

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Імпортна стратегія підприємства (на прикладі ІП «Ретал Україна»)

Студентки 2 курсу, 2мз групи,
факультету міжнародної торгівлі і
права,

спеціальності 073 «Менеджмент»

Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Чередниченко
Єлизавети
Максимівни

Науковий керівник

Доктор економічних наук,
професор, професор кафедри
міжнародного менеджменту

Мельник
Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньо-професійної
програми

Кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародного менеджменту

Серова
Людмила
Петрівна

Київ 2021

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація / освітня програма менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

Т.М. Мельник

« ____ » ____ 20 ____ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Чередниченко Єлизавета Максимівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Імпортна стратегія підприємства (на прикладі ІП «Ретал Україна»)

Затверджена наказом КНТЕУ від « ____ » лютого 2021р. №

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту)

дослідження сучасного стану розвитку та обґрунтування сучасних підходів до розробки імпоротної стратегії підприємства.

Об'єкт дослідження

процес розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

Предмет дослідження

теоретичні та методологічні аспекти розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

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

Розділ	Консультант (прізвище, ім'я)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

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

ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»	14
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства	14
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства	21
1.3. Дослідження реалізації імпоротної стратегії підприємства.....	27
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»	36
2.1. Обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпоротної діяльності підприємства.....	36
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства	43
2.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.....	50
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	59
ДОДАТКИ	62

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1.	<i>Затвердження змісту, теми, об'єкта та предмету дослідження.</i>	1.10.2019	1.10.2019
2.	<i>Отримання завдання на випускну кваліфікаційну роботу, складання календарного плану виконання.</i>	5.12.2019	5.12.2019
3.	<i>Виконання наукової статті.</i>	20.03.2020	20.03.2020
4.	<i>Написання випускної кваліфікаційної роботи.</i>	1.10.2020	1.10.2020
5.	<i>Оформлення роботи та її реєстрація на кафедрі.</i>	15.10.2020	15.10.2020
6.	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі.</i>	20.10.2020	20.10.2020
7.	<i>Зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи.</i>	22.10.2020	22.10.2020
8.	<i>Подання та випускної кваліфікаційної роботи до екзаменаційної комісії та захист.</i>	1.11.2020	1.11.2020

7. Дата видачі завдання «1» жовтня 2019р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Мельник Т. М.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми)Сєрова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент

Чередниченко Є.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Представлена випускна кваліфікаційна робота виконана відповідно до плану.

Зміст роботи є логічним та послідовним. Автор вміє не лише аналізувати матеріал, але й робить ґрунтовні висновки щодо сучасних підходів до розробки імпоротної стратегії підприємства.

У роботі проведено розробку комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства.

Значну увагу в роботі приділено аналізу фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Результати дослідження обумовлюють практичну значущість роботи, що визначається використанням запропонованих заходів підприємством з метою покращення імпоротної діяльності підприємства.

ВКР Чередниченко Є.М. відповідає кваліфікаційним вимогам і може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
(проекту)

(підпис, дата)

Відмітка про попередній
захист

(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента
може бути допущена до захисту екзаменаційній
комісії.

Чередниченко Є.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

Гарант освітньої
програми

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач
кафедри

Мельник Т. М.

(прізвище, ініціали, підпис)

« ____ » _____ 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Чередниченко Єлизавета Максимівна «Імпортна стратегія підприємства на прикладі ІП «Ретал Україна»

Випускна кваліфікаційна робота присвячена теоретичним, методологічним і практичним питанням розробки імпоротної стратегії підприємства. Об'єктом дослідження є процес розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна», а предметом - теоретичні та методологічні аспекти розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

В першому розділі було проведено дослідження сучасного стану та реалізації імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна». У другому розділі розглянуто напрями удосконалення імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

ANNOTATION

Чередниченко Єлизавета Максимівна «Import strategy of the enterprise on the example of FE "Retal Ukraine"»

The final qualifying work is devoted to theoretical, methodological and practical issues of development of import strategy of the enterprise.

In the first section, a study of the current state and implementation of the import strategy of the company FE "Retal Ukraine" was conducted. In the second section the directions of improvement of import strategy of the enterprise of FE "Retal Ukraine" are considered.

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

**РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

на тему:

Імпортна стратегія підприємства (на прикладі ІП «Ретал Україна»)

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

Чередниченко
Єлизавета
Максимівна

(підпис студента)

Доктор економічних
наук, професор

(підпис керівника)

Мельник Тетяна
Миколаївна

Київ 2021

РЕФЕРАТ

Випускна кваліфікаційна робота присвячена теоретичним, методологічним і практичним питанням розробки імпоротної стратегії підприємства.

Актуальність теми визначається тим, що в сучасних умовах, імпортна стратегія - це напрямок діяльності підприємства, який пов'язаний із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у формі здійснення імпортних операцій і несе в собі певний набір правил, за допомогою яких здійснюється довгострокова імпортна діяльність підприємства. Правила визначаються урядом країни-імпортера та міжнародними законами, конвенціями та правилами. Будь-яка компанія, розробляючи імпортну стратегію, орієнтується на особливості вирішення конкретних проблем, що стоять перед нею, екологічні фактори країни розміщення та національність капіталу, особливості виробничої та промислової діяльності, обрану тактику конкуренції на ринку, умови перебування на ринку і т.д. У зв'язку з цим вивчення наукових проблем розвитку імпоротної стратегії підприємства є дуже актуальним завданням.

Публікації. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано 1 статтю на тему «РОЗРОБЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА», яка опублікована у Збірнику наукових статей студентів під назвою «Міжнародний менеджмент в умовах глобальних викликів» на сторінці 125.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження сучасного стану розвитку та обґрунтування сучасних підходів до розробки імпоротної стратегії підприємства.

Досягнення мети забезпечується реалізацією таких **завдань**:

- здійснити аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства;
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- представити дослідження ефективності реалізації імпоротної стратегії підприємства;
- здійснити обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпоротної діяльності підприємства;
- провести розробку комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства;
- запропонувати оцінку економічної ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні аспекти розробки імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

Методи дослідження базуються на загальних теоретичних положеннях щодо сутності і принципів стратегічного управління імпоротною діяльністю підприємства. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: теоретико-методологічний, абстрактно-логічний, статистично-економічний, системного аналізу. Основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких висвітлені

фундаментальні положення щодо здійснення міжнародної діяльності підприємства.

Інформаційними джерелами дослідження виступили законодавчі та нормативні акти з питань імпортової діяльності, спеціальна література з проблем теорії і практики стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та оперативні дані підприємства, які характеризують результати його розвитку.

Практичне значення одержаних результатів. Основні висновки та практичні рекомендації випускної кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані в практиці підприємств для забезпечення ефективності стратегії імпортової діяльності. Розраховано економічний ефект від впровадження пропозицій, наданих у другому розділі випускної кваліфікаційної роботи.

Зміст роботи. В першому розділі було проведено дослідження сучасного стану та реалізації імпортової стратегії підприємства ІП «Ретал Україна». Здійснено аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства; проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства; представлено дослідження ефективності реалізації імпортової стратегії підприємства.

У другому розділі розглянуто напрями удосконалення імпортової стратегії підприємства ІП «Ретал Україна». Здійснено обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпортової діяльності підприємства. Проведено розробку комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпортової стратегії підприємства. Запропоновано оцінку економічної ефективності запропонованих заходів.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»	14
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства	14
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства	21
1.3. Дослідження реалізації імпоротної стратегії підприємства.....	27
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»	36
2.1. Обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпоротної діяльності підприємства.....	36
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства	43
2.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.....	50
Висновки до розділу 2	
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	59
ДОДАТКИ	62

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоекономічна діяльність у формі імпорتنих операцій стає все більш важливим фактором розвитку національної економіки та довгострокової стабілізації країни. Зараз у промислово розвинених країнах практично немає промисловості, яка б не займалася імпортною діяльністю. Розвиток імпорتنих операцій відіграє особливу роль у сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки нашої країни у світову. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідної торгівлі з усіма зарубіжними країнами, які готові це зробити та мають імпортні відносини з понад 100 країнами світу. Імпорт має значний вплив не тільки на національну економіку в цілому, але і на фінансовий стан підприємств-імпортерів. Однак слід мати на увазі, що планування та здійснення імпорتنих операцій підприємства повинно здійснюватися з позицій стратегічного підходу, тобто спрямованого на довгостроковий економічний ефект.

В сучасних умовах, імпортна стратегія - це напрямок діяльності підприємства, який пов'язаний із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у формі здійснення імпорتنих операцій і несе в собі певний набір правил, за допомогою яких здійснюється довгострокова імпортна діяльність підприємства. Правила визначаються урядом країни-імпортера та міжнародними законами, конвенціями та правилами.

Будь-яка компанія, розробляючи імпортну стратегію, орієнтується на особливості вирішення конкретних проблем, що стоять перед нею, екологічні фактори країни розміщення та національність капіталу, особливості виробничої та промислової діяльності, обрану тактику конкуренції на ринку, умови перебування на ринку і т.д. У зв'язку з цим вивчення наукових проблем розвитку імпоротної стратегії підприємства є дуже актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні основи сутності, завдань та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства представлені в працях таких відомих вітчизняних учених, як В. Аранчій, О. Березіна, І. Волкова, І.

Гірчук, К. Данилко, О. Зоря, Н. Тошина, Ю. Уткіна та інших. Останнім часом вітчизняні науковці В. Аріков, О. Борисенко, В. Євтушенко, В. Ляшевська, Ж. Жигалевич, О. Станіславський приділяли особливу увагу проблемам стратегій здійснення зовнішньоекономічних операцій підприємства. Не применшуючи теоретичного та практичного значення цих досліджень, слід зазначити, що вони не повною мірою враховують специфіку стратегічного управління імпортом операціями. Незважаючи на незмінний інтерес науковців до означених вище питань, проблематика розробки імпортової стратегії підприємства недостатньо вивчена.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження сучасного стану розвитку та обґрунтування сучасних підходів до розробки імпортової стратегії підприємства.

Досягнення мети забезпечується реалізацією таких завдань:

- здійснити аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства;
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- представити дослідження ефективності реалізації імпортової стратегії підприємства;
- здійснити обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпортової діяльності підприємства;
- провести розробку комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпортової стратегії підприємства;
- запропонувати оцінку економічної ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес розробки імпортової стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні аспекти розробки імпортової стратегії підприємства ІП «Ретал Україна».

Методи дослідження базуються на загальних теоретичних положеннях щодо сутності і принципів стратегічного управління імпортовою діяльністю підприємства. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: теоретико-методологічний, абстрактно-

логічний, статистично-економічний, системного аналізу. Основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких висвітлені фундаментальні положення щодо здійснення міжнародної діяльності підприємства.

Інформаційними джерелами дослідження виступили законодавчі та нормативні акти з питань імпортової діяльності, спеціальна література з проблем теорії і практики стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та оперативні дані підприємства, які характеризують результати його розвитку.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

- удосконалено методичний інструментарій оцінювання ефективності реалізації імпортової стратегії підприємства;
- запропоновано комплекс заходів щодо підвищення ефективності імпортової стратегії підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Основні висновки та практичні рекомендації випускної кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані в практиці підприємств для забезпечення ефективності стратегії імпортової діяльності. Розраховано економічний ефект від впровадження пропозицій, наданих у другому розділі випускної кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства

Іноземне підприємство «Ретал Україна» вже більше 20 років пропонує кращі рішення для клієнтів в області ПЕТ-упаковки. ІП «Ретал Україна» розвиває ПЕТ-індустрію в 10 країнах на 19 виробничих майданчиках, а географія продажів налічує понад 20 країн Європи, Азії, Африки і Америки. Президентом і членом Ради Директорів компанії з 2007 року є Анатолій Мартинов. ІП «Ретал Україна» працевлаштовує понад 1500 осіб по всьому світу. Головний офіс компанії - «Ретал Індастріз ЛТД» знаходиться на Кіпрі в г.Лімасол [28]. Загальна організаційно-правова характеристика підприємства ІП «Ретал Україна» представлена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Загальна організаційно-правова характеристика підприємства
ІП «Ретал Україна»

Повне найменування юридичної особи	ІНОЗЕМНЕ ПІДПРИЄМСТВО РЕТАЛ УКРАЇНА
Скорочена назва	ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Код ЄДРПОУ	30729718
Дата реєстрації	25.01.2000
Організаційно-правова форма	Іноземне підприємство
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	Основний: 22.22 Виробництво тари з пластмас Інші: 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.
Адреса	Україна, 03680, місто Київ, ВУЛИЦЯ ЯКУТСЬКА, будинок 7 ЛПТ."Б"

Джерело: складено за даними підприємства

ІП «Ретал Україна» створено з метою отримання прибутку в процесі діяльності по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг, а також при здійсненні іншої, не забороненої чинним законодавством України діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної [28].

Основним видом діяльності ІП «Ретал Україна» є виробництво тари з пластмас.

Місія ІП «Ретал Україна» - запропонувати продукт високої якості за оптимальною ціною.

Об'єднавши зусилля розробників, виробників і постачальників в рамках єдиного холдингу, ІП «Ретал Україна» забезпечує собі конкурентні переваги, оперативно впроваджуючи в життя унікальні перевірени рішення та сервісну підтримку в області виробництва полімерної упаковки.

