

**Організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних
операцій підприємства**

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Теоретико-методичні засади організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства	5
1.1. Сутність зовнішньоторговельних операцій.....	5
1.2. Особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства	11
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій.....	17
Висновки до 1 розділу	28
Розділ 2. Дослідження організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».....	31
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».....	31
2.2. Характеристика організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	52
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	58
Висновки до 2 розділу	65
Розділ 3. Вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	66
3.1. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	66
3.2. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	71
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів на коротко- та середньостроковий період.....	75
Висновки до 3 розділу	77
Висновки та пропозиції.....	79
Список використаних джерел	82
Додатки	86

Вступ

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

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

Відповідно до мети окреслено такі завдання:

- з'ясувати сутність зовнішньоторговельних операцій;
- виявити Особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- здійснити характеристику організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- оцінити ефективність зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;

- запропонувати напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- розробити комплекс заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів на коротко- та середньостроковий період.

Об'єкт дослідження – зовнішньо торгівельні операції підприємства.

Предмет дослідження – організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій підприємства.

У ході дослідження використано методи аналізу та синтезу для систематизації теоретичних та методичних засад організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства, табличний, схематичний, графічний методи для візуалізації інформації.

Розділ 1. Теоретико-методичні засади організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства

1.1. Сутність зовнішньоторговельних операцій

Сучасне економічне становище світового господарства характеризується активізацією глобально-еволюційних і трансформаційних тенденцій у розвитку економіки на основі інтеграції країн, регіонів, виробництв, технологій, міжнародною капіталізацією ринків [4]. Посилення процесів глобалізації, інтернаціоналізація сучасного світового господарства, зростання міжнародної економічної інтеграції обумовили посилення органічного характеру взаємодії господарських комплексів країн світу, їх структурної взаємодоповнюваності, взаємозалежності економік окремих країн, їх глибокої залежності від зовнішніх чинників розвитку. Характерною рисою сучасного світогосподарського середовища є формування технологічної єдності світу; в ній визріває всесвітній виробничий процес, інтернаціональне відтворювальне ядро якого постійно втягується до економічного середовища [15, с. 108]. Економіка кожної країни сучасного світу стає все більш інтегрованою до світового господарства та залежною від зовнішнього глобального економічного середовища, тому особливу важливість набуває дослідження процесу формування і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни. В умовах глобалізації світового господарства і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами світу різко підвищується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності як для економіки країни в цілому, так і для окремих господарських одиниць.

На сучасному етапі розвитку світового господарства зовнішньоекономічна діяльність стає одним із пріоритетів національної економічної політики та стратегічно важливим напрямком діяльності багатьох крупних, середніх і малих підприємств, що функціонують у всіх

сферах національного господарства: промисловості, сільському господарстві, будівництві, транспорті, зв'язку, фінансовій сфері тощо.

З метою забезпечення сприятливого клімату для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації умов для покращення інтернаціонального співробітництва підприємств в Україні створено законодавчо-нормативну базу, що ґрунтується на таких нормативних актах, як закони «Про зовнішньоекономічну діяльність» [29], «Митний кодекс України» [30], «Про режим іноземного інвестування» [31], Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 № 15-93 [32], відповідні статті законів «Про підприємство» [33], «Про господарські товариства» [34].

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

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

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

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

Зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну [35, с. 27].

Зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Учасників торгового процесу, або контрагентів, повинно бути не менш двох: продавець і покупець [18].

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

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

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

У міжнародній практиці розрізняють наступні критерії класифікації

зовнішньоторговельних операцій:

По напрямках торгівлі [24, с. 11]:

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

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

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

– реімпортна (reimport) – придбання з увозом через границю раніше експортованого товару. До реімпортних відносять наступні операції: повернення забракованих покупцем товарів, повернення товарів не проданих на аукціоні чи не реалізованих через консигнаційні склади [27, с. 112].

Існує декілька класифікацій зовнішньоторговельних операцій. Такі операції поділяються на міжнародні угоди щодо обміну товарами в матеріально-речовій формі; міжнародні угоди з обміну послугами; міжнародні угоди з обміну науково-технічною та творчою діяльністю. Згідно іншої класифікації виділяють основні та забезпечуючі (додаткові) операції [27, с. 12].

Н. М. Грущинська [35] виділяє такі види зовнішньоторговельних операцій [с.27]:

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

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

- операції обміну товарами в матеріально - речовій формі (експортно-імпортні);
 - операції обміну технічними послугами в формі консультативного і будівельного інжинірингу;
 - операції оренди;
 - операції з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління;
 - операції з міжнародного туризму та ін..;
2. Допоміжні операції, які супроводжують основні:
- операції з міжнародних перевезень;
 - транспортно-експедиторські операції;
 - операції з страхування вантажів;
4. міжнародні розрахунки при проведенні операцій та ін.

Основні операції здійснюються на взаємовигідній основі. До них відносять обмін [27, с.13]:

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

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

- Операції з міжнародних перевезень;
- Транспортно-експедиторські операції;
- Страхування;
- Збереження вантажів при міжнародних перевезеннях;
- Фінансово-розрахункові операції (кредити експортерам та імпортерам, посередникам, передача залогу, акцепт векселя тощо);

– Митні послуги, посередництво, які надаються згідно договору чи угоді проведення рекламної кампанії, дослідження кон'юктури ринку.

Експортні операції – діяльність, направлена на продаж та вивіз за кордон товарів та послуг з передачею права власності іноземному контрагенту.

Імпортні операції – діяльність, пов'язана з придбанням в іноземного продавця та ввезення імпортованих товарів, технологій, послуг для реалізації на внутрішньому ринку країни.

В основі імпорту лежить міжнародний поділ праці, природні умови (наявність мінеральних та сільськогосподарських ресурсів тощо), рівень розвитку продуктивних сил та ін. Обсяг імпорту залежить від величини виторгу, кон'юктури, валютних резервів країни тощо [1, с. 20].

Реекспорт перепродажів пов'язаний із вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали переробці [1, с. 22].

Реімпорт – придбання із ввезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці [1, с. 23].

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

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

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

- під час закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

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

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

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- під час реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- під час просування нових товарів;
- у разі відсутності власної збутової мережі;
- за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

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

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

1.2. Особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань в управлінні підприємством є формування його економічного механізму розвитку

зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечить ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства.

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

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

Як зазначає Н. І. Липовська-Маковецька [16], організаційно-економічні механізми управління зовнішньою торгівлею – це своєрідна уніфікація правових, адміністративних, організаційно-технічних систем державного регулювання зовнішньої торгівлі різних країн, міжнародна спільність практики і однаковість у розумінні трактовок термінів, які відносяться до техніки регулювання цієї сфери діяльності держави.

На рівні підприємства організаційно-економічний механізм управління ЗТО завжди конкретний, спрямований на досягнення певних експортно-імпортних цілей шляхом впливу на сфери і фактори, які забезпечують досягнення намічених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою використання наявних ресурсів або потенціалу підприємства. Головною особливістю організаційно-економічний механізм управління ЗЕД

підприємства є його спрямованість на: прискорення темпів науково-технічного прогресу; підвищення ефективності організаційно-економічних робіт у результаті спланованої, цілеспрямованої розробки і втілення комплексу заходів; активізацію та раціональне використання творчої активності працівників [16].

Так, згідно з Ю. Лисенком та П. Єгоровим «організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [25, с. 98].

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

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

В інтерпретації О. Єршоменко-Григоренко «організаційно-економічний механізм управління підприємством являє собою систему технологічного, економічного, організаційного і соціального блоків, які включають в себе їх елементи». І. Булеєв розглядає організаційно-економічний механізм управління як сукупність форм, методів та інструментів управління [12].

У дослідженні О. С. Мантур-Чубата [17] обґрунтовано теоретико-методичні засади і розроблено практичні рекомендації щодо формування та

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

Автором [17] також сформовано організаційно-економічний механізм управління ризиками ЗТО підприємства, у якому, на відміну від існуючих, структуровано функції, методи, засоби, важелі і ресурсне забезпечення управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності залежно від рівня їх виникнення, з виділенням якісних та кількісних методів оцінки ризиків ЗТО на мікрорівні, що дозволяє встановити рівень ризикозахищеності ЗТО та стратегічну позицію підприємства, виробити науково-практичні рекомендації щодо напрямів оптимізації рівня ризикозахищеності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

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

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

У своєму дослідженні М. І. Дзюба [9] зазначає, що основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії зовнішньо-торгівельних операцій підприємства є наступні:

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

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

зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання, що покликана ефективно регулювати ЗЕД з урахуванням впливів зовнішнього середовища.

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

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

Концептуальну схему формування і функціонування організаційно-економічного механізму розвитку ЗТО підприємства (ОЕМРЗТО) наведено на рис. 1.2. При побудові ОЕМРЗТО вимагає системного підходу і, відповідно, його розгляду як комплексного з точки зору внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування [12].

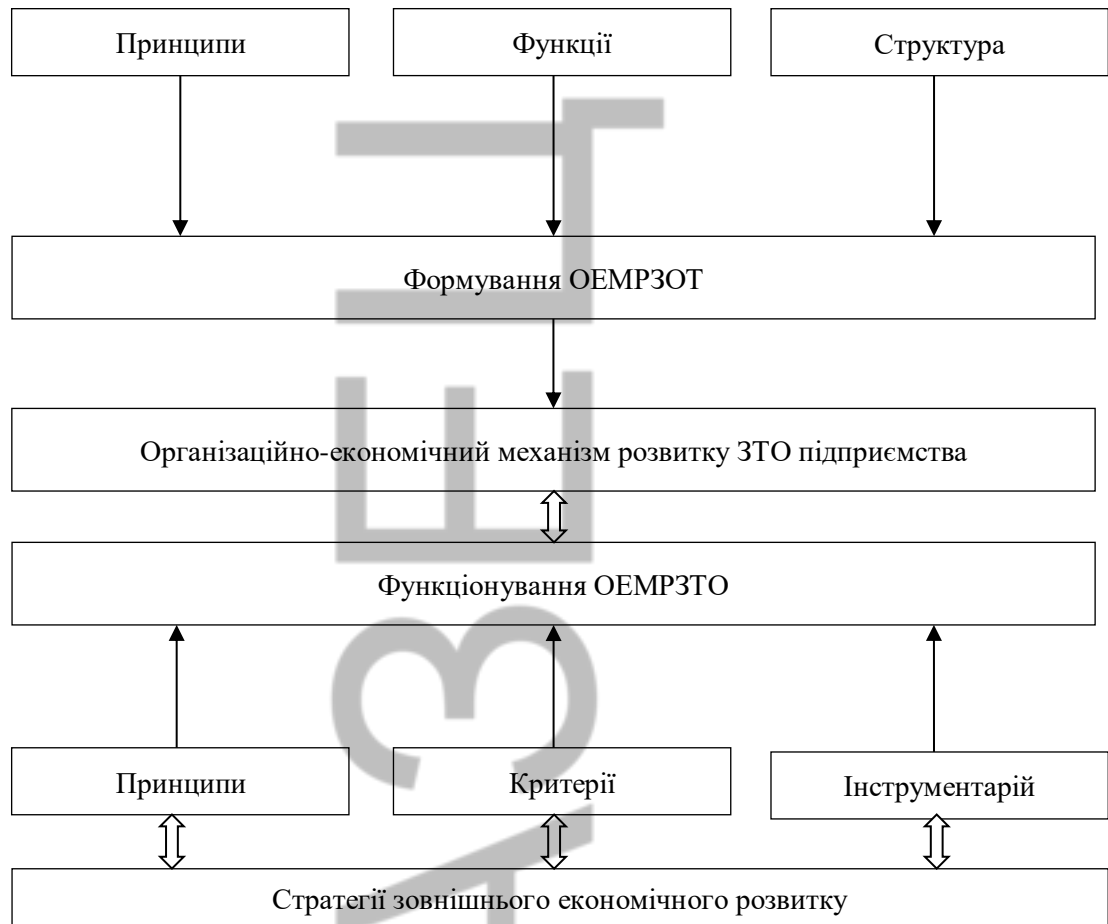


Рис. 1.2. Схема формування і функціонування OEMPЗТО підприємства
Джерело: [7].

