результаті операційної діяльності» звіту про рух грошових коштів за роки, що закінчилися 31 грудня 2016 та 2015 років, складається з такого:

	2018	2017
Інші надходження		
Надходження від продажу іноземної валюти	2 979	3 122
Надходження від реалізації запасів третім особам	—	49
Інші надходження	116	59
Всього інших надходжень	3 095	3 230

Рядок 3190 «Інші витрачання» секції «Рух коштів у результаті операційної діяльності» звіту про рух грошових коштів за роки, що закінчилися 31 грудня 2018 та 2017 років, складається з такого:

	2018	2017
Інші витрачання		
На сплату штрафних санкцій за результатами судових проваджень	—	9
Розрахунки з підзвітними особами	1 810	—
Собівартість реалізованої іноземної валюти	2 980	3 757
Банківські послуги	1 199	1 723

Інші витрачання	2 0 08	1 1 65
Всього інших витрачань	7 9 97	6 6 54

Дудзяний С.І. Генеральний директор	Сітало О.М. Головний бухгалтер
---------------------------------------	-----------------------------------

6

ПАТ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ЦЕМЕНТ» Фінансова
звітність
(в тисячах гривень)

Стаття	К о д	Зареєстрова ний (пайовий) капітал	Капітал у дооцін ках	Додатко вий капітал	Резерв ний капітал	Нерозподіле ний прибуток (непокритий збиток)	Неоплаче ний капітал	Вилуче ний капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року (перераховано)	4 0 0	7 917	—	98 581	—	(551 385)	—	—	(448 88 7)
Коригування:									—
Зміна облікової політики	4 0 0 5	—	—	—	—	—	—	—	—
Виправлення помилки	4 0 0 1 0	—	—	—	—	—	—	—	—
Інші зміни	4 0 0 9 0	—	—	—	—	(8)	—	—	(8)
Скоригований залишок на початок року (перераховано)	4 0 9 5	7 917	—	98 581	—	(551 393)	—	—	(444 89 5)
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4 1 0 0	—	—	—	—	(320 574)	—	—	(320 57 4)
Інший сукупний дохід за звітний період	4 1 1 0	—	—	—	—	(2 290)	—	—	(2 290)
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4 2 0 0	—	—	—	—	—	—	—	—
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4 2 0 5	—	—	—	—	—	—	—	—
Відрахування до резервного капіталу	4 2 1 0	—	—	—	—	—	—	—	—
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4 2 4 0	—	—	—	—	—	—	—	—

Погашення заборгованості з капіталу	4	2	4	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Вилучення капіталу:												
	4	2	6	0	—	—	—	—	—	—	—	—
Викуп акцій (часток)												
	4	2	6	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Перепродаж викуплених акцій (часток)												
	4	2	6	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Анулювання викуплених акцій (часток)												
	4	2	7	0	—	—	—	—	—	—	—	—
Вилучення частки в капіталі												
	4	2	7	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Інші зміни в капіталі:												
	4	2	9	0	—	—	—	—	—	—	—	—
Разом змін в капіталі	4	2	9	5	—	—	—	—	(322 864)	—	—	(322 864)
Залишок на кінець року	4	3	0	0	7 917	—	98 581	—	(874 257)	—	—	(767 759)

—
Дудзяний С.І.
Генеральний директор

—
Сітало О.М.
Головний бухгалтер

Стаття	К о д	Зареєстрова ний (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатко вий капітал	Резерв ний капітал	Нерозподіле ний прибуток (непокритий збиток)	Неоплаче ний капітал	Вилуче ний капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року (перераховано)	400	7 917	—	98 581	—	211 285	—	—	317 783
Коригування:									—
Зміна облікової політики	4005	—	—	—	—	—	—	—	—
Виправлення помилок	4010	—	—	—	—	—	—	—	—
Інші зміни	4090	—	—	—	—	(48)	—	—	(48)
Скоригований залишок на початок року (перераховано)	4095	7 917	—	98 581	—	211 237	—	—	317 735
Чистий прибуток (збиток) за звітний період (перераховано)	4100	—	—	—	—	(761 525)	—	—	(761 525)
Інший сукупний дохід за звітний період (перераховано)	4110	—	—	—	—	(1 097)	—	—	(1 097)
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	—	—	—	—	—	—	—	—
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	—	—	—	—	—	—	—	—
Відрахування до резервного капіталу	4210	—	—	—	—	—	—	—	—
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	—	—	—	—	—	—	—	—

	4								
Погашення	2								
заборгованості з	4								
капіталу	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Вилучення									
капіталу:	4								
	2								
	6								
Викуп акцій (часток)	0	—	—	—	—	—	—	—	—
	4								
Перепродаж	2								
викуплених акцій	6								
(часток)	5	—	—	—	—	—	—	—	—
	4								
Анулювання	2								
викуплених акцій	7								
(часток)	0	—	—	—	—	—	—	—	—
	4								
Вилучення частки в	2								
капіталі	7								
	5	—	—	—	—	—	—	—	—
	4								
	2								
Інші зміни в капіталі:	9								
	0	—	—	—	—	—	—	—	—
	4								
Разом змін в	2								
капіталі	9								
(перераховано)	5	—	—	—	—	(762 622)	—	—	(762 622)
	4								
Залишок на кінець	3								
року	0								
(перераховано)	0	7 917	—	98 581	—	(551 385)	—	—	(444 887)

Дудзяний С.І.
Генеральний директор

Сітало О.М.
Головний бухгалтер