ІП «Ретал Україна» - клієнтоорієнтована компанія, що пропонує широкий спектр рішень і послуг. ІП «Ретал Україна» пропонує і створює унікальні рішення, яким можна довіряти: від дизайну і створення прототипів до запуску кінцевого продукту.

Стратегічний клієнтоорієнтовний підхід ІП «Ретал Україна» - ми фокусуємося на ваших цілях - продукт, отриманий в результаті нашої спільної роботи відповідає специфікації і бюджету.

В R&D центрі ІП «Ретал Україна» налагоджена комунікація з іншими відділами компанії: виробництвом, відділом продажів, лабораторією якості, службою технічної підтримки і сервісу [28].

Завдяки цьому фахівці компанії знають про поточні потреби клієнта і найбільш актуальні тенденції ринку ПЕТ-пляшок. ІП «Ретал Україна» проводить дослідження нових матеріалів, барвників і функціональних добавок, тестує і впроваджує економічні рішення з мінімальною вагою упаковки, пропонує в найкоротші терміни спеціальні і нестандартні рішення і бере на себе відповідальність за успішний і своєчасний комерційний запуск продукту.

Розглянемо основні економічні показники господарської діяльності підприємства ІП «Ретал Україна» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні економічні показники господарської діяльності
підприємства ІП «Ретал Україна», тис.грн.

Показники	Роки					Ланцюгові темпи зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10228	10673	11045	11397	17531	4,35	3,49	3,19	53,82
Собівартість реалізованої продукції	7152	7510	8222	8737	12127	5,01	9,48	6,26	38,80
Валовий прибуток	3077	3163	2823	2660	5405	2,79	-10,75	-5,77	103,20
Інші операційні доходи	18	22	34	33	71	22,22	54,55	-2,94	115,15
Адміністративні витрати	1193	1289	1442	1259	1737	8,05	11,87	-12,69	37,97
Витрати на збут	418	453	567	612	953	8,37	25,17	7,94	55,72
Інші операційні витрати	43	51	59	136	167	18,60	15,69	130,51	22,79
Операційний прибуток	1441	1392	789	685	2619	-3,40	-43,32	-13,18	282,34
Інші доходи	12	20	36	1	21	66,67	80,00	-97,22	2000,0
Інші витрати	99	110	154	55	41	11,11	40,00	-64,29	-25,45
Фінансовий результат до оподаткування	1354	1302	671	631	1919	-3,84	-48,46	-5,96	204,12
Чистий прибуток	851	704	446	518	1919	-17,27	-36,65	16,14	270,46

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що підприємство ІП «Ретал Україна» нарощує обсяги господарської діяльності, про що засвідчує показник чистого доходу від реалізації продукції. Найбільше зростання обсягів чистого доходу від реалізації продукції підприємства було зафіксовано у 2020 році, а саме на 53,82 % більше, ніж у 2019 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2016-2020 роках. Якщо в 2016 році він становив 851 тис.грн., то в 2020 році значення цього показника становило 1919 тис.грн. або 125,50 % рівня 2016 року.

Для кращого розуміння фінансового стану підприємства ІП «Ретал Україна» необхідно дослідити активи та зобов'язання. Для дослідження і оцінки активів і зобов'язань підприємства ІП «Ретал Україна» за даними фінансової звітності можна використати показники, наведені в табл. 1.3.

Загальна вартість майна (активів) підприємства збільшилась в 2020 році на 2805,0 тис.грн. порівняно з 2016 роком. Вартість необоротних активів в 2020 році зросла на 1210,0 тис.грн., а оборотних – на 1594,0 тис.грн.

Таблиця 1.3

Показники майнового стану ІП «Ретал Україна» (станом на 31 грудня), тис.грн.

Показники	Роки					Ланцюгові теми зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Загальна вартість активів (майна), тис.грн.	4890	5023	5324	5683	7695	2,72	5,99	6,74	35,40
Вартість необоротних активів, тис. грн.	3486	3357	3560	4048	4697	-3,70	6,05	13,71	16,03
Вартість оборотних активів, тис. грн.	1404	1666	1764	1635	2998	18,66	5,88	-7,31	83,36
Вартість матеріальних оборотних активів (запасів), тис. грн.	100	1119	1235	922	1368	1019,00	10,37	-25,34	48,37
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	422	509	493	701	406	20,62	-3,14	42,19	-42,08
Власний капітал, тис. грн.	4408	4441	4468	4926	6845	0,75	0,61	10,25	38,96
Залучений капітал, тис. грн.	481	582	856	756	850	21,00	47,08	-11,68	12,43
Поточні зобов'язання, тис. грн.	481	582	856	756	850	21,00	47,08	-11,68	12,43
Робочий (чистий оборотний) капітал, тис. грн.	922	1084	908	878	2148	17,57	-16,24	-3,30	144,65
Частка власних оборотних активів	0,66	0,65	0,51	0,54	0,72	-1,52	-21,54	5,88	33,33

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Робочий (чистий оборотний) капітал, тобто власні оборотні активи, які визначаються як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями в 2020 році склав 2148,0 тис.грн, що на 1225,0 тис.грн. більше за рівень 2016 року. Отже слід відзначити, що підприємство є платоспроможним. Коефіцієнт надійності дебіторської заборгованості, значення якого в усіх звітних періодах більше за критичне, також свідчить про надійність підприємства.

Характеристика ефективності роботи підприємства не може бути повною без аналізу показників ліквідності. Аналіз головних показників ліквідності підприємства ІП «Ретал Україна» будемо вести виходячи з даних таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Показники ліквідності підприємства ІП «Ретал Україна» (станом на 31 грудня)

Показники	Роки					Абсолютні теми зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	-0,06	-0,80	0,10	1,37	-0,06	-0,80	0,10	1,37	-0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,01	-0,32	0,32	0,68	0,01	-0,32	0,32	0,68	0,01

Продовження таблиці 1.4

Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	-0,21	0,00	0,04	1,34	-0,21	0,00	0,04	1,34	-0,21
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	-0,02	0,00	1,13	0,01	-0,02	0,00	1,13	0,01
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,04	0,00	-0,04	0,07	0,04	0,00	-0,04	0,07	0,04

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Як показав аналіз, підприємство відрізняється досить високими показниками ліквідності. Майже всі розраховані показники мають значення, вище за критичне. Збільшення показників ліквідності відбулося в 2020 році, особливо по показниках швидкої та незалежної ліквідності. Зокрема, в 2020 році показник швидкої ліквідності становив 1,62 при критичному значенні не менше 0,5, а показник незалежної ліквідності – 1,39 при критичному значенні не менше 0,5. Загальний коефіцієнт платоспроможності підприємства засвідчує його здатність швидко і вчасно відповідати по своїх зобов'язаннях.

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу. Аналіз головних показників фінансової стійкості підприємства ІП «Ретал Україна» будемо вести виходячи з даних таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Показники фінансової стійкості підприємства ІП «Ретал Україна»

(станом на 31 грудня)

Показники	Роки					Ланцюгові теми зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,90	0,88	0,84	0,87	0,89	-0,02	-0,04	0,03	0,02
Маневреність робочого капіталу	1,05	1,07	1,06	1,05	0,72	0,02	-0,01	-0,01	-0,33
Коефіцієнт фінансової залежності	1,11	1,13	1,19	1,15	1,12	0,02	0,06	-0,04	-0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,21	0,24	0,20	0,18	0,28	0,03	-0,04	-0,02	0,10
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,10	0,11	0,10	0,13	0,11	0,01	-0,01	0,03	-0,02
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,11	1,10	1,12	0,15	0,12	0,99	0,02	-0,97	-0,03

Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,66	0,61	0,57	0,54	0,78	-0,05	-0,04	-0,03	0,24
Коефіцієнт фінансової стабільності	9,16	7,63	5,22	6,51	8,05	-1,53	-2,41	1,29	1,54

Продовження таблиці 1.5

Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,97	0,98	0,96	0,95	1,39	0,01	-0,02	-0,01	0,44
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	0,66	0,61	0,58	0,54	0,69	-0,05	-0,03	-0,04	0,15

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

Як видно з таблиці 1.5, підприємство володіє значною фінансовою стійкістю. Про це свідчать основні показники фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), який обчислюється як відношення загальної суми власного капіталу до підсумку балансу і характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих у його діяльність має значення вище критичного в період 2016-2020 роки, та має стійке значення.

Маневреність робочого капіталу характеризує частку запасів (матеріальних оборотних активів) у його загальній сумі, тобто визначається відношенням їх вартості до розміру робочого капіталу. В 2016 році цей показник дорівнював 1,05, а в 2020 році знизився на 0,33 пункти і становить 0,72.

Показник фінансової залежності знаходиться в межах нормативного значення ($<2,0$), що говорить про невеличку частку позичених коштів у фінансуванні підприємства. Важливим показником для визначення фінансової стійкості підприємства є коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує співвідношення власних та позикових коштів та обчислюється шляхом ділення власного капіталу на залучений капітал. Отже найбільш стабільний фінансовий стан підприємство мало в 2016 році, коли цей показник дорівнював 9,16 при нормативному значенні $>1,0$.

В цілому слід відзначити, що в 2016-2020 роках відбувається покращення фінансової стабільності підприємства майже по всіх показниках.

Кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Аналіз головних показників рентабельності

підприємства ІП «Ретал Україна» будемо вести виходячи з даних таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Показники рентабельності підприємства ІП «Ретал Україна» протягом 2016-2020рр.

Показники	Роки					Ланцюгові теми зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Валова рентабельність виробничих витрат	43,02	42,12	34,33	30,44	44,57	-0,90	-7,79	-3,89	14,13
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	2,32	2,37	2,91	3,28	2,24	0,05	0,54	0,37	-1,04
Рентабельність операційної діяльності	16,37	14,96	7,67	6,38	17,48	-1,41	-7,29	-1,29	11,10
Рентабельність господарської діяльності	15,38	14,00	6,52	5,87	17,34	-1,38	-7,48	-0,65	11,47
Рентабельність підприємства	9,66	7,57	4,33	4,82	12,80	-2,09	-3,24	0,49	7,98
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	8,32	6,60	4,04	4,55	10,94	-1,72	-2,56	0,51	6,39
Рентабельність активів	19,48	14,20	8,62	9,80	28,68	-5,28	-5,58	1,18	18,88
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,70	0,70	0,74	0,77	0,69	0,00	0,04	0,03	-0,08
Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,86	0,87	0,93	0,94	0,85	0,01	0,06	0,01	-0,09
Коефіцієнт покриття адміністративних витрат	0,12	0,12	0,13	0,11	0,10	0,00	0,01	-0,02	-0,01
Коефіцієнт покриття витрат на збут	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,00	0,01	0,00	0,00
Співвідношення адміністративних витрат і собівартості реалізованої продукції	0,17	0,17	0,18	0,14	0,14	0,00	0,01	-0,04	0,00
Співвідношення витрат на збут і собівартості реалізованої продукції	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,00	0,01	0,00	0,01
Коефіцієнт покриття активів	0,43	0,46	0,47	0,46	0,38	0,03	0,01	-0,01	-0,08
Загальна економічна рентабельність	31,33	26,61	13,40	11,94	39,15	-4,72	-13,21	-1,46	27,21

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

З таблиці 1.6 видно, що підприємство є рентабельним. Основним показником, який характеризує валовий прибуток, є валова рентабельність. Цей показник визначає рівень, на який підприємство може збільшити операційний прибуток шляхом зниження адміністративних витрат і витрат на збут. Як видно, в 2020 році валова рентабельність становить 44,57 %, що на 1,55 пунктів більше рівня 2016 року. Показники рентабельності основної, операційної, господарської

діяльності мають високе значення, що говорить про високу ефективність господарювання підприємства.

Загальна економічна рентабельність характеризує ефективність господарської діяльності підприємства створеним прибутком і активами, які приймали участь у формуванні фінансового результату. Цей показник в 2016 році мав значення 31,33 %, а в 2020 році відбулося певне його зростання до рівня 39,15 % табто на 7,82 пункти. Коефіцієнт покриття виробничих витрат в 2016 році становив 0,70; в 2019 – 0,77; в 2020 – 0,69. Коефіцієнти покриття витрат операційної діяльності мають стабільне значення в 2016-2020 роках і коливаються в межах 0,85–0,94 відповідно.

Таким чином, результати проведеного аналізу головних показників підприємства ІП «Ретал Україна» дають можливість стверджувати про те, що підприємство є ефективним і покриває власні витрат за рахунок власних доходів, що і знаходить своє відображення в зростанні чистого прибутку.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідним є аналіз: динаміки структури чистих доходів ІП «Ретал Україна» у 2016-2020 рр., географічної структури зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» у 2016-2020 рр., динаміки чистих доходів за видовою структурою зовнішньоекономічних операцій, внеску чистого прибутку від ЗЕД ІП «Ретал Україна».

Динаміка структури чистих доходів ІП «Ретал Україна» у цілому та від ЗЕД зокрема у 2016-2020 рр. наведено в табл. 1.7.

Виходячи із табл. 2.9, можна дійти висновку, що чистий дохід від ЗЕД на підприємстві впродовж 2016 – 2020 рр. практично завжди зростає, у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 4,84 %, у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 6,22 %, у 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшився на 2,70%, у 2020 р. порівняно з 2019 р. зріс на 59,61%.