Отже, базовими елементами OEMЗТО виступають принципи, методи, форми, критерії, інструменти, суб'єкти об'єкти ЗОТ.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій

В ринкових умовах господарювання стрімко розвивається зовнішньоекономічна діяльність підприємств і виникає потреба в аналізі особливостей процесу торговельних операцій на зовнішньому ринку та чинників, які впливають на їх кінцевий результат. На сьогодні ефективність зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням внеску певних учасників цього процесу оцінена недостатньо, тому не можна належним чином

визначити їх внесок у збільшення загальнодержавного доходу від експорту продукції. Також, неможливо визначити справжні цифри прибутків, який отримують конкретні виробники, посередники експортних операцій. Тому це не заохочує виконавців збільшувати експорт, відповідно, виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Отже, головною запорукою досягнення успіху підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є створення і застосування чіткої системи оцінки результатів зовнішньоторговельних операцій, а саме їх ефективності.

Зовнішньоторговельні операції передбачають сукупність дій суб'єктів ринку з різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Ефективність є головною умовою при здійсненні підприємствами операцій зовнішньої торгівлі. Загальне дослідження ефективності показує, що в науці розділяють поняття ефект і ефективність, які не є тотожними. Перше може бути застосованим, коли йде мова про результат, а наступне означає співвідношення ефект і витрати. Оскільки ефект перекладається як результат, то ми можемо ефективність назвати результативністю. А от саме ефективність зовнішньоекономічної діяльності визначається співвідношенням усіх витрат і прибутків від цієї діяльності. Такі індикатори допомагають провести оцінку роботи підприємств на зовнішньому ринку. Вони відрізняються між собою. Так, залежно від рівня господарювання, у них різні економічні інтереси і критерії ефективності [3].

Ефективність експорту – це вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості вивезеного з країни товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку [2]. Таке визначення є універсальною характеристикою, яку застосовують як для макро-, так і для мікрорівня.

Макроекономічний (народногосподарський) рівень під терміном «економічна ефективність» передбачає економію національної праці, яка була досягнута країною при здійсненні експортно-імпортних операцій на ринку та участі в міжнародному поділі праці. Мікроекономічний рівень

переслідує саме дохід, який підприємство отримало після проведення такої діяльності. Прибуток – це головний критерій і міра, яка характерна для поняття «економічна ефективність» [5].

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

Науковець Ю. Г. Козак вважав, визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій спричиняє вмотивованість підприємств працювати на світовому ринку, пояснює вибір серед можливих пропозицій стосовно купівлі та продажу конкретних продуктів. Вся отримана інформація може використовуватися для розробки плану здійснення торговельних операцій підприємств, при визначенні методів та напрямів роботи на зовнішній арені [14].

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

І. А. Волкова [3] для визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства стверджує, що доцільно застосовувати наступні показники:

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

2. Комерційна ефективність експорту продукції (визначає доцільність проведення підприємством експортної операції);
3. Комерційна ефективність імпорту (характеризує доцільність проведення підприємством імпортної операції);
4. Ефективність використання імпортної продукції в господарській діяльності підприємства;
5. Комерційний ефект товарообмінних операцій підприємства.

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

У методиці економічного аналізу, представленої Мартянова О.В., виділено два підходи при аналізі результативності імпортних операцій [22, с. 145]. Перший підхід називається витратним, що передбачає оцінку результативності досліджуваних операцій на підприємстві через аналіз окупності витрат, які віднесені на імпортний товар. Другий підхід називається ресурсним, він оцінює ефективність зовнішньоекономічної діяльності при обліку ресурсів (активів), господарюючого суб'єкта та капітал, який притягається власниками для формування цих ресурсів [22, с. 258].

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

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



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

Джерело:

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

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

- економічна рентабельність – співвідношення прибутку і середньорічного показника активів;
- фінансова рентабельність – співвідношення прибутку і середньорічного показника пасивів;

– рентабельність реалізації товару – співвідношення прибутку і показників доходів або витрат.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

У зв'язку з тим, що вище перелічені методики не достатньо повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду зовнішньоекономічної діяльності, А. Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності. Ця модель містить такі структурні елементи: розподіл показників за пріоритетом; аналіз і групування чинників, які

впливають на діяльність на зовнішньому ринку; розроблення загальних показників ефективності зовнішньоторговельних операцій, що є комплексними; розроблення плану дій для покращення ефективності ЗЕД. Усі ці індикатори науковець об'єднує разом і представляє системою з трьох рівнів. Показником 1 рівня є економічна ефективність ЗЕД підприємства. Його складовими елементами є дохід та витрати, які мають місце на 2-му рівні. Аналіз доходу застосовує показники 3-го рівня, що включають ціну товару, структуру та обсяги реалізації, а витрат – собівартість реалізації, затрати на транспорт, податок та страхові платежі. Для здійснення безпосередньої оцінки ефективності ЗЕД підприємства автор виділяє насамперед необхідність визначення ефективності експортної реалізації продукту ($EфЗЕД_p$), що представляє загальну експортну ефективність по кожному окремому виду продукту [8]:

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

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

Розрахунки проводяться по кожному окремому виду товару і підсумовуються для отримання загальних результатів. Окремо А.Г. Дем'яненко звертає увагу на коефіцієнт кредитного впливу, який пропонує визначати співвідношенням загальної суми валютних експортних надходжень за період (рік) до номінальної вартості реалізації всіх операцій з експорту. Даний показник охарактеризує, на думку науковця, товарний кредит, який продавець надає покупцю. Для розрахунку рівня впливу товарного кредиту ($TK\%$) автором використовується методика І.А. Бланка [1]:

$$TK\% = \frac{(ЦС*360)*(1-С_{ПП})}{P_{\text{відтермінування}}}, \quad (1.7)$$

де ЦС – передоплатна знижка в ціні (%); С_{ПП} – ставка податку на прибуток; P_{відтермінування} – час відтермінування оплати.

Тоді, трансформуючи формулу (5), отримується:

$$K_B = \frac{V_{p_{\text{номін}}} + V_{p_{\text{кред}}} * \frac{(ЦС*360)*(1-С_{ПП})}{P_{\text{відтермінування}} * 100\%}}{V_{p_{\text{номін}}}}, \quad (1.8)$$

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

Таке розуміння коефіцієнта кредитного впливу дає змогу побачити яким чином впливають на зовнішньоекономічну діяльність такі чинники, як частка експорту, що кредитується; надана знижка від ціни; час відтермінування оплати, що дає змогу експортеру ефективніше використовувати комерційні кредити [8].

Далі А.Г. Дем'яненко пропонує наступний показник - економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. використовуваних основних виробничих фондів і оборотних активів [8]:

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

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

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

Додатково А. Г. Дем'яненко пропонує розраховувати такий індикатор, як економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. використовуваного власного та залученого капіталу [8]:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Комплексний методичний підхід для оцінки та аналізу зовнішньоекономічної діяльності включає застосування індексного та порівняльного аналізу, економіко-математичних методів, методу факторного аналізу, SWOT- аналізу тощо. За їх допомоги підприємства зможуть виявити доцільність та вигідність зовнішньоекономічних операцій з імпорту й експорту, що сприятиме покращенню роботи в цілому, налагодженню співпраці на світовому ринку.

Отже, узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій дає змогу сформулювати такі висновки. У разі започаткування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємство спочатку має враховувати економічну вигідність цих процесів. До того ж потрібно обов'язково враховувати систему індикаторів, значення яких надаватимуть інформацію про ефективність здійснення експортно-імпортних операцій і саму доцільність виходу на зовнішні ринки. Оцінка економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій повинна базуватись на комплексному підході, який має на меті, шляхом порівняння можливих варіантів партнерства з іноземними представниками, сприяти удосконаленню структури експорту загалом, оптимізації та покращенню зовнішньоекономічної діяльності і, відповідно, забезпеченню діяльності підприємства з більшими річними доходами.

Висновки до 1 розділу

У першому розділі роботи встановлено:

1. Зовнішньо торговельна операція являє собою комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Основними видами ЗТО є: операції обміну науково - технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-

хау; операції обміну товарами в матеріально - речовій формі (експортно-імпорتنі); операції обміну технічними послугами в формі консультативного і будівельного інжинірингу; операції оренди; операції з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління; операції з міжнародного туризму та ін. Допоміжні операції, які супроводжують основні, включають: операції з міжнародних перевезень; транспортно-експедиторські операції; операції з страхування вантажів; міжнародні розрахунки при проведенні операцій та ін.

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

3. Ефективність є головною умовою при здійсненні підприємствами операцій зовнішньої торгівлі. Для визначення ефективності ЗТО використовують різні показники, серед яких визначення рентабельності, коефіцієнту прибутковості, коефіцієнт ефективності імпорту, абсолютна

ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту тощо.