Таблиця 1.7

Динаміка структури чистих доходів ІП «Ретал Україна» у 2016-2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
						2017	2018	2019	2020
Чистий дохід, тис. грн.	10228	10673	11045	11397	17531	4,35	3,49	3,19	53,82
Чистий дохід від ЗЕД, тис. грн.	8745	9168	9738	9475	15124	4,84	6,22	-2,70	59,61
Частка чистого доходу від ЗЕД у чистому доході, %	85,5	85,9	88,17	83,14	86,27	0,47	2,64	-5,70	3,76
Чистий дохід від реалізації на внутрішньому ринку, тис. грн.	1483	1505	1307	1922	2407	1,47	-13,17	47,06	25,26
Частка чистого доходу від реалізації на внутрішньому ринку у чистому доході, %	14,5	14,1	11,83	16,86	13,73	-2,76	-16,10	42,52	-18,56

Джерело: складено за даними підприємства

Частка чистого доходу від ЗЕД у чистому доході знаходиться в межах 83,14% - 88,17% протягом 2016 – 2020 років, що свідчить про направленість підприємства на зовнішньоекономічну діяльність.

Географічна структура зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» у 2016-2020 рр. наведена в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Динаміка географічної структури зовнішньоекономічних операцій

ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від ЗЕД, у т.ч.	8745	9168	9738	9475	15124	4,84	6,22	-2,70	59,61
Польща	1049	1119	1305	1137	1059	6,60	16,65	-12,85	-6,91
Білорусь	612	614	769	808	1427	0,37	25,20	5,07	76,58
Великобританія	525	513	662	703	1251	-2,14	29,00	6,11	77,96
Німеччина	437	412	555	598	1074	-5,66	34,60	7,65	79,74
Латвія	700	715	876	913	1603	2,18	22,59	4,22	75,53
Молдова	490	473	619	661	1180	-3,42	30,98	6,67	78,58
Грузія	402	372	512	556	1004	-7,40	37,55	8,47	80,68
Саудівська Аравія	263	211	341	387	721	-19,71	61,69	13,57	86,31
Литва	228	170	298	345	651	-25,15	74,96	15,72	88,67
Естонія	193	130	255	303	580	-32,33	95,77	18,71	91,63
Казахстан	184	120	244	292	563	-34,59	103,55	19,58	92,48

Інші	3664	4317	3300	2773	4012	17,82	-23,55	-15,98	44,69
------	------	------	------	------	------	-------	--------	--------	-------

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільший обсяг зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» здійснювало з контрагентами з Польщі, Латвії та Білорусії. У 2016 р. обсяг операцій з резидентами Польщі склав 1049 тис. грн., з 2019 року почався спад, у 2020 р. - зниження до 1059 тис. грн. Найбільш швидко зростали обсяги операції у 2018 р. У 2016 р. обсяг операцій з резидентами Латвії склав 700 тис. грн., у 2020 році 1603 тис. грн. Значно зросла роль Білорусії у 2020 році - 1427 тис. грн. проти 612 тис. грн. у 2016 році. Найбільш швидко зростали обсяги операції з контрагентами з відповідних країн у 2018 р., що пов'язано з поживавленням економічних відносин на етапі виходу країни з економічної кризи.

Географічна структура зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» наведена в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Географічна структура зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна»
у 2016 – 2020 рр.

Показник	Частка, %					Ланцюгові темпи зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Польща	12,0	12,2	13,4	12,0	7,0	101,67	109,84	89,55	58,33
Білорусь	7,0	6,7	7,9	8,5	9,4	95,71	117,91	107,97	110,67
Великобританія	6,0	5,6	6,8	7,4	8,3	93,33	121,43	109,12	111,46
Німеччина	5,0	4,5	5,7	6,3	7,1	90,00	126,67	110,70	112,52
Латвія	8,0	7,8	9,0	9,6	10,6	97,50	115,38	107,11	109,96
Молдова	5,6	5,2	6,4	7,0	7,8	92,14	123,26	109,59	111,91
Грузія	4,6	4,1	5,3	5,9	6,6	88,26	129,56	111,41	113,31
Саудівська Аравія	3,0	2,3	3,5	4,1	4,8	76,67	152,17	116,86	116,63
Литва	2,6	1,9	3,1	3,6	4,3	71,54	164,52	118,95	118,13
Естонія	2,2	1,4	2,6	3,2	3,8	64,55	184,51	122,14	120,00
Казахстан	2,1	1,3	2,5	3,1	3,7	62,38	191,60	123,11	120,39
Інші	41,9	47,1	33,9	29,3	26,5	112,39	71,97	86,34	90,67
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	X	x

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільшу частку чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства у 2016-2019 рр. сформовано за рахунок операцій з Польщею та

Латвією. На їхню частку припадало відповідно 12% та 8% у 2016 р., 12,20% та 7,8% у 2017 р., 13,40% та 9,00% у 2018 р., 12% та 9,64% у 2019 р. Найбільшу частку чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності ІП «Ретал Україна» у 2020 р. забезпечили операції з Латвією та Білорусією, 10,60% та 9,44% відповідно.

Видова структура зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр. наведена в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Динаміка чистих доходів за видовою структурою зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр.

Вид продукції	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Преформи	1661	1889	3193	2863	3619	13,67	69,07	-10,34	26,42
Полімерні ковпачки	2213	2462	4177	3517	4634	11,26	69,67	-15,78	31,74
Контейнери	1600	1823	3314	2619	3370	13,91	81,78	-20,96	28,66
Плівки для харчових продуктів	1591	1531	2951	2954	3734	-3,77	92,72	0,08	26,41
Термоусадочні плівки	1679	1691	3625	3274	3792	0,74	114,28	-9,67	15,81
Чистий дохід від ЗЕД	8745	9168	9738	9475	15124	4,84	6,22	-2,70	59,61

Джерело: складено за даними підприємства

На основі даних табл. 1.10, можна дійти висновку, що найбільший обсяг чистого доходу від ЗЕД ІП «Ретал Україна» отримано від реалізації полімерних ковпачків - 2213 тис. грн. у 2016 р. та 4634 тис. грн. у 2020 р., а найменший від контейнерів - 1600 тис. грн. у 2016 р. та 3370 тис. грн. у 2020 р.

Структура отриманого чистого доходу від зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» за видами реалізованої продукції у 2016 – 2020 рр. наведена у табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Товарна структура реалізації продукції при здійсненні зовнішньоекономічних операцій ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр.

Показник	Частка, %					Ланцюгові темпи зростання, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Преформи	19,0	20,1	18,5	18,8	18,9	5,79	-7,96	1,62	0,53

Полімерні ковпачки	25,3	26,2	24,2	23,1	24,2	3,56	-7,63	-4,55	4,76
Контейнери	18,3	19,4	19,2	17,2	17,6	6,01	-1,03	-10,42	2,33

Продовження таблиці 1.11

Плівки для харчових продуктів	18,2	16,3	17,1	19,4	19,5	-10,44	4,91	13,45	0,52
Термоусадочні плівки	19,2	18,0	21,0	21,5	19,8	-6,25	16,67	2,38	-7,91
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	X	x

Джерело: складено за даними підприємства

Найбільша частка чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства у 2016 р. спостерігається від реалізації полімерних ковпачків – 25,30%, у 2017 р. – 26,20%, у 2018 р. – 24,20%, у 2019 р. – 23,10%, у 2020 р. – 24,2%. Найменша частка чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства у 2020 р. отримана від реалізації контейнерів – 17,6%.

Оцінка внеску чистого прибутку від ЗЕД до чистого прибутку підприємства ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр. наведена в табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Динаміка ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності

ІП «Ретал Україна» у 2016 – 2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
						2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від ЗЕД, тис. грн.	8745	9168	9738	9475	15124	4,84	6,22	-2,70	59,62
Повні витрати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.	8076	8110	8215	7736	12081	0,42	1,29	-5,83	56,17
Ефект, тис. грн.	669	1058	1523	1739	3043	58,15	43,95	14,18	74,99
Ефективність, разів	1,07	1,11	1,16	1,18	1,21	3,74	4,50	1,72	2,54

Джерело: складено за даними підприємства

Отже, ефект від здійснення зовнішньоекономічної діяльності зріс на протязі 2016 – 2020 рр. на 2374 тис. грн. та ефективність зросла у 2,54 разів, що свідчить про покращення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Проаналізуємо ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій в

розрізі експорту та імпорту продукції підприємства ІП «Ретал Україна» за допомогою даних таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

Динаміка показників ефективності експортної та імпортної діяльності підприємства ІП «Ретал Україна» за 2016-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від ЗЕД, тис. грн.	8745	9168	9738	9475	15124	4,84	6,22	-2,70	59,62
Експорт продукції, тис. грн.	6922	6897	6341	7006	10963	-0,36	-8,06	10,48	56,49
Питома вага експорту продукції в сумі доходу (виручки) від реалізації продукції, %	79,15	75,23	65,12	73,94	72,49	-4,95	-13,44	13,54	-1,96
Імпорт продукції, тис.грн.	1823	2271	3397	2469	4161	24,55	49,57	-27,30	68,50
Питома вага імпорту продукції в сумі доходу (виручки) від реалізації продукції, %	20,85	24,77	34,88	26,06	27,51	18,80	40,82	-25,29	5,56
Повні витрати при здійсненні ЗЕД, тис. грн.	8076	8110	8215	7736	12081	0,42	1,29	-5,83	56,17
Повні витрати при експорті продукції, тис. грн.	6318	5942	5106	5630	8593	-5,95	-14,08	10,28	52,63
Питома вага експорту в структурі собівартості реалізованої продукції, %	78,23	73,27	62,15	72,78	71,13	-6,34	-15,18	17,10	-2,27
Повні витрати при імпорті продукції, тис. грн.	1758	2168	3109	2106	3488	23,30	43,43	-32,28	65,63
Питома вага імпорту в структурі собівартості реалізованої продукції, %	21,77	26,73	37,85	27,22	28,87	22,78	41,60	-28,08	6,06
Ефект експортної діяльності, тис.грн.	604	955	1236	1376	2370	58,14	29,41	11,31	72,31
Ефект імпортної діяльності, тис.грн.	65	103	287	363	673	58,18	178,57	26,53	85,12
Ефективність експортної діяльності, %	8,72	13,84	19,49	19,63	21,62	58,71	40,75	0,76	10,11
Ефективність імпортної діяльності, %	3,58	4,54	8,46	14,72	16,17	27,00	86,25	74,06	9,87

Джерело: складено за даними підприємства

Аналізуючи дані таблиці 1.13, перш за все слід зазначити, що на підприємстві ІП «Ретал Україна» на протязі останніх трьох років спостерігається активне зовнішньоторговельне сальдо, тобто експорт продукції перевищує імпорт продукції. Проаналізуємо, як цей факт відбивається на ефективності діяльності всього підприємства, оскільки питома вага експорту продукції в сумі

доходу (виручки) від реалізації послуг становить в середньому за чотири роки 71,6%. Більше того, вона збільшується, хоча і повільними темпами. Це свідчить про тенденцію збільшення обсягів продажу продукції за кордон в порівнянні з обсягами продажу аналогічної продукції в Україні, що в свою чергу сигналізує про більшу привабливість закордонних ринків і намагання підприємства залучити більше валютних ресурсів.

Ефект експорту продукції за кордон протягом досліджуваного періоду зростає та становить на кінець 2020 року 2370 тис.грн, що на 72,31 % більше за показник 2019 року. Ефект імпорту продукції в Україну також протягом досліджуваного періоду зростає. Так, в 2019 році він становив 363 тис.грн., а в 2020 році він збільшився 85,12 % і становив 673 тис.грн.

Ефективність експорту продукції за кордон протягом досліджуваного періоду зростає та становить на кінець 2020 року 21,62 %, що на 10,11 % більше за показник 2019 року. Ефективність імпорту продукції в Україну також протягом досліджуваного періоду зростає. Так, в 2019 році вона становила 14,72 %, а в 2020 році вона зросла на 9,87 % і становила 16,17 %.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що діяльність ІП «Ретал Україна» у сфері виробництва ПЕТ-упаковки здійснюється досить ефективно на підприємстві, тобто вона дозволяє збільшити прибуток, що є головною метою функціонування будь-якого підприємства. Необхідно також зазначити, що за допомогою раціональної зовнішньоторговельної політики підприємство може покращати свою ЗЕД, тобто дане підприємство здатне досягти ще вищого рівня реалізації продукції, і за умов здійснення ефективного господарювання отримати максимальний прибуток на зовнішніх ринках.

1.3. Дослідження реалізації імпоротної стратегії підприємства

Дослідження засвідчили, що імпорт товарів та послуг є невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності компанії ІП «Ретал Україна». Імпортна операція ІП «Ретал Україна» - це комерційна діяльність, пов'язана з

купівлею та ввезенням іноземних товарів у країну покупця для подальшого їх продажу на внутрішньому ринку [30, с.523].

Отже, підприємство ІП «Ретал Україна» здійснює виробництво та реалізацію широкого асортименту ПЕТ-тари, призначеної для упакування різних товарів. При цьому, як показали результати аналізу, приблизно 70 % продукції, виготовленої на виробничих потужностях підприємства, розташованих в Україні спрямовується на експорт. І лише 30 % ПЕТ-упаковки реалізується на внутрішньому ринку України.

Водночас, розроблений асортимент продукції, який забезпечується внутрішніми виробничими потужностями, не в повній мірі відповідає існуючому в Україні попиту на даний вид товарів. Тому, з метою збалансування продуктового портфеля та задоволення попиту окремих ринкових ніш, підприємство ІП «Ретал Україна» частину продукції, яка не виготовляється в Україні, імпортує з інших країн, які мають відповідні виробничі потужності.

Імпортна стратегія підприємства ІП «Ретал Україна» полягає в наступному: здійснення імпорту продукції з виробничих підрозділів компанії, розташованих в Польщі та Чехії, виготовлення якої є нераціональним в Україні.

Стратегічними цілями розвитку імпортової діяльності підприємства є наступні:

- збалансування продуктового асортименту підприємства за рахунок включення позицій, що забезпечуються імпортованою продукцією;
- задоволення попиту окремих ринкових ніш продукцією, яка імпортується;
- забезпечення прибутковості імпортової діяльності підприємства.

Імпортна діяльність підприємства ІП «Ретал Україна» підвержена впливу значної кількості внутрішніх та зовнішніх чинників впливу. Дослідження в системі цих чинників дозволить визначити оптимальну стратегію розвитку імпортової діяльності ІП «Ретал Україна».

До зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства відноситься стан економіки та ринків, діяльність уряду, структурні тенденції, науково-технічні тенденції, демографічні тенденції та інші. Одним з

інструментів аналізу зовнішнього середовища підприємства є PEST-аналіз.

Групування факторів для проведення PEST – аналізу ПІ «Ретал Україна» представлено у таблиці 1.14.

Таблиця 1.14

Групування факторів для проведення PEST – аналізу ПІ «Ретал Україна»

Група факторів	Фактор	Опис
(P) Політичні	Законодавство	З 1 січня 2014 року знижено ставка податку на прибуток до 18%. Очікується подальше зниження ставки податку на прибуток.
	Політична нестабільність	Ускладнення військово-політичної ситуації на території України
	Регулювання та обмеження імпортової діяльності	Членство в WTO є стримуючим фактором для будь-яких радикальних змін, тому суттєвих змін не очікується. Для розглянутого бізнесу також змін не передбачається
	Державне регулювання конкуренції на міжнародних ринках	У розглянутій галузі державне регулювання не здійснюється
(E) Економічні	Загальна економічна ситуація в країні	Згідно даних міністерства фінансів України індекс інфляції в Україні в грудні 2020 року склав 100,7 %
	Комунальні витрати і тарифи на обслуговування	Тенденційне подорожчання комунальних витрат і тарифів на обслуговування.
	Зменшення доходів населення через зменшення реальної середньомісячної зарплати	34,0 % за I кв. 2021 року
	Зменшення заробітної плати	22,7 % за I кв. 2021 року
	Збільшення рівня безробіття	Рівень безробіття (за методологією МОП) – 9,6 % в I кв.2021 року
(S) Соціальні фактори	Освіта	Загальна тенденція до зниження рівня освіти в країні
	Демографічні показники	Зростання числа людей пенсійного та передпенсійного віку, скорочення чисельності населення імовірно змусить державу до збільшення податкового тиску на заробітну плату. Даний фактор є глобальним для всього пострадянського простору та Європи
	Розподіл доходів	Високий рівень корупції, який збільшив тиск на малий і середній бізнес може призвести до серйозного розшарування бізнес-структур, появи процесів злиття та концентрації. У результаті чого

		обраний напрям орієнтації на великий і середній бізнес є виправданим
--	--	--

Продовження таблиці 1.14

(Т) Технологічні фактори	Динаміка розвитку і технологій	Розвиток технологій і все більша їх доступність припускають неминуче ускладнення процесів їх ефективного застосування.
	Вимоги до кваліфікації працівників	Поява попиту на фахівців, здатних організувати ефективне використання новітніх технологій в рамках діючого бізнесу.

Джерело: складено за результатами дослідження

Проведемо аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на систему управління імпоротною діяльністю підприємства ІП «Ретал Україна». Для більш детального дослідження факторів зовнішнього середовища слід побудувати матрицю PEST-аналізу (табл. 1.15), за допомогою якої визначимо напрями впливу факторів міжнародного зовнішнього середовища на процеси імпорту продукції ІП «Ретал Україна».

Таблиця 1.15

Механізм проведення PEST-аналізу ІП «Ретал Україна»

Фактор	Вплив фактору	Оцінка експертів					Середня оцінка	Значущість
		1	2	3	4	5		
Політичні фактори								
Законодавство	1	4	4	5	5	3	4,2	0,32
Політична нестабільність	2	1	3	2	3	2	2,2	0,42
Регулювання та обмеження міжнародної торгівлі	1	2	2	1	1	3	1,8	0,21
Державне регулювання конкуренції	2	3	4	4	3	4	3,6	0,05
Економічні фактори								
Загальна економічна ситуація в країні	3	4	5	3	5	5	4,4	0,33
Комунальні витрати і тарифи на обслуговування	3	5	4	4	4	4	4,2	0,13
Зменшення доходів населення через зменшення реальної середньомісячної зарплати	2	1	2	2	1	1	1,4	0,22
Зменшення заробітної плати	2	3	2	2	4	2	2,6	0,18
Збільшення рівня безробіття	1	2	4	4	3	3	3,2	0,14
Соціально-культурні фактори								
Освіта	3	3	2	3	2	2	2,4	0,22

Демографічні показники	1	5	5	5	5	5	5,0	0,42
Розподіл доходів	2	2	4	2	3	4	3,0	0,36

Продовження таблиці 1.15

Технологічні фактори								
Динаміка розвитку і технологій	3	3	4	3	5	2	3,4	0,75
Вимоги до кваліфікації працівників	1	3	4	4	5	5	4,2	0,25
Підсумок							45,6	

Джерело: складено за результатами дослідження

Результати проведеного аналізу засвідчили, що загальна середня оцінка експертів щодо розвитку макросередовища функціонування підприємства ІП «Ретал Україна» становить 45,6 бали, що засвідчує в більшій мірі сприятливий клімат для розвитку міжнародної імпортової діяльності підприємства.

Зведена таблиця PEST-аналізу підприємства ІП «Ретал Україна» представлена у табл. 1.16.

Таблиця 1.16

Зведена таблиця PEST-аналізу підприємства ІП «Ретал Україна»

Політичні		Економічні	
Фактор	Оцінка з урахуванням значущості	Фактор	Оцінка з урахуванням значущості
Законодавство	1,34	Загальна економічна ситуація в країні	1,45
Політична нестабільність	0,92	Комунальні витрати і тарифи на обслуговування	0,55
Регулювання та обмеження міжнародної торгівлі	0,38	Зменшення доходів населення через зменшення реальної середньомісячної зарплати	0,31
Державне регулювання конкуренції	0,18	Зменшення заробітної плати	0,47
		Збільшення рівня безробіття	0,45
Разом	2,83	Разом	3,22
Соціально-культурні		Технологічні	
Фактор	Оцінка з урахуванням значущості	Фактор	Оцінка з урахуванням значущості
Освіта	0,53	Динаміка розвитку і технологій	2,55
Демографічні показники	2,10	Вимоги до кваліфікації працівників	1,05
Розподіл доходів	1,08		
Разом	3,71	Разом	3,60

Джерело: складено за результатами дослідження

Таким чином, провівши PEST – аналіз, можна зробити висновки, що є ряд факторів, які гостро впливають на процеси у міжнародній імпорتنій діяльності підприємства ІП «Ретал Україна» [34, с.154]. До них в основному належать нестабільна політична та економічна ситуація в країні. Фактори, які позитивно впливають на міжнародну імпорتنу діяльність підприємства ІП «Ретал Україна», це, в основному, залучення нових технологій, демографічні показники розвитку країни.

Проведемо аналіз позиції підприємства в галузі, що включає виділення слабких та сильних сторін, можливостей та загроз, а також рівень конкурентоспроможності підприємства ІП «Ретал Україна».

Визначаємо сильні та слабкі сторони ІП «Ретал Україна» та виявляємо можливості та потенційні загрози для його імпоротної діяльності, використовуючи SWOT-аналіз підприємства (табл. 1.17).

Таблиця 1.17

Матриця SWOT-аналізу для розвитку імпоротної діяльності ІП «Ретал Україна»

Фактори середовища	Сильні сторони:	Слабкі сторони:
	Висока якість продукції Великий досвід роботи на міжнародному ринку виробництва ПЕТ-упаковки Приймає участь у міжнародних проектах, виставках. Зростання числа споживачів імпортованої продукції всередині країни Впровадження новітніх технологій в сфері виробництва імпортованої продукції Власна розгалужена мережа міжнародної логістики імпорту продукції Наявність постійних споживачів імпортованої продукції Встановлені стабільні зв'язки з постійними постачальниками імпортованої продукції Перспективність та динамічність імпоротної політики, що її проводить керівництво підприємства Швидке адаптування до потреб споживача імпортованої продукції	Постійна необхідність в великих інвестиціях у розвиток імпоротної діяльності. Зменшення частки міжнародному на ринку ПЕТ-упаковки Коливання розміру прибутку в залежності від міжнародних цін на ПЕТ-товари

Продовження таблиці 1.17

Можливості:	SO-стратегія	WO-стратегія
1.Поява нових ділових партнерів в системі імпорту	Стратегія посилення позицій імпортера на ринку	Вдосконалення збору маркетингової інформації про потенціал розвитку імпоротної діяльності
2.Зростання купівельної спроможності щодо імпортованої продукції	Забезпечення високого рівня поінформованості споживачів про імпортовану продукцію компанії. Набір висококваліфікованих співробітників в системі імпоротної діяльності.	
Можливості:	SO-стратегія	WO-стратегія
3.Зміна вподобань споживачів імпортованої продукції	Привернення уваги можливих клієнтів до імпортованої продукції	Участь у добродійних та гуманітарних акціях з метою рекламування імпортованої продукції
	Оптимізація системи оплати праці працівників системи ЗЕД на основі ранжування посадової структури підприємства	
	Реалізація програми навчання фахівців в системі імпорту	
	Реклама своєї імпортованої продукції	
	Вдосконалення рекламних кампаній в розвитку імпорту	
	Обрання більш ефективних засобів маркетингових комунікацій з покупцями імпортованої продукції	
	Оновлення та покращення асортименту і якості імпортованої продукції	
Загрози:	ST-стратегія	WT-стратегія
1.Велика кількість конкурентів в системі ЗЕД.	Привернення уваги нових клієнтів шляхом формування оптимального асортименту доступних за ціною для різних сегментів споживачів імпортованих продуктів, привернення уваги нових клієнтів	
2.Недоліки системи оподаткування імпорту продукції	Оптимізація оподаткування імпорту	
3.Ймовірність покращення конкурентними організаціями своїх маркетингових програм з імпорту.	Вдосконалення структури відділу маркетингу	
	Реалізація програми навчання фахівців ЗЕД	
	Набір кваліфікованого персоналу у системі імпоротної діяльності	
4.Економічна нестабільність в Україні.	Впровадження більш низьких цін, нових акцій, знижок на імпортовану продукцію	
5.Висока вартість реклами імпортованої продукції.	Обрання більш ефективних засобів маркетингових комунікацій зі споживачами імпортованої продукції	

Джерело: складено за результатами дослідження

Для підприємства ІП «Ретал Україна» після проведеного SWOT- аналізу найбільш значущими та ймовірними виявилися можливості розширення частки ринку, розширення асортименту продукції, зниження цін на імпортовану продукцію та вдосконалення маркетингових комунікацій зі споживачами товарів, які постачаються з-за кордону [28].

Після позиціонування загроз було виявлено, що до критичного стану підприємство ІП «Ретал Україна» можуть призвести вдосконалення технологічних можливостей конкурентів або перехід споживачів на продукцію конкурентів.

В контексті проблематики дослідження проведемо аналіз ефективності реалізації імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна» (табл. 1.18).

Таблиця 1.18

Динаміка показників ефективності реалізації імпоротної стратегії підприємства ІП «Ретал Україна» за 2016-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції, тис. грн.	1823	2271	3397	2469	4161	24,57	49,58	-27,32	68,53
Повні витрати від здійснення імпортних операцій, тис. грн., в т.ч.:	1758	2168	3109	2106	3488	23,32	43,40	-32,26	65,62
- вартість імпортованої продукції;	1183	1202	2108	1409	2274	1,63	75,30	-33,16	61,41
- витрати на постачання продукції;	220	225	410	272	387	2,40	82,38	-33,80	42,51
- витрати на управління та збут продукції;	355	331	591	425	827	-6,93	78,73	-27,98	94,32
Чистий прибуток від імпортних операцій, тис.грн.	65	103	288	363	673	58,46	179,61	26,04	85,40
Частка вартості в повних витратах імпортованої продукції, %	67,3	68,4	67,8	66,9	65,2	1,63	-0,88	-1,33	-2,54
Частка витрат постачання в повних витратах імпортованої продукції, %	12,5	12,8	13,2	12,9	11,1	2,40	3,12	-2,27	-13,95
Частка витрат на управління та збут в повних витратах імпортованої продукції, %	20,2	18,8	19,0	20,2	23,7	-6,93	1,06	6,32	17,33
Рентабельність імпоротної продукції, тис.грн.	3,57	4,54	8,48	14,70	16,17	27,20	86,93	73,42	10,01
Витратомісткість імпортованої продукції%	96,43	95,46	91,52	85,30	83,83	-1,01	-4,13	-6,80	-1,73

Джерело: складено за даними підприємства

Результати проведеного дослідження засвідчили, що імпортна діяльність підприємства ПП «Ретал Україна» здійснюється доволі ефективно. Зокрема, чистий дохід від реалізації імпортованої продукції у 2020 р. склав 4161 тис.грн., що на 68,53 % більше, ніж у 2019 р. Водночас, відбулося збільшення повних витрат при імпорті продукції на 65,62 %, що склало 3488 тис.грн. Отже, темпи зростання чистого доходу перевищують темпи зростання повних витрат, що слід вважати свідченням зростання ефективності реалізації імпоротної стратегії ПП «Ретал Україна». Аналіз показав, що чистий прибуток від імпортних операцій підприємства ПП «Ретал Україна» має тенденцію до зростання у 2020 р. на 85,40 % в порівнянні з 2019 р.