ОБРАЗО

Розділ 2. Дослідження організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

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

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

Види діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

23.62 Виготовлення виробів із гіпсу для будівництва

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням

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

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

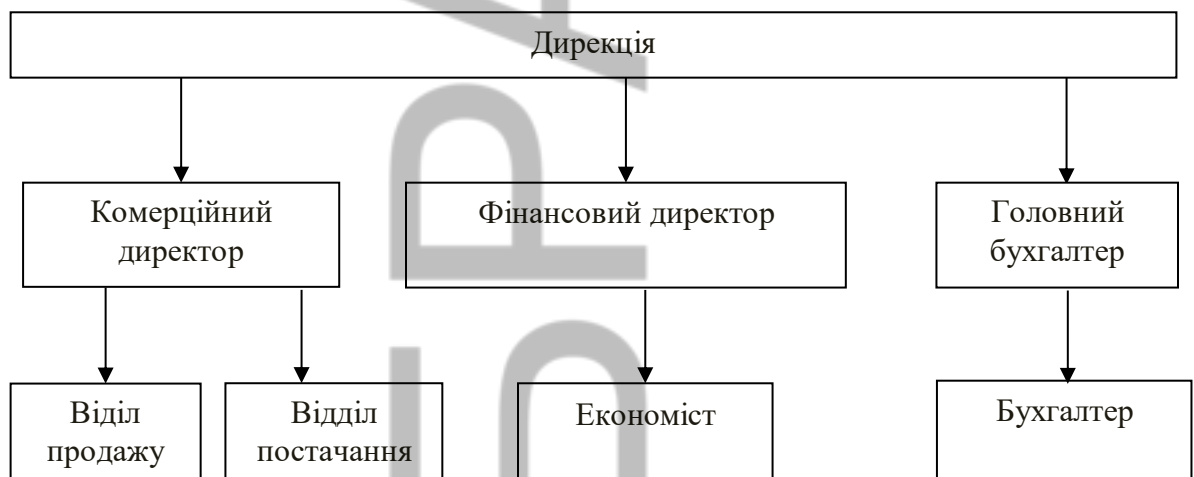


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Джерело: власна розробка автора.

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

У табл. 2.1 відображено динаміку статей активу балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.1

Динаміка статей активу балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Нематеріальні активи							
Незавершене будівництво	7960,00	8071,00	7583,00	111,00	-488,00	1,39	-6,05
Основні засоби:							
- залишкова вартість	9876,00	13170,00	13098,00	3294,00	-72,00	33,35	-0,55
- первісна вартість	17201,00	22938,00	24890,00	5737,00	1952,00	33,35	8,51
- знос	7325,00	9768,00	11792,00	2443,00	2024,00	33,35	20,72
Довгострокові фінансові інвестиції:							
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	573,00	0,00	2150,00	-573,00	2150,00	-100,00	-
Інші необоротні активи	778,00	918,00	918,00	140,00	0,00	17,99	0,00
Необоротні активи	19187,00	22512,00	23749,00	3325,00	1237,00	17,33	5,49
Виробничі запаси	207,00	239,00	213,00	32,00	-26,00	15,46	-10,88
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
- чиста реалізаційна вартість	2232,00	2699,00	3022,00	467,00	323,00	20,92	11,97
- первісна вартість	2232,00	2699,00	3022,00	467,00	323,00	20,92	11,97
Дебіторська заборгованість за рахунками:							
- за бюджетом	2,00	1,00	291,00	-1,00	290,00	-50,00	29000,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	397,00	219,00	399,00	-178,00	180,00	-44,84	82,19
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
- в національній валюті	9176,00	9690,00	10968,00	514,00	1278,00	5,60	13,19
Інші оборотні активи	15,00	6,00	84,00	-9,00	78,00	-60,00	1300,00
Оборотні активи	12090,00	13037,00	0,00	947,00	13037,00	7,83	100,00
Витрати майбутніх періодів	52,00	183,00	150,00	131,00	-33,00	251,92	-18,03
Баланс	31329,00	35549,00	38876,00	4220,00	3327,00	13,47	9,36

Джерело: розраховано автором.

Активи балансу зростали у 2016 році за рахунок росту капітальних інвестицій у торгове обладнання, основних засобів, інших необоротних активів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, грошових коштів. У 2017 році також відбулося зростання активу на 9,36% за рахунок росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, з бюджетом, грошових коштів.

У табл. 2.2 відображено динаміку статей пасиву балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.2

Динаміка статей пасиву балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Статутний капітал	1106,00	16106,00	17106,00	15000,00	1000,00	1356,24	6,21
Інший додатковий капітал	8573,00	8583,00	8593,00	10,00	10,00	0,12	0,12
Резервний капітал	356,00	358,00	359,00	2,00	1,00	0,56	0,28
Неоплачений капітал	15000,00	0,00	0,00	-15000,00	0,00	-100,00	-
I. Власний капітал	25035,00	25047,00	26058,00	12,00	1011,00	0,05	4,04
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
III. Довгострокові зобов'язання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Короткострокові кредити банків	1367,00	1467,00	1788,00	100,00	321,00	7,32	21,88
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0,00	422,00	290,00	422,00	-132,00	-	-31,28
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	423,00	533,00	402,00	110,00	-131,00	26,00	-24,58
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з бюджетом	0,00	778,00	801,00	778,00	23,00	-	2,96
- зі страхування	445,00	373,00	417,00	-72,00	44,00	-16,18	11,80
- з оплати праці	920,00	800,00	771,00	-120,00	-29,00	-13,04	-3,63
Інші поточні	2143,00	6129,00	8349,00	3986,00	2220,00	186,00	36,22

зобов'язання					0		
IV. Поточні зобов'язання	4927,00	10502,00	12818,00	5575,00	2316,00	113,15	22,05
V. Доходи майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Баланс	31329,00	35549,00	38876,00	4220,00	3327,00	13,47	9,36

Джерело : розраховано автором.

У 2016 р. пасиви зросли за рахунок збільшення обсягу статутного капіталу, іншого додаткового капіталу, короткострокових кредитів банку, поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом та зі страхування. У 2017 р. пасиви зростали меншими темпами за рахунок росту таких статей: статутний капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, неоплачений капітал, короткострокові кредити банків, поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом та зі страхування, інші поточні зобов'язання.

Виробничі фонди – це ті матеріально-речові засоби, які беруть участь у виробництві. Вони поділяються на необоротні та оборотні. Оборотні активи – це активи, що обслуговують господарський процес і забезпечують його неперервність.

У табл. 2.3 відображено динаміку структури активу балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.3

Динаміка структури активу балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Нематеріальні активи:					
- залишкова вартість	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершене будівництво	25,41	22,70	19,51	-2,70	-3,20
Основні засоби:	31,52	37,05	33,69	5,52	-3,36
Довгострокові фінансові інвестиції:					

- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1,83	0,00	5,53	-1,83	5,53
Інші необоротні активи	2,48	2,58	2,36	0,10	-0,22
Гудвіл при консолідації	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Необоротні активи	61,24	63,33	61,09	2,08	-2,24
Виробничі запаси	0,66	0,67	0,55	0,01	-0,12
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:					
- чиста реалізаційна вартість	7,12	7,59	7,77	0,47	0,18
- первісна вартість	7,12	7,59	7,77	0,47	0,18
Дебіторська заборгованість за рахунками:					
- за бюджетом	0,01	0,00	0,75	0,00	0,75
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,27	0,62	1,03	-0,65	0,41
Грошові кошти та їх еквіваленти:					
- в національній валюті	29,29	27,26	28,21	-2,03	0,95
Інші оборотні активи	0,05	0,02	0,22	-0,03	0,20
Оборотні активи	38,59	36,67	0,00	-1,92	-36,67
Витрати майбутніх періодів	0,17	0,51	0,39	0,35	-0,13
Необоротні активи та групи вибуття	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Джерело : розраховано автором.

У структурі активів переважають такі статті: основні засоби та інвестиції в основні засоби, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, грошові кошти та їх еквіваленти. У 2017 р. структура активу практично не змінилася.

У табл. 2.4 відображено динаміку структури пасиву балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.4

Динаміка структури пасиву балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Статутний капітал	3,53	45,31	44,00	41,78	-1,31
Інший додатковий капітал	27,36	24,14	22,10	-3,22	-2,04
Резервний капітал	1,14	1,01	0,92	-0,13	-0,08
Неоплачений капітал	47,88	0,00	0,00	-47,88	0,00
I. Власний капітал	79,91	70,46	67,03	-9,45	-3,43
II. Забезпечення наступних виплат та	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

платежів					
III. Довгострокові зобов'язання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Короткострокові кредити банків	4,36	4,13	4,60	-0,24	0,47
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0,00	1,19	0,75	1,19	-0,44
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1,35	1,50	1,03	0,15	-0,47
Поточні зобов'язання за розрахунками:					
- з бюджетом	0,00	2,19	2,06	2,19	-0,13
- зі страхування	1,42	1,05	1,07	-0,37	0,02
- з оплати праці	2,94	2,25	1,98	-0,69	-0,27
Інші поточні зобов'язання	6,84	17,24	21,48	10,40	4,23
IV. Поточні зобов'язання	15,73	29,54	32,97	13,82	3,43
V. Доходи майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором.

Отже, у структурі пасиву переважають такі статті: статутний капітал, короткострокові кредити банків та поточні зобов'язання. Тому можна стверджувати, що підприємство фінансує розвиток діяльності за рахунок власних коштів, кредитів банків в незначній сумі та коштів кредиторів (клієнтів). Тому можна припустити, що підприємство фінансово стійке.

У табл. 2.5 відображено динаміку статей звіту про фінансові результати ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.5

Динаміка статей звіту про фінансові результати ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31852,00	32082,00	34070,00	230,00	1988,00	0,72	6,20
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	25211,00	25996,00	27423,00	785,00	1427,00	3,11	5,49
Валовий прибуток(збиток)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Інші операційні доходи	138,00	125,00	74,00	-13,00	-51,00	-9,42	-40,80
Інші операційні витрати	264,00	400,00	517,00	136,00	117,00	51,52	29,25

Інші доходи	2,00	2,00	0,00	0,00	-2,00	0,00	-100,00
Інші витрати	3474,00	3897,00	4248,00	423,00	351,00	12,18	9,01
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	3043,00	1916,00	1956,00	1127,00	40,00	37,04	2,09
Податок на прибуток від звичайної діяльності	915,00	591,00	656,00	-324,00	65,00	35,41	11,00
Чистий прибуток(збиток)	2128,00	1325,00	1300,00	-803,00	-25,00	37,73	-1,89

Джерело: розраховано автором.

Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зростають у 2015-2017 рр.: у 2016 році – на 230 тис. грн., у 2017 році – на 1988 тис. грн. або на 6,2% порівняно з 2016 роком і становлять 34070 тис. грн. Проте у зв'язку зі зростанням собівартості товарів чистий прибуток скоротився у 2015-2017 рр. проте діяльність є рентабельною.

У табл. 2.6 відображено динаміку показників власного капіталу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.6

Динаміка показників власного капіталу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Коефіцієнт захисту власного капіталу	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Коефіцієнт ризику власного капіталу	69,32	68,96	71,58	-0,36	2,62
Коефіцієнт захисту статутного капіталу	0,32	0,02	0,02	-0,30	0,00
Коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування господарської діяльності	0,17	0,00	0,00	-0,17	0,00
Рентабельність власного капіталу, %	17,00	5,29	5,09	-11,71	-0,20
Оборотність власного капіталу	2,54	1,28	1,33	-1,26	0,05
Приріст власного капіталу, тис. грн.	25035,00	12,00	1011,00	-25023,00	999,00

Вартість власного капіталу згідно прибуткового підходу	0,17	0,05	0,05	-0,12	0,00
--------------------------------------------------------	------	------	------	-------	------

Джерело: розраховано автором.