Рентабельність імпоротної продукції виражається співвідношенням чистого прибутку до обсягів чистого доходу від реалізації імпоротної продукції. Отже, відбулося вагоме зростання ефективності здійснення імпортних операцій, а саме на 10,01 пункт, що свідчить про те, що імпортна стратегія підприємства є раціональною.

Слід зазначити, що в структурі повних витрат від здійснення імпоротної діяльності відбулися певні негативні зрушення. Так, відбулося значне збільшення частки витрат на збут в повних витратах імпортованої продукції, а саме на 17,33 пункти. Таким чином, такі зрушення можуть опосередковано свідчити про існуючі проблеми в системі управління збутовою діяльністю імпортованої продукції, що потребує її оптимізації з метою підвищення ефективності реалізації імпоротної стратегії ПП «Ретал Україна».

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІП «РЕТАЛ УКРАЇНА»

2.1. Обґрунтування стратегічних напрямів розвитку імпоротної діяльності підприємства

Для визначення стратегічних напрямків підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства ІП «Ретал Україна» доцільно детально розглянути ринкове середовище, в якому воно діє.

Поліпропіленові вироби досить поширені у світі, вони є заміною традиційним матеріалам, таким як метали, дерево, скло, натуральні волокна, папір у будівництві та машинобудуванні, упаковці, текстильній промисловості та інших галузях промисловості. Поліпропіленові матеріали швидко витісняють інші види полімерних матеріалів у комунальному господарстві та промисловості [29].

Поліпропіленова тара в даний час є одним з найпопулярніших пакувальних матеріалів. Ця продукція використовується в будівництві та логістиці, агропромисловій економіці, оптовій та роздрібній торгівлі. За своїми властивостями він дуже схожий на поліетиленову плівку, і за рядом параметрів поліпропіленова тара значно випереджає тару від інших полімерів. Основними перевагами є стійкість до нагрівання та хімічного впливу.

Сьогодні пакувальна промисловість є одним із стимулів зростання та розвитку світової економіки. Так, за даними Smithers Pira, світовий ринок упаковки щорічно демонструє зростання на 3,5%, а в 2020 році його загальний оборот досяг близько 950 млрд доларів США. Споживання пластикової тари щорічно зростає на 3,7% з 52,9 млн тонн у 2019 році до 54,8 мільйона тонн у 2020 році [17, с.65].

На світовому та українському ринках упаковки використовується упаковка всіх відомих на сьогодні матеріалів. Поліпропілен є популярною упаковкою у

світі, оскільки близько 50% усіх видів упаковки сьогодні виготовляються з полімерів пропілену. І найбільшу частку (60%) становить гнучка упаковка - і ця цифра продовжує зростати. Це в гнучкій упаковці всіх видів - мішки, контейнери з твердим дном, у півці та ін. - сьогодні пропонується все більше товарів [17, с.66].

Поліпропіленові гранули використовуються для виробництва поліпропіленової тари, контейнерів, тканин та інших виробів відповідно, ці два сегменти ринку взаємопов'язані, тому доцільно детальніше розглянути ринок поліпропіленової та поліпропіленової тари.

Найбільший ринок з виробництва поліпропіленової сировини - Азія. Китай виробляє більше третини поліпропілену, за ним йдуть ринки Європи та США. Розглянемо обсяги виробництва поліпропілену у 2020 році за світовими регіонами (рис. 2.1).

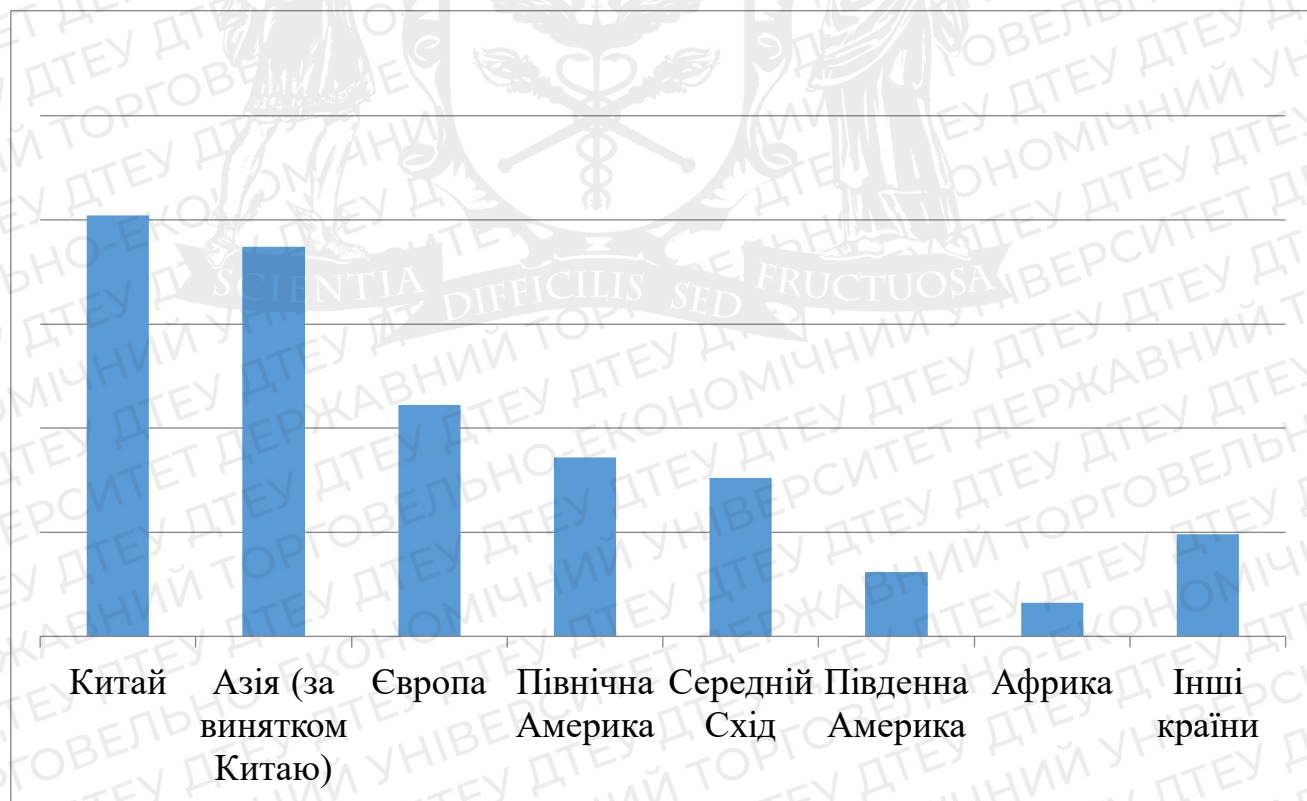


Рис. 2.1. Обсяг виробництва поліпропілену за регіонами світу у 2020 р., млн. т.

Джерело: складено автором на основі [31]

Більше половини виробничих потужностей поліпропілену знаходиться в азіатському регіоні, де Китай найбільш активний - 20,2 млн тонн на рік. В останні роки зростає також внесок Індії, де були впроваджені великі потужності, що замінюють імпорт. Частка країн Близького Сходу значно зросла через наявність дешевого природного газу в регіоні, а також США. Таке збільшення виробничих потужностей призводить до значної зміни географії ринку зі зміщенням виробничих центрів. Основними тенденціями є зростання потужностей у Китаї та країнах, багатих на дешеву сировину, раціоналізація потужностей у розвинених країнах [31].

Лідерами у виробництві поліпропіленових виробів є такі світові компанії: Sinopec (Китай), LyondellBasell (Нідерланди), Braskem (Бразилія), PetroChina (Китай), Borealis (Австрія), SABIC (KSA), Total (Франція), Reliance (Індія), ExxonMobil (США), Formosa (Тайвань). На ТОП-10 виробників припадає більше половини світових потужностей. Лідери Sinopec та LyondellBasell перевищують 6 та 5 мільйонів тонн на рік відповідно. Потужність інших восьми компаній становить 2-4 млн тонн на рік.

Можна зробити висновок, що попит на поліпропіленові вироби, а отже, і його виробництво зростає. На місцевому ринку поліпропілену купівельна активність не дуже висока, але попит досить стабільний. Після кризового періоду український ринок поліпропіленової тари поступово відновлює виробництво. Серед невирішених ринкових проблем на першому місці - постачання якісної полімерної сировини (через зупинку вітчизняного виробника поліпропілену - заводу «Лінік» у Луганській області). Постачання поліпропілену на ринку обмежене, більшість його імпортується з Європи, Саудівської Аравії, Китаю, Росії, Білорусі [17, с.83].

Інфляційний удар, зазнаний Україною у 2014-2015 роках, зменшив купівельну спроможність споживачів пластмасових виробів. У наступні роки зростання цін значно сповільнилося, що збільшило попит на полімерну продукцію і дозволило їй виробникам збільшити виробництво. Так, за даними Державної служби статистики, якщо у 2016 році одне домогосподарство

виділило на ці цілі в середньому 1142 гривні, то у 2020 році - вже 1913 гривень [9].

Загалом, незважаючи на хороший потенціал галузі, власне виробництво поліпропіленової тари в Україні обмежене низкою труднощів та проблем, а саме [7; 17]:

1. Відсутність вітчизняного виробництва поліпропіленових гранул, необхідних для виробництва упаковки. Потреби в сировині покриваються за рахунок імпорту.
2. Високі витрати електроенергії на виробництво поліпропіленової тари.
3. Проблеми утилізації використаної тари. Щоб розпочати цей процес, необхідна низка державних та законодавчих ініціатив.

Основним стратегічним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ПП «Ретал Україна» слід вважати імпорт, оскільки всю власну продукцію компанія виробляє з імпоротної сировини. Це пояснюється нинішньою відсутністю будь-яких виробничих потужностей з виробництва поліпропілену в Україні у зв'язку з продажем та зупиненням заводу єдиного виробника - ПАТ «Лінник» у Лисичанську Луганської області. Після втрати вітчизняного постачальника сировини імпортну діяльність успішно розширили на ринок провідної країни - експортера поліпропілену - Саудівської Аравії, а через географічну близькість розташування - до Росії. Через низку причин, пов'язаних з конфліктом між Україною та Росією, політичну та економічну ситуацію між державами, співпрацю з Російською Федерацією було припинено у 2014 році, а також збільшено постачання сировини з Саудівської Аравії. Постачальником сировини з Королівства Саудівська Аравія є компанія Natpet [26].

Інші перспективні стратегічні напрямки імпоротної діяльності, які потребують розвитку, включають наступне: обладнання, комплектуючі та запасні частини імпортуються з Австрії і повністю задовольняють компанію з точки зору ціни та якості. Ще одна країна-імпортер обладнання - Китай. Партнерство між підприємствами є довгостроковим і постійним, закупівлі стабільними.

Основними умовами доставки імпорту, які використовуються ІП «Ретал Україна» та іноземними компаніями, є переважно DAT із використанням суден та автомобільного транспорту. Загальна вартість продукції ІП «Ретал Україна» формується з собівартості продукції, закупівельної вартості, транспортних витрат, витрат на маркетинг та витрат на оплату праці, інших витрат. На сучасному етапі діяльності фірма не має кредиторської заборгованості та збільшує власні потужності.

Головною метою імпорتنих операцій підприємства має бути ефективність їх здійснення. Часто неправильно спланована або необґрунтована стратегія імпорту спричиняє значні збитки або втрату прибутку компанією [38].

Можемо визначити ключові проблеми стратегічного розвитку імпортової діяльності компанією «ІП» Ретал Україна» (рис. 2.2).

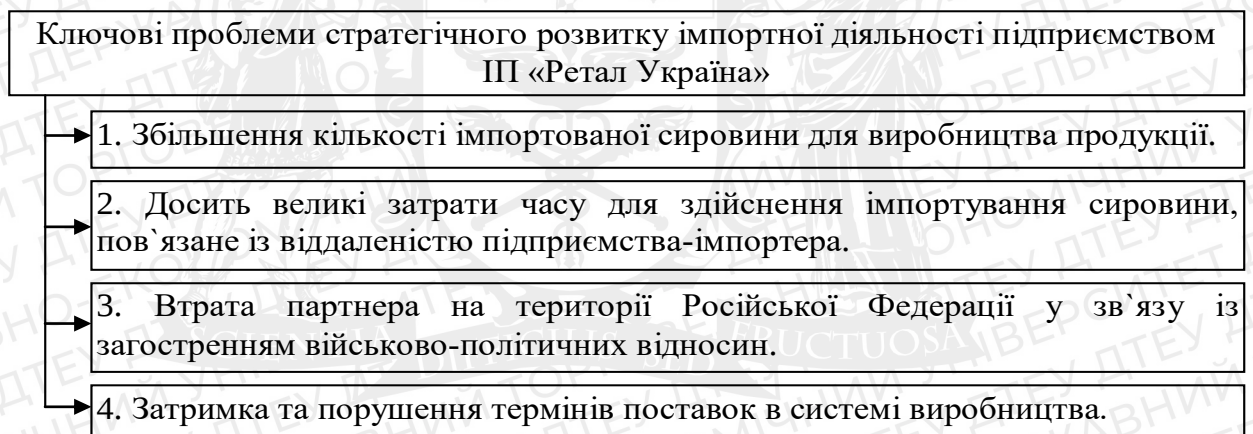


Рис. 2.2. Ключові проблеми стратегічного розвитку імпортової діяльності підприємством ІП «Ретал Україна»

Джерело: складено автором

Будь-яка імпортна операція здійснюється за допомогою використання транспортних засобів. Вибір правильного транспортного забезпечення повинен ґрунтуватися на інформації про вантаж, маршрут та відстані транспортування, вартості транспортних витрат та балансі витраченого часу [12, с.117].