Коефіцієнт захисту власного капіталу залишається на низькому рівні, проте відображає наявний додатковий капітал для покриття непередбачуваних ризиків та подій. Коефіцієнт ризику власного капіталу перебуває на високому рівні, тобто рівень втрати власного капіталу перебуває на низькому рівні. На сьогодні підприємство характеризується високим ступенем довіри до самого підприємства, адже у випадку виникнення кризових ситуацій ризик неповернення коштів кредиторів низький.

Коефіцієнт захисту статутного капіталу вказує на низьку захищеність статутного капіталу у випадку виникнення складних непередбачуваних ситуацій на підприємстві. Відповідно до діючого законодавства коефіцієнт повинен бути не меншим 0,15. Значення показника для ТОВ «Оселедько» є нижчим, тому рекомендовано протягом наступних років, відповідно до законодавства, кожен рік збільшувати резервний фонд на 5 %.

Коефіцієнт розвитку підприємства самофінансуванням свідчить про не здатність підприємства розвиватися за рахунок проведення ефективної діяльності, що приносить значний прибуток. Низьке значення показника свідчить, що більшість прибутку підприємства було виведено з обороту.

Рентабельність власного капіталу свідчить про скорочення рівня ефективності власного капіталу підприємства, тобто коштів, що належать акціонерам. Скорочення цього показника свідчить про неефективний рух капіталу на підприємстві, що призводить до зменшення його вартості.

Оборотність власного капіталу також скоочується та вказує про скорочення обсягу товарів, які підприємство змогло виробити на надати клієнтам у 2016-2017 рр. на кожен гривню вкладеного власного капіталу.

Приріст власного капіталу є одним з ключових цільових показників роботи будь-якого комерційного підприємства. Тому значний приріст

власного капіталу у 2017 р. може свідчити про ефективні дії менеджменту, продуману фінансову, комерційну, конкурентну, виробничу політику.

Прибутковий підхід оцінки вартості капіталу передбачає, що плата за його використання є сума прибутку, яке отримало підприємство. Адже фактично вартість капіталу, що належить акціонерам, зросла на цю суму. Вартість власного капіталу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» скоротилася у 2016-2017 рр, тому підприємству не доцільно залучати альтернативні джерела коштів – позикові.

У табл. 2.7 відображено динаміку показників майнового стану ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.7

Динаміка показників майнового стану ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,02	0,03	2,42	0,01	2,39	49,65	7481,14
Частка основних засобів в активах	0,32	0,37	0,34	0,06	-0,03	17,52	-9,06
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,43	0,43	0,47	0,00	0,05	0,00	11,25
Коефіцієнт оновлення основних засобів	1,00	0,25	0,08	-0,75	-0,17	-74,99	-68,64
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,02	0,00	0,06	-0,02	0,06	-100,00	-
Коефіцієнт мобільності активів	0,63	0,59	0,01	-0,05	-0,58	-7,20	-98,92

Джерело: розраховано автором.

Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах вказує на ту частину оборотних активів, що знаходяться у виробничій сфері. Сюди відносяться виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Низька частка може свідчити або про ефективну політику управління виробничим процесом, зокрема формуванням виробничих запасів, або про ефективну політику управління іншими необоротними

активами (збутом, розрахунками), що дозволяє спрямовувати більшість фінансових ресурсів у виробничу сферу.

Щодо економічного змісту частки основних засобів в активах, то цей показник свідчить про частку фінансових ресурсів, що інвестовані у основні засоби. Надання інтерпретації результатам аналізу також залежить від сфери у якій діє підприємство – для торгового бізнесу важливо формувати запаси товарів для забезпечення безперебійності роботи, відповідно частка основних засобів у загальній сумі активів є низькою. Динаміка зменшення частки основних засобів протягом 2017 року була несуттєвою для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» та є позитивною в умовах стабільного або зростаючого обсягу виробництва, свідчить про підлаштування підприємства під зниження місткості ринку. Збільшення частки основних засобів у 2016 році може розцінюватися як підвищення виробничого потенціалу підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Можна стверджувати про те, що незначне зростання значення показника для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. свідчить про достатній рівень інтенсифікації процесів оновлення необоротних виробничих активів, що підвищує конкурентоспроможність підприємства.

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

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

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

Існують два основні підходи до визначення фінансової стійкості. Згідно з першим, фінансову стійкість компанії можна зрозуміти на основі визначення співвідношення позикового та власного капіталу. Згідно з другим підходом, підприємство є фінансово стійким, якщо у нього достатньо власних оборотних активів.

Також говорячи про довгострокову перспективу розвитку компанії, слід пам'ятати, що фінансова стійкість залежить і від співвідношення доходів та витрат. Навіть якщо в компанії є певні проблеми із поточною платоспроможністю, у майбутньому позитивний фінансовий результат дозволить збалансувати вхідні та вихідні грошові потоки, що зробить компанію фінансово стійкою. З цього слідує, що висока рентабельність компанії позитивно впливає на здатність компанії проводити стабільну діяльність.

Значний вплив на фінансову стійкість має також розмір позикового капіталу по відношенню до власного капіталу або загальної суми фінансових ресурсів. Компанія може стабільно функціонувати в умовах високої фінансової залежності від коштів кредиторів. Проте зміна ринкової ситуації, інші негативні впливи зовнішнього та внутрішнього середовища можуть призвести до того, що компанія не зможе відповідати за процентними зобов'язаннями та зобов'язаннями щодо повернення тіла кредиту. Тому висока частка зобов'язань створює загрози фінансовій стійкості компанії у середньо- та довгостроковій перспективах.

У табл. 2.8 відображено динаміку показників фінансової стійкості ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «А.В.Т. ГРУПШ» у
2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Власні обігові кошти	5848,0 0	2535,0 0	2309,0 0	- 3313,00	- 226,00	- 56,65	-8,92
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,48	0,19	15,39	-0,29	15,20	- 60,19	7927,6 1
Маневреність робочого капіталу	0,04	0,09	0,09	0,06	0,00	166,3 5	-2,16
Маневреність власних обігових коштів	1,57	3,82	4,75	2,25	0,93	143,6 1	24,27
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	28,25	10,61	10,84	17,64	0,23	62,46	2,20
Коефіцієнт покриття запасів	36,90	18,97	21,12	-17,92	2,15	- 48,58	11,32
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,80	0,70	0,67	-0,09	-0,03	- 11,83	-4,87
Коефіцієнт фінансової залежності	1,25	1,42	1,49	0,17	0,07	13,42	5,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,23	0,10	0,09	-0,13	-0,01	- 56,67	-12,45
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,16	0,30	0,33	0,14	0,03	87,85	11,61
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	5,08	2,38	2,03	-2,70	-0,35	- 53,06	-14,76
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,80	0,70	0,67	-0,09	-0,03	- 11,83	-4,87

Джерело: розраховано автором.

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

Сума власних обігових коштів – цей показник вказує на ту частину оборотних активів суб'єкта господарювання, що може фінансувати за

рахунок своїх фінансових ресурсів. Відповідно негативною є динаміка скорочення обсягу показника на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

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

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

Маневреність власних обігових коштів вказує, що все більша частина власних обігових коштів перебуває у грошовій формі, адже показник зріс у 2015-2017 рр. Така динаміка є позитивною та свідчить про здатність швидко відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

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

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

Коефіцієнт фінансової незалежності вказує, що більшу частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу, а його значення знаходиться вище нормативного (0,4 – 0,6) та може означати не

повне використання потенціалу(у випадку додатного показника ефективну фінансового левериджу).

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

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

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

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

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

У табл. 2.9 відображено динаміку показників ліквідності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Динаміка показників ліквідності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	2,45	1,24	0,00	-1,21	-1,24	-49,41	-
Коефіцієнт ліквідності швидкої	2,41	1,22	-0,02	-1,19	-1,24	-49,47	100,00
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	1,86	0,92	0,86	-0,94	-0,07	-50,46	-7,26
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1,47	1,18	1,55	-0,30	0,38	-20,14	32,11

Джерело: розраховано автором.

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

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

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

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

- для показника покриття нормативним вважається значення вище 1. Воно показує обсяг оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Можемо зробити висновок, що у 2015-2016 рр. ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» могло покрити короткострокові зобов'язання оборотними активами, тоді як у 2017 р. відбулося суттєве погіршення цього показника.

- для показника швидкої ліквідності – 0,6-0,8. Воно показує обсяг середньо- та високоліквідних оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. У 2015-2016 рр. ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» могло покрити короткострокові зобов'язання середньо- та високоліквідними оборотними активами. Тоді як у 2017 р. виникає критичний стан неможливості забезпечити розрахунки з кредиторами за рахунок дебіторів.

- для показника абсолютної ліквідності – 0,1. Воно показує обсяг та високоліквідних оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Цей показник у 2015-2017 рр. значно перевищує нормативне значення, а тому підприємство має змогу покрити короткострокові зобов'язання високоліквідними оборотними активами.

Значення показника співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність розрахуватися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів в межах досліджуваного року. Рекомендоване значення показника = 1. У 2015-2017 рр. спостерігаємо перевищення цього показника над нормативним, а тому слід говорити про значне відволікання фінансових ресурсів підприємства дебіторами, що знижує здатність відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Його високе значення може бути свідченням реалізації чіткої стратегії та свідчить про агресивну маркетингову політику та активне комерційне кредитування покупців для цілей розширення ринку збуту.

У табл. 2.10 відображено динаміку показників ділової активності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ділової активності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Оборотність активів, ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації, (обороті)	2,03	0,96	0,92	-1,07	-0,04	-52,82	-4,57
Фондовіддача	6,45	2,78	2,59	-3,67	-0,19	-56,84	-6,83
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)	5,25	2,53	5,10	-2,72	2,57	-51,78	101,45
Період одного обороту обігових коштів (днів)	68,62	142,30	70,64	73,68	-71,66	107,38	-50,36
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	243,58	116,57	121,34	-127,01	4,77	-52,14	4,09
Період одного обороту запасів (днів)	1,48	3,09	2,97	1,61	-0,12	108,95	-3,93
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	24,21	11,56	10,28	-12,65	-1,29	-52,25	-11,12
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	14,87	31,14	35,03	16,27	3,89	109,43	12,51
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	3,02	6,62	6,14	3,60	-0,48	-	-7,29

Період виробничого циклу (днів)	1,48	3,09	2,97	1,61	-0,12	108,9 5	-3,93
Період операційного циклу (днів)	16,35	34,23	38,00	17,88	3,77	109,3 9	11,02
Період фінансового циклу (днів)	13,33	27,61	31,86	14,28	4,26	107,1 7	15,41
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (обороті)	2,54	1,28	1,33	-1,26	0,05	-49,65	4,07

Джерело: розраховано автором.

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

Фондовіддача свідчить про ефективність використання основних засобів, яка також скорочується у 2015-2017 рр. Показник вказує на те, що все менший обсяг товарів було продано із залученням кожної гривні основних засобів.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Коефіцієнт оборотності власного капіталу скоротився та вказує на скорочення ефективності використання капіталу власників та свідчить про скорочення його продуктивності. Значення показника означає суму товарів та

послуг (без врахування ПДВ), що було виготовлено та вироблено на залучені кошти акціонерів.

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

У табл. 2.11 відображено динаміку показників рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперебійну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок – усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності дослідження аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи.

Таблиця 2.11

Динаміка показників рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	13,58	3,96	3,49	-9,62	-0,47	-70,83	-11,84
Рентабельність власного капіталу	17,00	5,29	5,09	-11,71	-0,20	-68,87	-3,85

Рентабельність виробничих фондів	42,21	11,28	9,73	-30,93	-1,55	-73,28	-13,74
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	6,68	4,13	3,82	-2,55	-0,31	-38,18	-7,61
Коефіцієнт реінвестування	0,17	0,00	0,00	-0,17	0,00	-99,10	-49,04
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,01	0,00	0,00	-0,01	0,00	-99,44	-51,94
Період окупності капіталу, рік	7,36	25,24	28,63	17,88	3,39	242,84	13,42
Період окупності власного капіталу	5,88	18,90	19,66	13,02	0,76	221,28	4,01

Джерело: розраховано автором.

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

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

У табл. 2.12 відображено динаміку показників рентабельності підприємства (зарубіжна система показників) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.12

Динаміка показників рентабельності підприємства (зарубіжна система показників) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes), тис.грн.	3043,00	1916,00	1956,00	-1127,00	40,00
ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), тис.грн.	3043,00	1916,00	1956,00	-1127,00	40,00
ЕВІАТ (Earnings Before Interest After Tax), тис.грн.	2128,00	1325,00	1300,00	-803,00	-25,00

NOPAT (Net Operating Profit After Tax), тис.грн.	2128,00	1325,00	1300,00	-803,00	-25,00
ROA (Return On Assets), %	6,79	3,73	3,34	-3,06	-0,39
RONA (Return On Net Assets), %	8,06	5,00	4,67	-3,06	-0,33
ROE (Return On Equity), %	192,41	8,23	7,60	-184,18	-0,63
ROS (Return On Sales; Net Profit Margin), %	6,68	4,13	3,82	-2,55	-0,31
GPM(Gross profit margin), %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OPM (Operating margin), %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RCA (Return on current assets), %	17,60	10,16	-	-7,44	-
RFA (Return on fixed assets), %	11,09	5,89	5,47	-5,20	-0,42
ROTA, %	9,71	5,39	5,03	-4,32	-0,36

Джерело: розраховано автором.

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

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

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

Система забезпечення організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» складається із підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

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

Економічне забезпечення ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» відповідає таким принципам: пріоритету споживача над виробником; пріоритетності витрат на ЗТО; економічної та соціальної доцільності ЗТО; комплексності та спадкоємності планування ЗТО; стимулювання ЗТО; відповідності рівня матеріально-технічної бази вимогам, що ставляться до якості й конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках; маркетингової спрямованості ЗТО, економічної ефективності ЗТО.

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

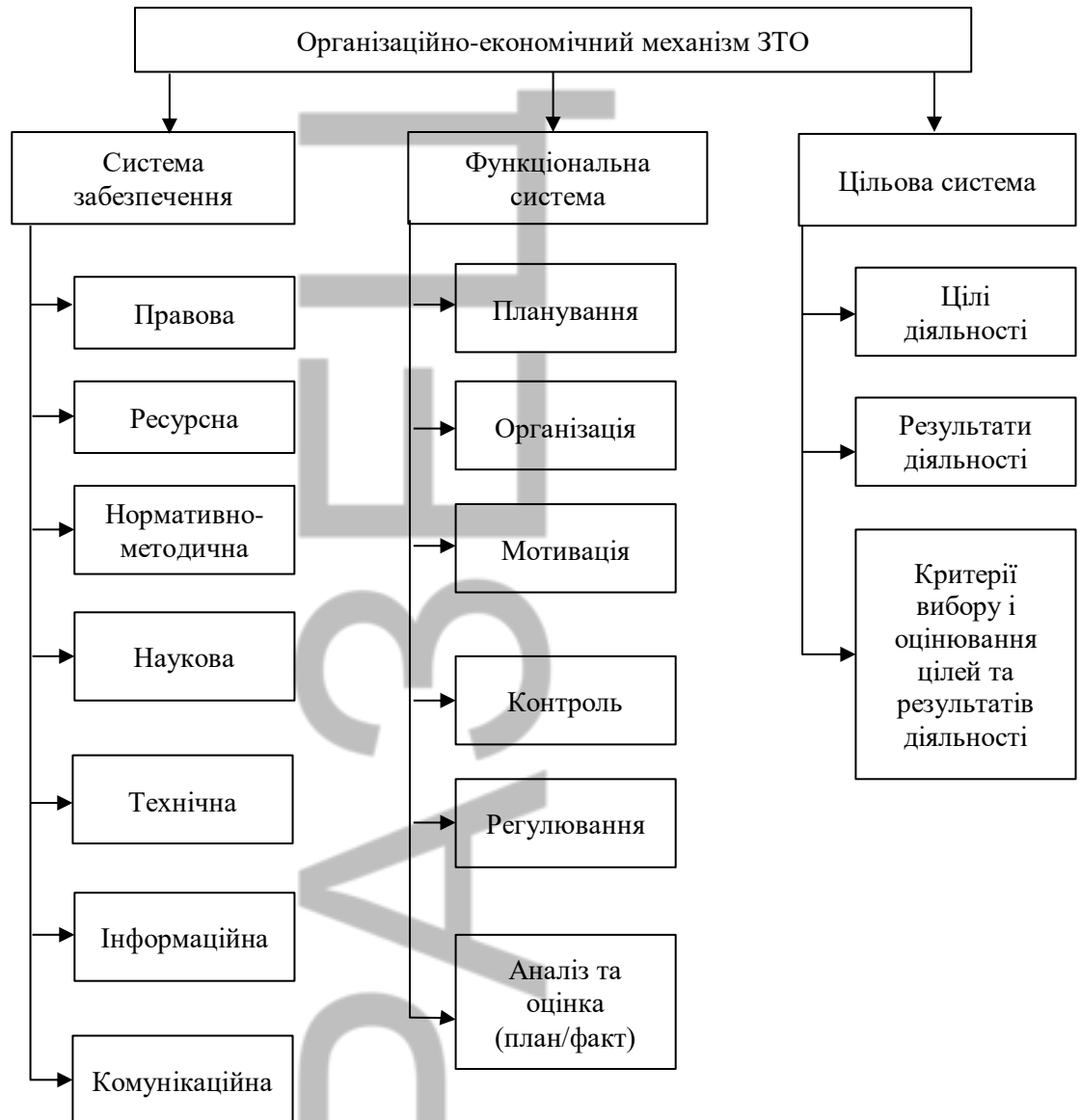


Рис. 2.2. Структура організаційно-економічного механізму ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Цільова система організаційно-економічного механізму містить цілі і основні результати діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», а також критерії вибору і оцінювання досягнення певних цілей та результатів діяльності підприємства. Зміст кожної системи та кількість підсистем у кожній із систем організаційно-економічного механізму

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

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

- генеральний директор, у функції якого входить погодження планів придбання імпортованих товарів, планування продажів, погодження схеми мотивації персоналу за продані імпортовані товари, ведення переговорів з ключовими партнерами щодо укладення договорів поставки імпортованих товарів на довготривалій основі;

- фінансовий директор, на якого покладено виконання таких функцій: планування імпорту товарів, оплата за імпорт товарів, внутрішня фінансова звітність (оперативна, тактична, стратегічна) з ефективності імпортованих операцій, калькуляції собівартості імпорту (вартість товарів, транспортні витрати, мито, страхування тощо), складання звітів щодо фактичних та планових поставок;

- бухгалтер, що виконує такі функції: проведення розрахунків за імпортовані товари у системі Клієнт-Банк, ведення первинної документації щодо імпортованих товарів (виписки з банку про оплату, міжнародні товарно-транспортні накладні, інвойси на оплату товарів тощо), купівля валюти для оплати за імпортовані товари (включає подання документів в банківські установи, ведення банківських рахунків);

- менеджери з продажу, до обов'язків яких входить: супровід клієнтів та виписка рахунків-фактур на імпортований товар, продаж товарів, подання

заявок на замовлення імпортової продукції відповідно до запитів клієнтів у відділ постачання;

– менеджери з постачання: прийняття заявок на замовлення імпортової продукції відповідно до запитів клієнтів з відділу продажів, підписання та підготовка договорів з постачальниками імпортової продукції, взаємодія з відділом бухгалтерії та фінансовим директором щодо подання заявок на оплату товарів, участь у розробці планів постачання продукції.

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

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

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

Основними недоліками такого механізму є:

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

Процеси забезпечення ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» відбуваються як в середині підприємства, так і поза його межами, вони перебувають у тісному

взаємозв'язку з процесами, що мають місце на підприємстві, але також залежать від факторів зовнішнього середовища. У зв'язку з цим фактори впливу на організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» можна розглядати з позицій макро- і мікроекономіки.

На макрорівні, тобто під впливом зовнішніх факторів на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», будуються взаємовідносини між системою забезпечення і всіма можливими сегментами зовнішнього середовища. Дія факторів зовнішнього середовища передбачає вплив факторів з боку державних та ринкових механізмів. До факторів впливу на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП з боку державних механізмів відносимо політичні, економічні, адміністративні, інституціонально-правові та соціальні. Фактори впливу на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» з боку ринкових механізмів об'єднані у дві групи економічних та організаційних факторів.

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

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

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

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

У табл. 2.13 відображено динаміку показників ефективності імпорту товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Таблиця 2.13

Динаміка показників ефективності імпорту товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	25211,00	25996,00	27423,00	785,00	1427,00	3,11	5,49
Собівартість реалізованих товарів	25211,00	25996,00	27423,00	785,00	1427,00	3,11	5,49
Адміністративні витрати	700,79	1078,14	1268,40	377,35	190,26	53,85	17,65
Витрати на збут	183,20	281,85	331,59	98,65	49,74	53,85	17,65
Інші витрати операційної діяльності	23,54	36,21	42,60	12,67	6,39	53,85	17,65
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	7,37	11,34	13,34	3,97	2,00	53,85	17,65
Втрати від операційної курсової різниці	7,54	11,61	13,66	4,06	2,05	53,85	17,65
Інші витрати операційної діяльності	8,62	13,27	15,61	4,64	2,34	53,85	17,65
Результат операційної діяльності	31852,00	32082,00	34070,00	230,00	1988,00	0,72	6,20
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,22	1,17	1,17	-0,05	0,00	-3,96	0,08

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Таким чином, на імпорт товарів та на ефективність імпорتنих операцій суттєво впливають макроекономічні та ринкові чинники, зокрема валютний ризик: операційний валютний ризик, бухгалтерський валютний ризик, економічний валютний ризик. Це має прояв у зростанні собівартості товарів, зростанні втрат від операційної курсової різниці, витратах на купівлю та придбання іноземної валюти, інших витратах операційної діяльності. На сьогодні підприємство на основі підвищення цін на імпорتنі товари забезпечує зростання доходів від реалізації товарів. Саме тому імпорт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» є ефективним, адже базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання перевищує 1.