Щоб визначити перспективи стратегічного розвитку імпортової діяльності, необхідно порівняти витрати на закупівлю імпортової та вітчизняної, подібної до імпортової сировини. Оскільки в Україні немає вітчизняного виробника, тому за

вартість придбання вітчизняної сировини ми приймаємо вартість сировини дистриб'ютора (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні економічні показники діяльності з імпорту поліпропіленової сировини підприємства ІП «Ретал Україна»

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Обсяг закупівлі поліпропілену, тис.т	72,1	83,3	85,3	88,5	89,6	15,5	2,4	3,8	1,2
Затрати на придбання 1т вітчизняної сировини, тис.грн	39,2	45,1	49,1	50,8	54,6	15,1	8,9	3,5	7,5
Затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортній, млн.грн	2,8	3,8	4,1	4,5	4,9	35,7	7,9	9,8	8,9
Затрати на придбання 1т імпортної сировини, тис.грн	38,8	39,5	45,7	46,3	47,9	1,8	15,7	1,3	3,5
Загальні витрати на імпорт, млн.грн	2,7	3,3	3,9	4,1	4,3	22,2	18,2	5,1	4,9

Джерело: складено за даними підприємства

Як видно з табл. 2.1 обсяги закупівель сировини з кожним роком зростають, що пов'язано зі збільшенням виробництва продукції «ІП» Ретал Україна». Зростають також витрати на закупівлю сировини, це пов'язано зі зростанням собівартості виготовленої продукції, а відповідно, зменшенням прибутку підприємства. Якщо порівняти темпи зростання витрат на закупівлю імпортної та вітчизняної продукції, можна зробити висновок, що ці витрати зростають набагато швидше на закупівлю вітчизняної продукції: 9,1% у 2019-2020 роках на вітчизняну сировину порівняно з 5,1% на імпортну.

Для визначення ефективності імпортних операцій «ІП» Ретал Україна» з постачання поліпропіленової сировини ми визначаємо такі показники: ефективність імпорту, економічний ефект від імпортної діяльності та рентабельність імпорту сировини.

Аналіз ефективності імпорту сировини визначається коефіцієнтом імпорту, який розраховується з метою використання імпортної сировини для виготовлення продукції. Для цього скористаємося такою формулою [37, с.10]:

$$Kei = \frac{Zi}{Bz} \quad (2.1)$$

де Zi - вартість закупівлі вітчизняної сировини, подібної до імпоротної; Bz - загальні імпортні витрати.

Вплив імпорту Ei визначається формулою 2.2. Чим більше значення показника, тим більше компанія отримує прибуток, а імпортну діяльність можна вважати ефективною [37, с.10]:

$$Ei = Zi - Bz \quad (2.2)$$

де Zi - вартість придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним; Bz - загальні імпортні витрати.

Рентабельність імпорту Pi буде визначатися за формулою 2.3, яка показує суму прибутку від продажу імпорту на 1 грн. витрат на його придбання [37, с.11]:

$$Pi = \frac{Ee.i}{Bz} \times 100\% \quad (2.3)$$

де $Ee.i$ - економічний ефект імпорту; Bz - загальні імпортні витрати.

Введемо розрахункові дані до узагальненої таблиці показників ефективності імпорту поліпропіленової сировини ІП «Ретал Україна» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники ефективності імпорту поліпропіленової сировини

ІП «Ретал Україна» у 2016-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Ланцюгові темпи зростання, %			
	тис. грн.					2017	2018	2019	2020
Ефективність імпорту	1,01	1,13	1,05	1,09	1,14	11,9	-7,1	3,8	4,6
Ефект від здійснення імпоротної діяльності, млн. грн	0,1	0,46	0,20	0,40	0,60	360,0	-56,5	100,0	50,0
Рентабельність імпорту продукції, %	3,7	13,0	6,0	10,0	12,0	251,4	-53,8	66,7	20,0

Джерело: розраховано автором

Згідно з наведеними вище розрахунками, імпорту ефективний (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більше одиниці). Щороку ефективність імпорту поліпропіленової сировини зростає в середньому на 3-5%.

Водночас існує тенденція до збільшення собівартості продукції. Це в свою чергу вимагає пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. ІП «Ретал Україна» потребує змін, щоб отримати більш позитивну тенденцію в імпортній діяльності. За таких умов найбільш перспективною стратегією розвитку імпортної діяльності слід вважати стратегію диверсифікації іноземних постачальників поліпропіленової сировини ІП «Ретал Україна».

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпортної стратегії підприємства

Провівши стратегічний аналіз підприємства, можна зробити висновок, що імпорт є одним з основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності ІП «Ретал Україна». Імпорт сировини є постійним і найважливішим із усіх сфер імпортної діяльності підприємства. Єдиним постачальником сировини є компанія з Королівства Саудівська Аравія – «Natpet» [26]. Згідно з правилами Інкотермс-2010, транспортування продукції здійснюється на умовах DAT. На імпортера покладаються такі витрати: сплата митних зборів та інших платежів при імпорті; завантаження вантажу та його транспортування з терміналу; оплата послуг тимчасового зберігання під час митного оформлення імпорту або якщо товар не був прийнятий вчасно на складі; огляд товару перед відвантаженням. Усі витрати, які несе постачальник, включаються до первісної вартості сировини.

Доставка партій поліпропіленової сировини здійснюється комбінованим маршрутом: Саудівська Аравія - Україна до порту в місті Одеса - морським і сухопутним транспортом Одеса -Київ (склад). Перевезення здійснюється на підставі договору. Доставка до порту є відповідальністю продавця, тобто компанії «Natpet», всі витрати на цю частину доставки включаються до вартості сировини. Доставка з порту на склад організовується компанією ІП «Ретал Україна» і здійснюється за допомогою найнятого автотранспорту.

При виборі шляхів підвищення ефективності імпортної діяльності

підприємства слід звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив на її формування мають витрати на сировину та транспортні витрати, понесені компанією за її поставку, або які раніше включалися до собівартості сировини [8, с.197].

Оскільки компанія активно імпортує сировину із закордонних ринків, вибір постачальника є дуже важливим завданням. Щоб мінімізувати витрати на логістику імпортних операцій, вигідно почати пошук альтернативи сучасному імпортеру «Natpet». Це дозволить компанії економити та співпрацювати з постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглядати нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику з Саудівської Аравії.

Щоб знайти нового постачальника, необхідно мати актуальну інформацію про стан ринку поліпропіленової сировини, дізнатися про всіх можливих імпортерів та умови співпраці з ними, оцінити якість пропонованої продукції. Необхідно обробити якомога більше інформації про якість продукції, що поставляється компанією. Важливим є також показник надійності та наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність. При аналізі потенційних постачальників необхідно оцінювати їх за такими показниками [5, с.20]:

- ціна товару;
- якість продукції;
- надійність поставок (дотримання постачальником зобов'язань щодо умов поставки, асортименту, комплектності, якості, кількості товару);
- відстань між постачальником і споживачем;
- терміни виконання поточних та екстрених замовлень;
- наявність резервних потужностей у постачальника;
- організація управління якістю у постачальника;
- фінансовий стан, кредитоспроможність постачальника.

Серед виробників поліпропіленової сировини на світовому ринку слід виділити наступних потенційних постачальників: Socar Polymer (Азербайджан) [27], Oriental Petrochemicals Company (Єгипет) [24], SABIC (Саудівська Аравія) [25] та порівняти їх з існуючим постачальником Natpet (Саудівська Аравія) [26]

та вартість сировини від вітчизняних дистриб'юторів. Порівнюємо ціни на поліпропіленову сировину цих підприємств (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Порівняння ціни сировини потенційних та наявного постачальників

ІП «Ретал Україна»

Компанія	Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
Ціна за 1т сировини, тис. Грн	39,5	37,1	29,6	41,2

Джерело: складено автором

З таблиці видно, що найдешевшу ціну пропонує єгипетська компанія Oriental Petrochemicals Company - 29,6 тис. грн / т, а найдорожчу пропозицію маємо від компанії «SABIC» - 41,2 тис. грн / т. Ця різниця в ціні пропозиції обумовлена відмінностями в якісних характеристиках сировини, різними витратами на виробництво та реалізацію.

Якість поставленої сировини дуже важлива для підприємства ІП «Ретал Україна», що пояснюється наступним:

- високоякісна сировина дозволяє зменшити відходи виробництва та збільшити обсяги виробництва;
- ринок України та зовнішні ринки насичені дешевою готовою продукцією з Китаю, що значно поступається готовій продукції з якісної сировини;
- один з основних принципів компанії - виробництво якісної продукції.

Доцільно проаналізувати властивості сировини, що поставляється різними підприємствами (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Порівняльна характеристика фізичних властивостей поліпропіленової сировини іноземних підприємств-постачальників ІП «Ретал Україна»

№	Властивості сировини	Підприємства-виробники поліпропілену			
		Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
1	Щільність гранул г/	0,90	0,91	0,89	0,90

	смЗ				
2	Температура плавлення, °С	175	175	168	173

Продовження таблиці 2.4

3	Розмір гранул у будь-якому напрямку, мм	0,50	0,50	0,45	0,50
4	Масова частка летких речовин, %	0,38	0,32	0,41	0,35
5	Масова частка вологи, %	0,33	0,29	0,35	0,33

Джерело: складено автором

На основі проаналізованих даних можна зробити висновок, що якість поліпропіленової сировини всіх підприємств знаходиться в межах норми і відповідає вимогам, але сировина з Єгипту є найнижчою якістю і поступається за своїми характеристиками сировині інших виробників.

Розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найкращого імпортера сировини ІП «Ретал Україна» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Розрахунок рейтингу іноземного постачальника ІП «Ретал Україна»

№ п/п	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка значення критерію за 10-ти бальною шкалою			
			Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
1	Надійність постачання	0,25	8	8	6	8
2	Ціна сировини	0,20	6	8	9	4
3	Якість продукції	0,15	10	10	7	9
4	Транспортне сполучення та близькість розташування	0,15	5	8	6	4
5	Час поставки	0,10	6	8	7	6
6	Умови оплати	0,05	9	9	7	9
7	Можливість позапланових поставок	0,05	10	8	7	9
8	Фінансовий стан постачальника	0,05	10	7	6	9
	Всього	1,00	7,35	8,30	6,80	6,80

Джерело: складено автором

Таким чином, згідно з наведеними вище розрахунками, ми бачимо, що найкращим потенційним імпортером є компанія «Socar Polymer», розташована в Азербайджані [27]. Перевагами компанії є нижча ціна на сировину, ніж у конкурентів на сировину належної якості, вигідне транспортне сполучення, територіальна близькість до України.

Проаналізуємо ринок Азербайджану та роботу компанії «Socar Polymer», як можливого стратегічного партнера з імпоротної діяльності ІП «Ретал Україна».

Україна та Азербайджан є стратегічними партнерами, які прагнуть та можуть розвивати відносини у багатьох сферах. Політичний та дипломатичний діалоги країн знаходяться на високому рівні, є серйозний потенціал в економічних відносинах. Важливо, що існує угода про створення зони вільної торгівлі між державами-членами ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), створена 28 листопада 2002 р. Ця угода передбачає розвиток взаємовигідної торгівлі та економіки співробітництва на засадах рівності та взаємної вигоди, створення умов для вільного переміщення товарів та послуг. Це, у свою чергу, означає, що договірні сторони не застосовують митні збори, податки та збори при експорті товарів, що походять з митної території однієї країни та призначені для ввезення на митну територію іншої країни [1].

Територіальна близькість Азербайджану знизить вартість доставки товарів, що в свою чергу впливає на вартість сировини. Альтернативою існуючому постачальнику в Королівстві Саудівська Аравія «Natpet» може бути азербайджанське виробництво поліпропілену «Socar Polymer» у Сумгаїті [27].

Порівняємо маршрут поставок сировини до ІП «Ретал Україна» на рис. 2.3.

Загальна відстань від заводу в Сумгаїті до заводу в Києві становить 3223 км, що на 1342 км ближче, ніж заводу в Саудівській Аравії. Планується здійснювати доставку автомобільним та морським транспортом.

«Socar Polymer» розпочав свою роботу в 2018 році і є досить потужним. Сировина, вироблена на цьому заводі, має подібні властивості з сировиною з Саудівської Аравії, тому вирішальним фактором є географічне розташування заводу [27].