Доцільно розглянути ефективність імпорту окремих товарів задля визначення майбутніх планів щодо їх імпорту.

Таблиця

Динаміка структури доходів від основних категорій імпортованих товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр., %

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Поліетилен (PE)	23,34	20,34	21,34	-3,00	1,00
Поліпропілен (PP)	25,74	26,78	28,76	1,04	1,98
Мел (карбонат кальцію)	11,24	9,78	10,12	-1,46	0,34
Пакувальна стрейч плівка	26,78	29,67	25,67	2,89	-4,00
білі концентрати	8,79	6,78	7,32	-2,01	0,54
чорні концентрати	4,11	6,65	6,79	2,54	0,14
	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

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

Таблиця 2.14

Динаміка показників ефективності імпорту поліетилену (PE) ТОВ
«А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	5884,25	5287,59	5852,07	-596,66	564,48	-10,14	10,68
Собівартість реалізованих товарів	5884,25	5287,59	5852,07	-596,66	564,48	-10,14	10,68
Адміністративні витрати	163,56	219,29	270,68	55,73	51,38	34,07	23,43
Витрати на збут	42,76	57,33	70,76	14,57	13,43	34,07	23,43
Інші витрати операційної діяльності	5,49	7,37	9,09	1,87	1,73	34,07	23,43
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	1,72	2,31	2,85	0,59	0,54	34,07	23,43
Втрати від операційної курсової різниці	1,76	2,36	2,91	0,60	0,55	34,07	23,43
Інші витрати операційної діяльності	2,01	2,70	3,33	0,69	0,63	34,07	23,43
Результат операційної діяльності	7434,26	6525,48	7270,54	-908,78	745,06	-12,22	11,42
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,12	1,02	1,09	-0,10	0,07	-8,93	6,86

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту поліетилену (PE) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. скоротилася через валютний ризик та зростання закупівельних цін на цей товар.

Таблиця 2.15

Динаміка показників ефективності імпорту поліпропілену (PP) ТОВ
«А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	6489,31	6961,73	7886,85	472,42	925,13	7,28	13,29
Собівартість реалізованих товарів	6489,31	6961,73	7886,85	472,42	925,13	7,28	13,29
Адміністративні витрати	180,38	288,73	364,79	108,34	76,07	60,06	26,35
Витрати на збут	47,16	75,48	95,37	28,32	19,89	60,06	26,35
Інші витрати операційної діяльності	6,06	9,70	12,25	3,64	2,55	60,06	26,35
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	1,90	3,04	3,84	1,14	0,80	60,06	26,35
Втрати від операційної курсової різниці	1,94	3,11	3,93	1,17	0,82	60,06	26,35
Інші витрати операційної діяльності	2,22	3,55	4,49	1,33	0,94	60,06	26,35
Результат операційної діяльності	8198,70	8591,56	9798,53	392,85	1206,97	4,79	14,05
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,19	1,11	1,16	-0,08	0,05	-6,72	4,50

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту поліпропілену (PP) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. також не суттєво скоротилася через девальвацію національної валюти, зростання собівартості вищими темпами за дохід від операційної діяльності від цього виду товару.

Таблиця 2.16

Динаміка показників ефективності імпорту мелу (карбонат кальцію)
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	2833,72	2542,41	5852,07	-291,31	3309,66	-10,28	130,18

Собівартість реалізованих товарів	2833,72	2542,41	5852,07	-291,31	3309,66	-10,28	130,18
Адміністративні витрати	78,77	105,44	270,68	26,67	165,23	33,86	156,71
Витрати на збут	20,59	27,57	70,76	6,97	43,20	33,86	156,71
Інші витрати операційної діяльності	2,65	3,54	9,09	0,90	5,55	33,86	156,71
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	0,83	1,11	2,85	0,28	1,74	33,86	156,71
Втрати від операційної курсової різниці	0,85	1,14	2,91	0,29	1,78	33,86	156,71
Інші витрати операційної діяльності	0,97	1,30	3,33	0,33	2,03	33,86	156,71
Результат операційної діяльності	3580,16	3137,62	7270,54	-442,55	4132,92	-12,36	131,72
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,20	1,18	1,15	-0,02	-0,03	-1,67	-2,54

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту мелу (карбонат кальцію) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. скорочується, що пов'язано насамперед зі скороченням доходів від його реалізації, а тому виникає ризик зростання запасів цього товару у 2016 р., тобто ризик неліквідності підвищується.

Таблиця 2.16

Динаміка показників ефективності імпорту пакувальної стрейч плівки ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	6751,51	7713,01	7039,48	961,51	-673,53	14,24	-8,73
Собівартість реалізованих товарів	6751,51	7713,01	7039,48	961,51	-673,53	14,24	-8,73
Адміністративні витрати	187,67	319,88	325,60	132,21	5,71	70,45	1,79
Витрати на збут	49,06	83,63	85,12	34,56	1,49	70,45	1,79
Інші витрати операційної діяльності	6,30	10,74	10,94	4,44	0,19	70,45	1,79

Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	1,97	3,36	3,42	1,39	0,06	70,45	1,79
Втрати від операційної курсової різниці	2,02	3,44	3,51	1,42	0,06	70,45	1,79
Інші витрати операційної діяльності	2,31	3,94	4,01	1,63	0,07	70,45	1,79
Результат операційної діяльності	8529,97	9518,73	8745,77	988,76	-772,96	11,59	-8,12
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,19	1,16	1,21	-0,03	0,05	-2,52	4,31

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту пакувальної стрейч плівки ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. у 2016 році скоротилася, тоді як у 2017 році – дещо зросла, що пов'язано зі суттєвим ростом собівартості та нижчими темпами росту результату від операційної діяльності від цього виду товару.

Таблиця 2.17

Динаміка показників ефективності імпорту білих концентратів
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	2216,05	1762,53	2007,36	-453,52	244,83	-20,47	13,89
Собівартість реалізованих товарів	2216,05	1762,53	2007,36	-453,52	244,83	-20,47	13,89
Адміністративні витрати	61,60	73,10	92,85	11,50	19,75	18,67	27,02
Витрати на збут	16,10	19,11	24,27	3,01	5,16	18,67	27,02
Інші витрати операційної діяльності	2,07	2,46	3,12	0,39	0,66	18,67	27,02
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	0,65	0,77	0,98	0,12	0,21	18,67	27,02
Втрати від операційної курсової різниці	0,66	0,79	1,00	0,12	0,21	18,67	27,02
Інші витрати операційної діяльності	0,76	0,90	1,14	0,14	0,24	18,67	27,02

Результат операційної діяльності	2799,79	2175,16	2493,92	-624,63	318,76	-22,31	14,65
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,24	1,19	1,17	-0,05	-0,02	-4,03	-1,50

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту білих концентратів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. поступово скорочується через перевищення темпів скорочення доходу від їх реалізації над темпами скорочення собівартості.

Таблиця 2.18

Динаміка показників ефективності імпорту чорних концентратів
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Собівартість реалізації	1036,17	1728,73	1862,02	692,56	133,29	66,84	7,71
Собівартість реалізованих товарів	1036,17	1728,73	1862,02	692,56	133,29	66,84	7,71
Адміністративні витрати	28,80	71,70	86,12	42,89	14,43	148,92	20,12
Витрати на збут	7,53	18,74	22,52	11,21	3,77	148,92	20,12
Інші витрати операційної діяльності	0,97	2,41	2,89	1,44	0,48	148,92	20,12
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти	0,30	0,75	0,91	0,45	0,15	148,92	20,12
Втрати від операційної курсової різниці	0,31	0,77	0,93	0,46	0,16	148,92	20,12
Інші витрати операційної діяльності	0,35	0,88	1,06	0,53	0,18	148,92	20,12
Результат операційної діяльності	1309,12	2133,45	2313,35	824,34	179,90	62,97	8,43
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання	1,23	1,16	1,18	0,37	-0,42	-5,69	1,72

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Ефективність імпорту чорних концентратів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2015-2017 рр. характеризується такими ж тенденціями, що й інших товарів, а тому загалом валютний ризик є основним ризиком скорочення ефективності імпорту товарів.

Отже, завдяки ефективному управлінню асортиментом імпортованих товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення.

Висновки до 2 розділу

Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зростають у 2015-2017 рр. Підприємство фінансує розвиток діяльності за рахунок власних коштів, кредитів банків в незначній сумі та коштів кредиторів (клієнтів). Тому можна припустити, що підприємство фінансово стійке.

За досліджуваний період відбулося скорочення рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельності власного капіталу, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком. Відсутнє також фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів.

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

Завдяки ефективному управлінню асортиментом імпортованих товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення.

Розділ 3. Вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

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

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

Імпортні операції схильні до ризиків, які мають різне походження і область поширення, тому необхідно їх вивчати. Угоди, пов'язані з імпортом товарів, привертають особливу увагу податкових і митних органів, так як в процесі митного оформлення визначається сума сплачуваних митних зборів, а також об'єкт оподаткування з податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Оскільки у пункті 2.3 визначено, що основними ризиками здійснення ЗТО, а саме імпорту, є валютний, то доцільно запропонувати напрями управління валютними ризиками.

Операційний валютний ризик, який пов'язаний з торговими операціями, а також з інвестиційними потоками. Цей ризик для підприємства виникає «через існування небезпеки понести в майбутньому фінансові втрати за вже укладеним контрактом, деномінованих в іноземній валюті, в результаті несприятливої зміни обмінного курсу відповідної іноземної валюти» [8]. Операційний валютний ризик в основному пов'язаний з торговими операціями, а також з грошовими угодами фінансового інвестування та дивідендними платежами. Цей ризик можна визначити як можливість недоотримати прибуток або імовірність зазнати збитків в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданим товаром,

програє від зниження курсу іноземної валюти по відношенню до національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти по відношенню до національної [1]. Таким, чином ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» постійно піддається ризику підвищення курсу іноземної валюти, в якій здійснює розрахунки за імпортовану товари.

Трансляційний (бухгалтерський) валютний ризик – це ймовірність невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Він вимірює вплив зміни валютних курсів на бухгалтерську вартість підприємства. Цей ризик лежить в основі бухгалтерських прибутків / збитків від зміни валютних курсів. Вони утворюються в результаті конверсії показників фінансової звітності з валютних операцій в «домашню» валюту підприємства. Втрати / прибутки виникають внаслідок зміни номінального обмінного курсу валюти протягом звітного періоду. Вони є так званими нереалізованими втратами / прибутками і не призводять до змін у реальному грошовому потоці підприємства. За винятком деяких випадків, управління трансляційними ризиками не застосовується. Вони залежать від способу і правил реєстрації та конверсії валютних угод в «домашню» валюту підприємства [9].

Економічний валютний ризик є ймовірністю несприятливого впливу змін обмінного курсу на економічне становище підприємства, пов'язаної насамперед із зміною загального економічного стану як країн-партнерів, так і країни, де розміщена компанія. Безумовно даний ризик стосується насамперед підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Проте підприємства, які несуть витрати тільки в національній валюті, що реалізують свою продукцію всередині країни і не мають факторів виробництва, на котрі могли б вплинути зміни валютного курсу, схильні до цього ризику. Прикладом може бути зниження ціни на імпортовані товари у разі підвищення вартості національної валюти. Цей вид валютного ризику може

призвести до зниження конкурентоспроможності, рівня рентабельності продукції і прибутковості підприємств [10].

Механізм мінімізації ризиків ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» від зміни валютного курсу повинен включати в себе наступні етапи:

1. Прогноз валютного курсу.
2. Аналіз впливу зміни валютного курсу на економічні результати господарюючого суб'єкта. При цьому визначається вплив на всі сфери діяльності суб'єкта, а також на його партнерів і клієнтів.
3. На основі результатів, отриманих в ході другого етапу, керівництво ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» має приймати рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту тощо.
4. З урахуванням результатів другого і третього етапів, ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» має приймати рішення про застосування інструментів страхування збитків від зміни валютного курсу (валютні застереження, страхування, валютний арбітраж). Проте на сьогодні практично жодна страхова компанія в Україні не здійснює страхування та не надає послуги страхування фінансових ризиків через їх високу ризикованість таких договорів у зв'язку з постійною зміною курсу.
5. Завершальним етапом є аналіз результатів від реалізації попередніх етапів.

Отже, ефективне управління валютними ризиками ЗТО повністю залежить від правильності прийнятого керівництвом ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» рішення при визначенні коригувальних і запобіжних заходів. Виходячи із стратегічних і тактичних цілей підприємства, що складають основу процесів забезпечення рівня економічної безпеки діяльності на зовнішньоекономічному ринку, потрібно використовувати певну модель управління валютним ризиком підприємства.

Можна виділити напрямки виникнення специфічних ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічними угодами взаємозалежних осіб:

- нематеріальні активи – ризик неправомірного використання нематеріальних активів;
- матеріальні цінності – ризик неправильного визначення митної вартості;
- господарські операції, пов'язані з ПДВ, – ризик несплати податків.

Крім зазначеної проблеми, ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» при здійсненні імпорتنих операцій стикається з такими труднощами:

- багатогранністю і постійними змінами в законодавстві не тільки на національному, а й на міжнародному рівні;
- операціями з взаємопов'язаними особами, накладають певні обмеження і викликають «підвищений інтерес» з боку контролюючих органів;
- трансферним ціноутворенням і агресивною податковою політикою, що спричиняє додаткові ризики і т.д.

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

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

Зокрема, можна виділити наступні аналітичні ознаки:

1) виходячи з організаційної структури:

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

2) виходячи з видів придбаних цінностей:

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

3) виходячи з географічної сегментації:

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

Використання різноманітної аналітики дозволяє групувати інформацію за різними напрямками, сприяє збільшенню кількості контрольних-облікових точок, що розширює можливості інформаційного забезпечення контролю. Виходячи з вимог, що пред'являються до річної бухгалтерської звітності, в якій повинна розкриватися інформація про таких якісних характеристиках господарської діяльності організації, як: схильність ТОВ «А.В.Т. ГРУПШ» до ризиків і причини їх виникнення; концентрація ризику (опис конкретної загальної характеристики, яка відрізняє кожну концентрацію (контрагенти, регіони, валюта розрахунків і платежів, ін.)); механізм управління ризиками (цілі, політика, що застосовуються, процедури в галузі управління ризиками і методи, використовувані для оцінки ризику, і т.п.); зміни в порівнянні з попереднім звітним роком [4], необхідно говорити про те, що інформація про виділені нами специфічні ризики підлягає розкриттю у фінансовій звітності

ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», а пропонована система аналітичного обліку зробить облікову інформацію більш прозорою і дозволить отримувати необхідну інформацію для швидкого і якісного складання звітності. Як наслідок. Все це сприятиме вдосконаленню організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

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

Аналіз стану та умов функціонування ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» показав, що за останні роки спостерігається зростання обсягів імпорту товарів одночасно зі зростанням їх собівартості, що негативно відображається на прибутковості діяльності, а отже, і рентабельності комерційної діяльності. Тому необхідно досліджувати та застосовувати систему заходів щодо підвищення зовнішньоекономічного потенціалу підприємства (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Заходи підвищення потенціалу ЗТО

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

1. Організація маркетингових заходів, до яких можна віднести проведення ефективної рекламної кампанії та пошук нових каналів збуту.

2. Проведення технологічних заходів для модернізації існуючих виробів та застосування новітніх технологій з метою створення нового інноваційного продукту та нової комерційної пропозиції для клієнтів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Цього можна досягнути наступним чином:

- впровадження на підприємстві нових методів управління персоналом та мотивації, нової системи оцінки ефективності імпортової діяльності;

- реорганізація бізнес-процесів для скорочення часу поставки;

- вдосконалення механізму мотивації до зниження енерговитрат, сприяння переходу до енергозберігаючих технологій з використанням альтернативних джерел енергопостачання;

- забезпечення сприятливих організаційно-правових умов функціонування бізнесу.

Таким чином, виникає необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Необхідною стає мобілізація всіх ресурсів і факторів розвитку і, насамперед інвестиційних та інноваційних, котрі мають відігравати продуктивну інтегруючу роль для усталеного організаційно-економічного механізму забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності [7].

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

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

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

При формуванні задач моделюються типові ролі (в нашому випадку, менеджера з постачання, менеджера з продажу, фінансового директора, директора, бухгалтера та клієнта, постачальника) та задачі, які вони виконують, які описані у пункті 2.2.

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

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

Точне представлення процесів можливе за умов створення адекватної моделі та дослідження поведінки цієї моделі в різних умовах. На рис. 3.3 запропоновано структуру такої моделі обробки замовлень для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Вирішення задачі оптимізації бізнес-процесу імпорту починається з дослідження існуючих бізнес-процесів та їх документування. Далі потрібно скласти схему продажів від отримання імпортованих товарів до їх відправки,

відмови на постачання. Визначаються бізнес-об'єкти (запити, замовлення, дані про клієнтів та постачальників, товари та документи на імпорتنі товари) та їх атрибути (статус замовлення, кредитний рейтинг), ресурси (механізми, паливо, транспорт, страхування, митні платежі) та ролі (менеджери, відправники імпоротної продукції, постачальники, системи каталогів, системи обробки замовлень, системи підтримки клієнтів тощо). Моделювання дозволяє оцінити тривалість виконання бізнес-процесів, їх вартість, можливі проблеми за критеріями показників ефективності, змінити структуру імпорتنих товарів та параметри процесів для досягнення поставленої мети.

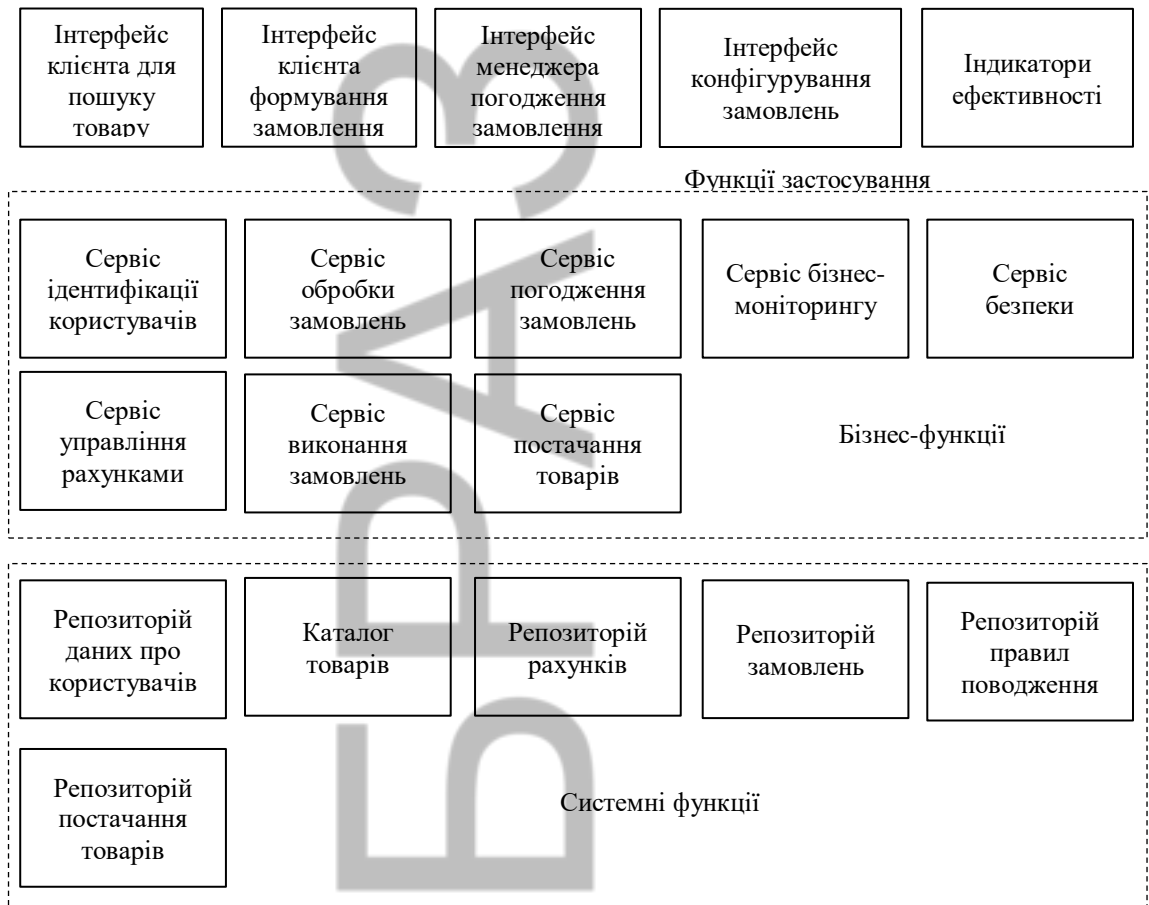


Рис. 3.3. Структура моделі обробки замовлень на постачання імпорتنих товарів для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Джерело: доповнено автором на основі.

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

На другому виконується моделювання детальних специфікацій для кожного з сервісів. В специфікаціях вказуються наявні та необхідні інтерфейси, їх ролі, правила та протоколи, які описують взаємодію ролей при наданні сервісів. Третій етап є етапом створення реальних моделей сервісів та які сервіси будуть реалізовувати певні бізнес-операції. Проект реалізації виконується за три кроки: прийнятті рішення про постачальників і сервіси, які вони будуть надавати, розробка моделей реалізації сервісів, зборка і підключення споживачів та постачальників сервісів.