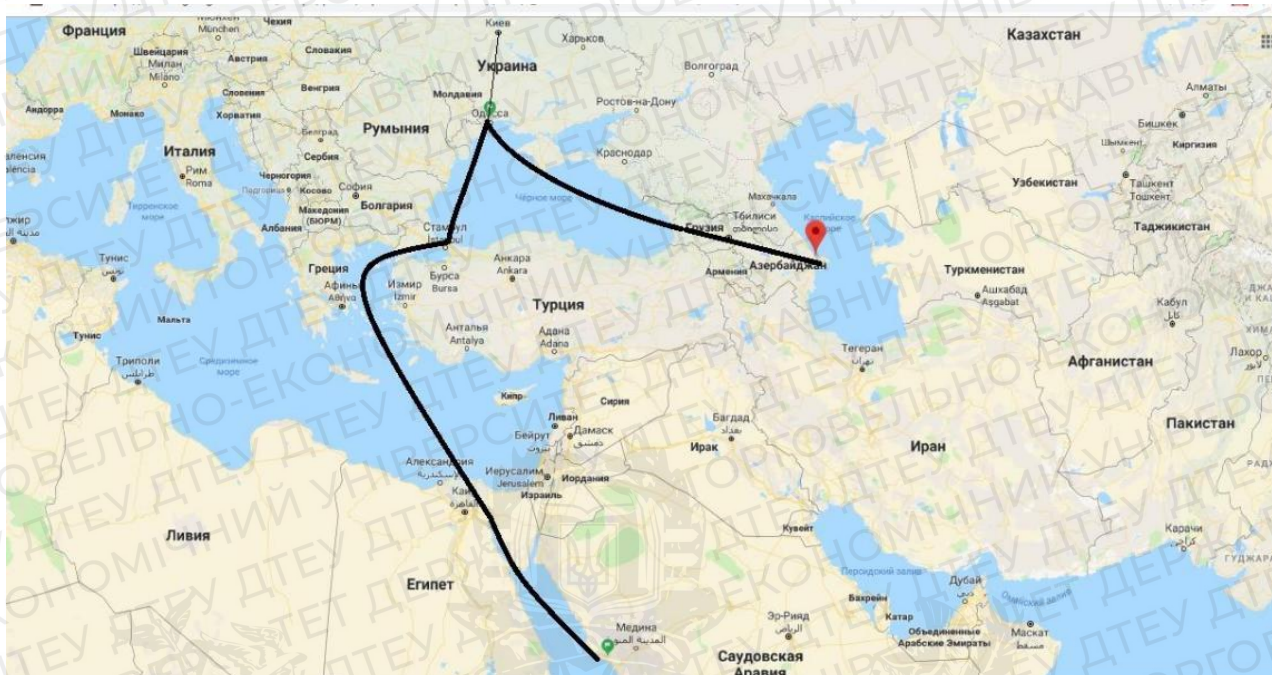


Рис. 2.3. Порівняльний маршрут поставок сировини ІП «Ретал Україна»
з Саудівської Аравії та Азербайджану

Джерело: складено автором

Ще один фактор вибору - ціна товару. Оскільки завод в Азербайджані є новим і шукає лише постійних клієнтів, тому цінова політика виробника досить лояльна.

Компанія працює на аналогічних умовах поставки - DAT, тобто всі витрати на доставку сировини до порту в Одесі несе імпортер.

Компанія ІП «Ретал Україна» здійснює доставку з порту Одеси до місця розташування заводу в Києві за допомогою найнятого автомобільного транспорту компаній «Мак-Транс» на автомобілі вантажопідйомністю 15 тонн.

Конкретний розподіл обов'язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.) наведений в табл. 2.6.

Визначимо оптимальний обсяг імпорту сировини ІП «Ретал Україна». Знайдемо економічний розмір замовлення за таких умов: за даними бухгалтерського обліку вартість одного замовлення «первинна сировина з полімеру пропілену» становить 6000 грн., потреба для сировини - 90,3 т, ціна однієї тонни 39500 грн, вартість зберігання сировини на складі дорівнює 20% її ціни.

Таблиця 2.6

Розподіл обов'язків продавця і покупця

Обов'язки	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспортного порту	Експортні формальності	Страховання основною перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспортного порту	Розвантаження з основного транспортного порту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспортного порту	Розвантаження на складі покупця
DAT	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок. або Пр.	Пок.	Пок.

Джерело: складено автором

Визначивши оптимальний розмір замовлення на сировину, отримали результат 12,9 тонн. Кількість поставок сировини протягом року - 7. ІП «Ретал Україна» збільшує обсяги закупівель сировини у зв'язку зі збільшенням виробництва поліпропіленової продукції.

Оцінимо тенденції щодо імпортової діяльності підприємства ІП «Ретал Україна»:

- заплановані обсяги виробництва коригуються щорічно на основі обсягів реалізації продукції за попередній період;
- спостерігається постійне збільшення обсягів закупівель протягом 2018-2020 років;

Це свідчить про те, що ІП «Ретал Україна» має збільшити кількість імпорту та знизити собівартість продукції шляхом пошуку альтернативних джерел постачання, виробництва шляхом придбання систем з програмним забезпеченням. Тому з метою подальшого підвищення ефективності імпортової діяльності пропонується змінити постачальника, що виправдано скороченням витрат на закупівлю та більш сприятливими умовами співпраці з іноземними партнерами.

2.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

З метою подальших розрахунків слід порівняти ціни існуючого та потенційного постачальників сировини підприємства ІП «Ретал Україна». Сировиною є поліпропіленові гранули, які класифікуються згідно з УКТЗЕД за кодом 3902 10 00 00 «Полімери пропілену або інших олефінів у первинних формах: поліпропілен». У відповідності до Закону України ВР № 674-IX від 04.06.2020 «Про Митний тариф України» для імпорту товарів за кодом 3902 10 00 00 «Полімери пропілену або інших олефінів у первинних формах: поліпропілен» встановлено наступні ставки мита: повна – 0 %; пільгова – 0 %.

Сировина різних виробників практично не відрізняється за характеристиками та зовнішнім виглядом (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика ціни на сировину наявного та потенційного іноземних постачальників ІП «Ретал Україна»

№	Назва показника	Виробники	
		Natpet	Socar Polymer
1	Країна	Саудівська Аравія	Азербайджан
2	Джерело інформації про ціну	Ціна пропозиції	Ціна пропозиції
3	Конкурентна ціна сировини за 1т, дол. США	1501,9	1410,6
4	Дата фіксації ціни	05.09.2020	05.09.2020
5	Валюта контракту	Долар США	Долар США
6	Курс національної валюти на дату фіксації ціни (на дату отримання оферти)	26,3	26,3
7	Конкурентна ціна сировини за 1т в національній валюті, грн	39500	37083

Джерело: складено автором

Першу партію сировини за встановленим економічним розміром замовлення потрібно виконати у обсязі 12,9 т. Для визначення прогнозованої зміни ефективності імпортової діяльності при зміні постачальника потрібно здійснити розрахунок вартості імпортованої сировини й провести порівняння із вартістю існуючого постачальника. З цією метою здійснимо розрахунки (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Розрахунок вартості імпортованої продукції ІП «Ретал Україна»

Параметри	Розрахунок	
	Natpet	Socar Polymer
1. Вартість на умовах EXW: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	Вод = 39500 Воб = $39500 * 12,9 = 509550$	Вод = 37083 Воб = $37083 * 12,9 = 478370$
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, грн.	Витрати несе продавець (за умовами DAT)	Витрати несе продавець (за умовами DAT)
3. Митна вартість: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	МВод = 39500 МВоб = 509550	МВод = 37083 МВоб = 478370
4. Мито: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	Мод = $39500 * 0,00 = 0$ Моб = 0	МЗод = $37083 * 0,00 = 0$ МЗоб = 0
5. Акцизний збір: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	—	—
6. ПДВ: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	ПДВод = $39500 * 0,2 = 7900$ ПДВоб = $509550 * 0,2 = 101910$	ПДВод = $37083 * 0,2 = 7416,6$ ПДВоб = $478370 * 0,2 = 95674$
7. Ціна відповідно до умови поставки: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	Цінаод = $39500 + 7900 = 47400$ Цінаоб = $47400 * 12,9 = 611460$	Цінаод = $37083 + 7416,6 = 44499,6$ Цінаоб = $44499,6 * 12,9 = 574044,84$

Джерело: складено автором

Як бачимо з наведених вище розрахунків, імпортуючи сировину з заводу «Socar Polymer», компанія ІП «Ретал Україна» зможе знизити витрати на закупівлю партії поліпропілену в обсязі 12,9 тонн. на 37,42 тис. грн. Оскільки за рік здійснюється 7 поставок сировини, загальна економія складе 261,91 тис. грн. Ціна за доставку партії в кількості 12,9 тонни становитиме 611,46 тис. грн та 574,04 тис. грн. виробників поліпропілену «Natpet» та «Socar Polymer» відповідно.

Наступним кроком є розрахунок вартості доставки сировини з порту в Одесі на склад у Києві. Доставка здійснюється автомобільним транспортним підприємством «Мак-Транс» (рис. 2.4).

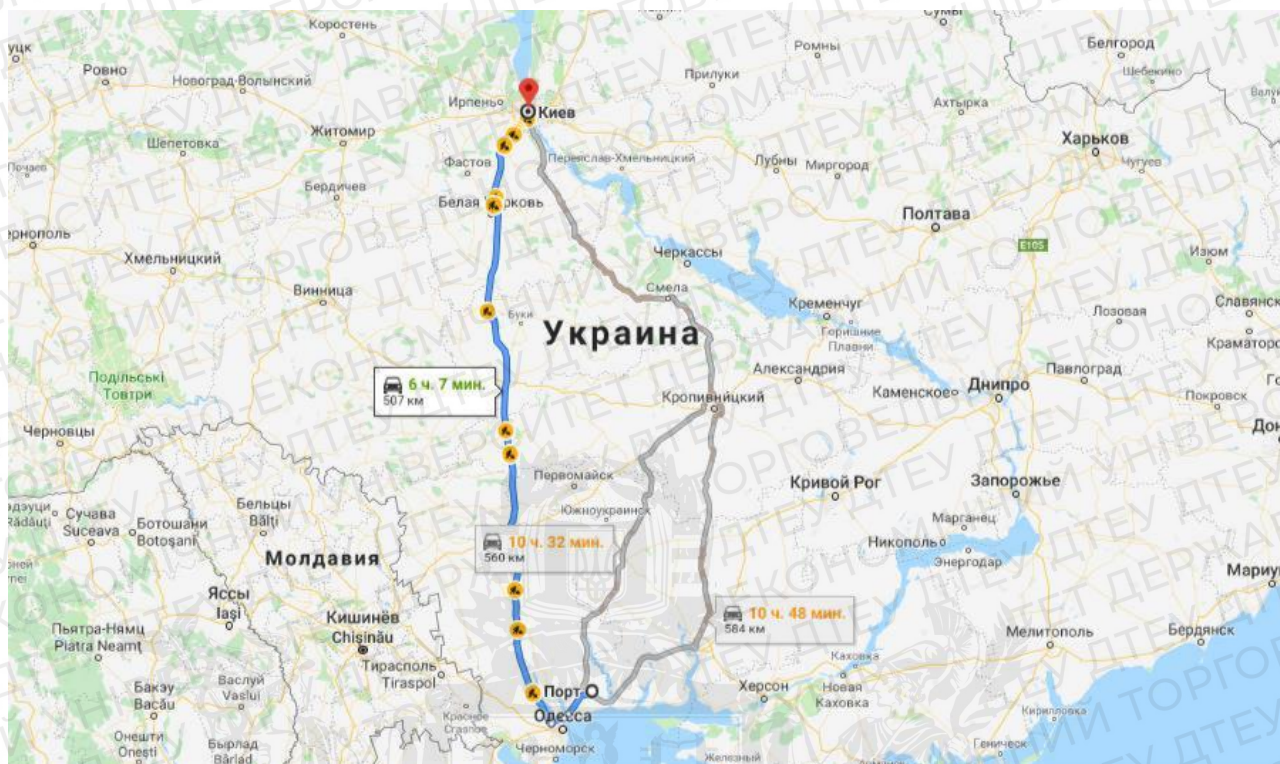


Рис. 2.4. Маршрут доставки сировини із порту Одеси до міста Києва

Джерело: складено автором

Відстань між містами - 507 км. Розрахуємо вартість доставки наступним чином. Для транспортування необхідно скористатися послугами автомобіля місткістю до 15 тонн. Вартість послуг, що надаються компанією «Мак-Транс» для цього типу автомобілів, становить 17 грн / км. Ця ціна є середньою у порівнянні з іншими транспортними компаніями, але якість та швидкість транспортування кращі за конкурентів. Тому поставка поліпропіленової сировини в кількості 12,9 тонни коштуватиме ІП «Ретал Україна» приблизно 8620 грн.

Час розвантаження - 120 хвилин. Ставка працівника на розвантажувальному майданчику - 90 грн / год. Для розвантаження потрібні 2 робітники. Тому вартість розвантаження складе 360 грн. Підсумовуємо загальні витрати на частину доставки сировини, за яку відповідає ІП «Ретал Україна» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Розрахунок витрат, пов'язаних з постачанням товару ІП «Ретал Україна»

Найменування показника	Розрахунок витрат
Транспортні витрати	17грн/км*507 км = 8620грн
Витрати на розвантажувальні роботи	90 грн/год* 2 год.* 2чол. = 360грн
Всього витрат	8980грн

Джерело: складено автором

Таким чином, порівнюючи дані виробників поліпропіленової сировини, можна зробити висновок, що, змінивши постачальника, компанія ІП «Ретал Україна» отримає більш сприятливі умови для співпраці, значно знизить вартість закупівлі продукції. Таким чином, виробник поліпропіленової тари та упаковки зможе знизити собівартість власної продукції та збільшити виробничі потужності, поступово збільшуючи продажі. З цього можна зробити висновок, що зміни у сфері закупівельної логістики ІП «Ретал Україна» підвищать ефективність імпоротної діяльності.