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

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

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

Впровадження оптимізаційних заходів бізнес-процесів постачання потребує суттєвих капіталовкладень. Проте дає змогу забезпечити зростання ефективності бізнес-процесів в середньострокову періоді, що означає

підвищення рівня конкурентоспроможності, зростання прибутковості та рентабельності діяльності.

Ефективність бізнес-процесів матиме прояв у :

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

Підсумками реінжинірингу бізнес-процесів організацій зазвичай є:

- скорочується чисельність персоналу компанії при стабільному рівні імпорту або при зростанні імпорту товарів та їх продажу;
- вартість готової продукції (робіт, послуг) знижується, зберігаючи колишні обсяги і якість готової продукції;
- скорочується число рівнів управління;
- збільшується вартість ділової репутації;
- підвищується рейтингова оцінка бізнесу в галузі;
- зростатиме рентабельність ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Показники ефективності пропонується оцінювати за двома напрямками: не фінансові і фінансові показники. До не фінансових показників відносяться: ступінь досягнення цілей, критерії оцінки, пов'язані з

керівництвом підприємства, розширення ринку збуту, задоволеність виконуваною роботою, термін формування управлінської звітності і т. д.

До фінансових показників відносяться: чисельність персоналу, заробітна плата, загальні витрати і т. д. Таким чином, можна зробити висновки щодо ефективності використання ресурсів, змін в якісних оцінках або задоволеності виконуваною роботою під впливом бізнес-процесів. Технологія менеджменту, заснована на вдосконаленні бізнес-процесів за допомогою реінжинірингу, приносить «помітний» економічний ефект навіть в практиці невеликих організацій. Безумовно, використання реінжинірингу покращує як не фінансові, так і фінансові показники, однак недоліком реінжинірингу є високі ризики, пов'язані з перетвореннями.

Висновки до 3 розділу

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

З метою мінімізації імпортних ризиків повинен бути вироблений цілий комплекс управлінських рішень, що має не тільки системний, а й стратегічний підхід, розроблений з урахуванням особливостей бізнес-процесів кожного відділу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Запропоновано використовувати аналітичні звіти інформаційних систем ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» для аналізу та контролю процесів постачання та реалізації імпортних товарів.

Запропоновано реінжиніринг бізнес-процесів постачання та доставки імпортних товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», який дасть змогу забезпечити скорочення чисельності персоналу компанії при стабільному рівні імпорту

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

Висновки та пропозиції

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

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

2. Організаційно-економічний механізм – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом. Основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії зовнішньо-торгівельних операцій підприємства є наступні: сукупність стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; учасники процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності; організаційна структура, в рамках якої здійснюється розробка зовнішньоекономічної стратегії (відповідні підрозділи та окремі працівники, їх функції та взаємозв'язки, правила та регламент взаємодії); інструменти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; інформаційна підсистема механізму формування стратегії, яка складається з джерел та

засобів отримання стратегічної інформації, методик її обробки та аналізу, а також програмного та технічного забезпечення; методи оцінки відповідності розробленої стратегії зовнішньоекономічної діяльності загальній стратегії підприємства.

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

4. Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зростають у 2015-2017 рр. Підприємство фінансує розвиток діяльності за рахунок власних коштів, кредитів банків в незначній сумі та коштів кредиторів (клієнтів). Тому можна припустити, що підприємство фінансово стійке.

5. За досліджуваний період відбулося скорочення рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельності власного капіталу, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком. Відсутнє також фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів.

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

7. Завдяки ефективному управлінню асортиментом імпортованих товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення.

8. Основними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» мають стати: прогнозування валютного курсу, аналіз впливу зміни

валютного курсу на економічні результати підприємства, прийняття рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту тощо, прийняття рішення про застосування інструментів страхування збитків від зміни валютного курсу.

9. З метою мінімізації імпортних ризиків повинен бути вироблений цілий комплекс управлінських рішень, що має не тільки системний, а й стратегічний підхід, розроблений з урахуванням особливостей бізнес-процесів кожного відділу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Запропоновано використовувати аналітичні звіти інформаційних систем ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» для аналізу та контролю процесів постачання та реалізації імпортних товарів.

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

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Управління прибутком. – К.: Ніка-центр. – 2007. – 768 с.
2. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. — Львів: Афіша. — 2004. — 140 с.
3. Волкова І.А. Методика аналізу експортно–імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010.– №3. – С. 53–55.
4. Воронкова А.Е., Гринева Н.Е. Концептуальная векторная модель региональных приоритетов внешнеэкономической деятельности Украины / А.Е. Воронкова, Н.Е. Гринева // Культура народов Причерноморья. – 2005. – №59. – С. 8-10
5. Гаврилук О. Взаємозв'язок структурних та експортних пріоритетів в економіці України//Економічний часопис. – 1999. – №2. – С.42-44.
6. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.
7. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 3 (14). – 2013. – с. 77-86.
8. Дем'яненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. // Економіка. Право.Фінанси. – 2005. – №2. – с. 22-28.
9. Дзюба М. І. Організаційно-економічний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств / М. І. Дзюба // Вісник Хмельницького національного університету 2011. – Випуск № 6, Т. 4. – с. 155-160.

10. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент в умовах трансформаційної економіки / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. - К. : ЦУЛ, 2012. - 448 с., С. 126
11. Иванова Елена Юрьевна. Внешнеторговые операции и порядок их совершения : Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 : Саратов, 2001. – 173 с.
12. Кендюхов О. В. Сутність зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 33–41
13. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Батанова Т. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Монографія. – Одеса: Одеський національний економічний університет. 2012. – 182 с.
14. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний 3-78 курс: навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. — К.: Центр навчальної літератури, 2010. — 288 с.
15. Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности (Национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей) / Э.Г. Кочетов – М.: Экономика, 1992. – 207 с
16. Ліповська-Маковецька Н. І. Удосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Н. І. Ліповська-Маковецька // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 5 (56). – 2013. – с. 163-169.
17. Мантур-Чубата О. С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис.... На здоб. канд. ст. ек. наук : 08.00.04 ; Хмельницький – 2015. – 22 с. <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-18-15.pdf>
18. Маринин М. А. Введение во внешнюю торговлю. – Минск, 2006. – 145 с.

19. Миролюбова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2002.
20. Мозжерина Т.Г., Гончарова А.Д., Яковлев А.Д. Экономический анализ эффективности импортных операций // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – 6(1). – с. 49-62.
21. Овсієнко А. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання / А. М. Овсієнко // Журнал Економічний вестник університету. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – Выпуск 27/1. – с. 123-134
22. Паламарчук А.С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Паламарчук. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 458 с
23. Пшеничко А. Зовнішньоторгівельні операції на сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області / А. пшеничко, Т. Пісоченко // ЕКОНОМІСТ. – №2. – 2012. – с. 61-62.
24. Родыгина Н. Организация и техника внешнеторговых операций : навчальний посібник. – 2018.
25. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність: підруч. / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцев. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 218 с.
26. Слав'янська Н. Механізм здійснення міжнародних розрахунків за експортно-імпортними операціями за допомогою документарного акредитива / Слав'янська Н. // Банківська справа. – 2012. - № 5. – С. 58-61.
27. Ткаченко Є. Г. Міжнародний менеджмент. – К., 2006. – 453 с.
28. Werner S. Recent Developments in International Management Research: A Review of 20 Top Management Journals / S. Werner // Journal of Management. – 2002. – Vol. 28, №3. – P. 277-305.
29. Про зовнішньоекономічну діяльність, Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ, редакція від 03.01.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

30. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI, редакція від 04.07.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

31. Про режим іноземного інвестування, Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР, редакція від 25.06.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

32. Про систему валютного регулювання і валютного контролю, Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93, редакція від 27.09.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>

33. Про підприємництво, Закон України від 07.02.1991 № 698-XII, редакція від 05.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>

34. Про господарські товариства, Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII, редакція від 17.06.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.

35. Грущинська Н.М. Зовнішньоторговельні операції. – Київ: ДАУ, 2014. – 260с.

36. Кендюхов О. В. Сутність зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. — 2005. — № 2. — С. 33–41.

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

38. Офіційний сайт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abtgroup.com.ua/>

Додатки

Додаток А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

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

1. Баланс
на 31 грудня
2015 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

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

роботи, послуги			
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5	2
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	411	397
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	8798	9176
Витрати майбутніх періодів	1170	49	52
Інші оборотні активи	1190	36	15
Усього за розділом II	1195	11491	12090
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	29862	31329

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

**2. Звіт про фінансові результати
за 2015 р.**

Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31852	29974
Інші операційні доходи	2120	138	158
Інші доходи	2240	2	1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	31992	30133
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25211)	(23999)
Інші операційні витрати	2180	264	281
Інші витрати	2270	3474	3402
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	28949	27682
Фінансовий результат до оподаткування (2268 – 2285)	2290	3043	2451
Податок на прибуток	2300	915	957
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2128	1494

Додаток Б

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємства

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

1. Баланс
на 31 грудня
2016 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

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

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	397	219
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9176	9690
Витрати майбутніх періодів	1170	52	183
Інші оборотні активи	1190	15	6
Усього за розділом II	1195	12090	13037
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	31329	35549

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1106	16106
Додатковий капітал	1410	8573	8583
Резервний капітал	1415	356	358
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	(15000)	()
Усього за розділом I	1495	25035	25047
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1367	1467
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		422
товари, роботи, послуги	1615	423	533
розрахунками з бюджетом	1620	996	778
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	445	373
розрахунками з оплати праці	1630	920	800
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2143	6129
Усього за розділом III	1695	4927	10502
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	31329	35549

**2. Звіт про фінансові результати
за 2016 р.**

Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	32082	31852
Інші операційні доходи	2120	125	138
Інші доходи	2240	2	2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	32209	31992
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25996)	(25211)
Інші операційні витрати	2180	400	264
Інші витрати	2270	3897	3474
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	30293	28949
Фінансовий результат до оподаткування (2268 – 2285)	2290	1916	3043
Податок на прибуток	2300	591	915
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1325	2128

Додаток В

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємства

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

1. Баланс
на 31 грудня
2017 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

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

заборгованість			
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9690	10968
Витрати майбутніх періодів	1170	183	150
Інші оборотні активи	1190	6	84
Усього за розділом II	1195	13037	15217
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	35549	38876

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

**2. Звіт про фінансові результати
за 2017 р.**

Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34070	32082
Інші операційні доходи	2120	74	125
Інші доходи	2240		2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	34144	32209
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(27423)	(25996)
Інші операційні витрати	2180	517	400
Інші витрати	2270	4248	3897
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	32188	30293
Фінансовий результат до оподаткування (2268 – 2285)	2290	1956	1916
Податок на прибуток	2300	656	915
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1300	1325