З наведеного вище аналізу галузі та підприємства в цілому можна зробити висновок, що виробництво поліпропіленової тари та упаковки щорічно зростає в середньому на 6-8%. Експерти ІП «Ретал Україна» прогнозують значне збільшення обсягів виробництва в наступному році через можливе розширення експортної діяльності.

Проведемо прогнозний аналіз ефективності імпоротної діяльності ІП «Ретал Україна», якщо внести зміни до логістики закупівель та укласти наступний договір на поставку сировини в обсязі 12,9 тонн з підприємством «Socar Polymer». Також, розраховуємо прогнозну ефективність імпоротної діяльності на рік, враховуючи, що вартість закупівлі 1 тонни вітчизняної сировини складе 54,6 тис. грн., аналогічно попередньому періоду, та вартість закупівлі 1 тонни імпоротної сировини «Socar Polymer» складе 45,28 тис. грн., згідно з наведеними вище даними. Обсяг поставок на прогнозний рік становить 90,3 тис. тонн.

Необхідно порівняти вартість закупівлі імпоротної та вітчизняної, подібної до імпоротної сировини. Прогнозуємо ці витрати на рік, враховуючи, що буде здійснено 7 поставок сировини (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Основні економічні показники для визначення прогнозної ефективності
імпоротної діяльності підприємства ІП «Ретал Україна»

Показник	Партія сировини	Прогноз на 2021 рік
Обсяг закупівлі однієї партії поліпропілену, т	12,9	90,3
Затрати на придбання 1т вітчизняної сировини, тис.грн	54,6	54,6
Затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпорتنій, млн.грн	0,7	4,9
Затрати на придбання 1т імпоротної сировини, тис.грн	44,59	44,59
Затрати на придбання імпоротної сировини, млн.грн	0,57	4,03

Джерело: складено автором

З табл. 2.10. можна зробити висновок, що витрати на закупівлю імпоротної сировини з Азербайджану будуть нижчими, ніж закупівля сировини в Україні у дистриб'юторів.

Для визначення зміни ефективності імпортних операцій ІП «Ретал Україна» визначимо показники: прогнозну ефективність імпорту, економічний ефект від імпоротної діяльності та можливу рентабельність імпорту сировини за формулами 2.1, 2.2, 2.3.

Ефективність імпорту сировини буде визначатися, використовуючи прогнозний коефіцієнт імпорту:

$$Kei = \frac{4,03 \text{ млн. грн.}}{4,90 \text{ млн. грн.}} = 17,76$$

Прогнозний ефект імпорту E_{ip} визначається за формулою 2.2:

$$E_i = 4,90 \text{ млн. грн.} - 4,03 \text{ млн. грн.} = 0,87 \text{ млн. грн.}$$

Прогнозована рентабельність імпорту P_i визначається за формулою 2.3:

$$P_i = \frac{0,87 \text{ млн. грн.}}{4,03 \text{ млн. грн.}} \times 100\% = 21,59\%$$

Внесемо розраховані дані у зведену таблицю показників ефективності імпорту компанії ІП «Ретал Україна» та порівняємо ефективність імпорту сировини при проведенні таких операцій з Natpet у Саудівській Аравії та «Socar Polymer» в Азербайджані (табл. 2.11).

Порівняння показників ефективності імпорту ІІ «Ретал Україна» у 2020 та
прогнозованому 2021 році

Показник	«Polymer Invest», 2016р	«Polymer Invest», 2017р	«Natpet», 2018р	«Natpet», 2019	«Natpet», 2020р.	«Socar Polymer», прогнозний 2021 рік	±Δ 2021/2020
Ефект від здійснення імпортової діяльності, млн. грн.	0,1	0,46	0,2	0,4	0,6	0,87	+0,27
Ефективність імпорту	1	1,13	1,05	1,09	1,14	1,77	+0,63
Рентабельність імпорту сировини, %	3,7	13	6	10	12	21,59	+9,59

Джерело: складено автором

Аналіз табл. 2.11. показав, що запропоновані в цій роботі заходи можуть підвищити ефективність імпортової діяльності підприємства. Коефіцієнт ефективності імпорту ІІ «Ретал Україна» після зміни постачальника сировини може збільшитися майже на 0,27. Таким чином, ефект становитиме 870 тис. грн., що становить на 630 тис. грн. більше, ніж при імпорті сировини з Саудівської Аравії. Рентабельність імпорту сировини за прогнозний рік може зрости на 9,59 % до 21,59 %. Таким чином, за рахунок розширення імпортової діяльності ІІ «Ретал Україна» забезпечить зростання показників, що свідчить про значну ефективність у реалізації обраної стратегії імпорту.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження імпоротної стратегії підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що іноземне підприємство «Ретал Україна» вже більше 20 років пропонує кращі рішення для клієнтів в області ПЕТ-упаковки. Місія ІП «Ретал Україна» - запропонувати продукт високої якості за оптимальною ціною. ІП «Ретал Україна» - клієнтоорієнтована компанія, що пропонує широкий спектр рішень і послуг. ІП «Ретал Україна» пропонує і створює унікальні рішення, яким можна довіряти: від дизайну і створення прототипів до запуску кінцевого продукту.

2. Аналіз показав, що підприємство ІП «Ретал Україна» нарощує обсяги господарської діяльності, про що засвідчує показник чистого доходу від реалізації продукції. Найбільше зростання обсягів чистого доходу від реалізації продукції підприємства було зафіксовано у 2020 році, а саме на 53,82 % більше, ніж у 2019 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2016-2020 роках. Якщо в 2016 році він становив 851 тис.грн., то в 2020 році значення цього показника становило 1919 тис.грн. або 125,50 % рівня 2016 року.

3. Встановлено, що чистий дохід від ЗЕД на підприємстві впродовж 2016 – 2020 рр. практично завжди зростав, у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 4,84 %, у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 6,22 %, у 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшився на 2,70%, у 2020 р. порівняно з 2019 р. зріс на 59,61%. Частка чистого доходу від ЗЕД у чистому доході знаходиться в межах 83,14% - 88,17% протягом 2016 – 2020 років, що свідчить про направленість підприємства на зовнішньоекономічну діяльність.

4. Аналіз показав, що на підприємстві ІП «Ретал Україна» на протязі останніх трьох років спостерігається активне зовнішньоторговельне сальдо, тобто експорт продукції перевищує імпорту продукції. Це свідчить про тенденцію збільшення обсягів продажу продукції за кордон в порівнянні з обсягами

продажу аналогічної продукції в Україні, що в свою чергу сигналізує про більшу привабливість закордонних ринків і намагання підприємства залучити більше валютних ресурсів. Ефективність експорту продукції за кордон протягом досліджуваного періоду зростає та становить на кінець 2020 року 21,62 %, що на 10,11 % більше за показник 2019 року. Ефективність імпорту продукції в Україну також протягом досліджуваного періоду зростає. Так, в 2019 році вона становила 14,72 %, а в 2020 році вона зросла на 9,87 % і становила 16,17 %.

5. Обґрунтовано, що підприємство ІП «Ретал Україна» здійснює виробництво та реалізацію широкого асортименту ПЕТ-тари, призначеної для упакування різних товарів. При цьому, як показали результати аналізу, приблизно 70 % продукції, виготовленої на виробничих потужностях підприємства, розташованих в Україні спрямовується на експорт. І лише 30 % ПЕТ-упаковки реалізується на внутрішньому ринку України.

6. Імпортна стратегія підприємства ІП «Ретал Україна» полягає в наступному: здійснення імпорту продукції з виробничих підрозділів компанії, розташованих в Польщі та Чехії, виготовлення якої є нерациональним в Україні. Стратегічними цілями розвитку імпоротної діяльності підприємства є наступні: збалансування продуктового асортименту підприємства за рахунок включення позицій, що забезпечуються імпортованою продукцією; задоволення попиту окремих ринкових ніш продукцією, яка імпортується; забезпечення прибутковості імпоротної діяльності підприємства.

7. Результати проведеного дослідження засвідчили, що імпортна діяльність підприємства ІП «Ретал Україна» здійснюється доволі ефективно. Зокрема, чистий дохід від реалізації імпортованої продукції у 2020 р. склав 4161 тис.грн., що на 68,53 % більше, ніж у 2019 р. Водночас, відбулося збільшення повних витрат при імпорті продукції на 65,62 %, що склало 3488 тис.грн. Отже, темпи зростання чистого доходу перевищують темпи зростання повних витрат, що слід вважати свідченням зростання ефективності реалізації імпоротної стратегії ІП «Ретал Україна». Аналіз показав, що чистий прибуток від імпортних операцій

підприємства ІП «Ретал Україна» має тенденцію до зростання у 2020 р. на 85,40 % в порівнянні з 2019 р.

8. Було проведено аналіз 3 потенційних постачальників сировини поліпропілену: «Oriental Petrochemicals Company» (Єгипет), «Socar Polymer» (Азербайджан) та «SABIC» (Саудівська Аравія) та наявного постачальника «Natpet» (Саудівська Аравія). За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником поліпропілену для ІП «Ретал Україна» було обрано завод в Азербайджані. Перевагами підприємства «Socar Polymer» є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок. Територіальна близькість заводу «Socar Polymer» дозволить зменшити витрати на купівлю сировини, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ІП «Ретал Україна».

9. Розрахунки засвідчили, що запропоновані в цій роботі заходи можуть підвищити ефективність імпортової діяльності підприємства. Коефіцієнт ефективності імпорту ІП «Ретал Україна» після зміни постачальника сировини може збільшитися майже на 0,27. Таким чином, ефект становитиме 870 тис. грн., що становить на 630 тис. грн. більше, ніж при імпорті сировини з Саудівської Аравії. Рентабельність імпорту сировини за прогнозний рік може зрости на 9,59 % до 21,59 %. Таким чином, за рахунок розширення імпортової діяльності ІП «Ретал Україна» забезпечить зростання показників, що свідчить про значну ефективність у реалізації обраної стратегії імпорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азербайджанський ринок полімерів. URL: <https://ukrchem.dp.ua.html>
2. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. К.: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
3. Аріков В.П. Формування нових підходів щодо планування зовнішньоекономічних операцій підприємства. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 19–25.
4. Березін О.В. Стратегія підприємства : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2015. 224 с.
5. Борисенко О.П. Стратегія формування та реалізації зовнішньоекономічної політики України. *Наукові праці. Державне управління*. 2015. Випуск 242. Том 254. С. 17-21.
6. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2021. № 3 (53). С. 53-55.
7. Гавва О.М., Захаревич В.Б., Кохан О.О. Інноваційні технології у створенні нового покоління пакувальних машин. *Матеріали VII Науково-практичної конференції «Пакувальна індустрія (інноваційні технології)»*. К.: 2013. С 134-141.
8. Дзуліт З.П., Педос В.О. Окремі аспекти особливостей стратегії зовнішньої економічної діяльності підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 196–200.
9. Державний комітет статистики. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
10. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник. К.: Вид-во ЦУЛ, 2012. 172 с.
11. Євтушенко В.А., Ляшевська В.І., Чупринюк Ю.В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності

підприємства. *Бізнес-інформ*. 2020. № 6. С. 23-29.

12. Жигалкевич Ж.М., Станіславський О.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економічний вісник НТТУ «КПІ»*. № 11. 2020. С. 116-123.

13. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

14. Кисіль Т.В. Стратегія імпортозаміщення як перспективний напрямок розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2603>

15. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2016. 407 с.

16. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2019. № 3. С. 117-128.

17. Кривошей В.М. Упаковка в нашому житті. К.: ІАЦ «Упаковка», 2021. 160 с.

18. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. Львів: «Інтелект-Захід», 2016. 456 с.

19. Легостаєва О.О., Кондратенко Н.Д. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 2(68). С. 28-32.

20. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник / За ред. д.е.н. І.М. Комарницького. Львів: Апріорі, 2017. 1032 с.

21. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія. Луганськ : Ноулідж. 2013. 210 с.

22. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2016. 394 с.

23. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 948 с.

24. Офіційний сайт компанії «Oriental Petrochemicals Company». URL: <https://www.carbonholdings.com/ouoperations/>
25. Офіційний сайт компанії «SABIC». URL: <https://www.sabic.com/en>
26. Офіційний сайт компанії «The National Petrochemical Industrial Co. NATPET». URL: <http://www.natpet.com/>
27. Офіційний сайт компанії Socar Polymer». URL: Режим доступу: <http://kievpolypaks.com.ua/>
28. Офіційний сайт компанії ІП «Ретал Україна». URL: <https://www.retalgroup.com/ru/about-us/>
29. Поліпропіленова тара та упаковка в Україні: актуальний стан та прогноз. URL: skypolymer.com.ua
30. Прохорова В.В. Експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств в стратегічному управлінні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 522-525.
31. Світовий ринок поліпропілену. URL: <https://marketing.rbc.ru>
32. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська, С. М. Задорожна та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 376 с.
33. Тошина Н.М. Концептуальний підхід до формування імпоротної стратегії підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2020. № 23. С. 56-62.
34. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Львів, 2019. 324 с.
35. Чухлата Ж.Г. Особливості стратегічного управління підприємством в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 362–367.
36. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2014. 699 с.
37. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 6. С. 9-14.

