

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною
діяльністю приватного акціонерного товариства

«Вінницький дослідний завод»

Виконав студент 2-го курсу, групи МПОУ-21м
спеціальності 073 – «Менеджмент»

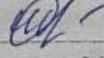
 Поповський Д.В.

Керівник: к.е.н., доцент кафедри ЕПВМ

 Нікіфорова Л.О.

14.12. 2022 р.

Опонент: к.е.н., доцент кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту ВНТУ

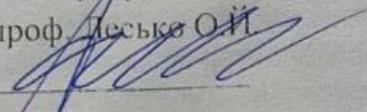
 Ткачук Л.М.

16.12. 2022 р.

Допущено до захисту

Завідувач кафедри ЕПВМ

к.е.н., проф. Десько О.Й.


16.12. 2022 р.

Вінниця ВНТУ – 2022

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту і інформаційної безпеки
Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту
Освітній ступень магістр
Спеціальність 073 «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри ЕПВМ
к.е.н., професор

Лесько О.Й.

«01» 09 2022 р.

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Поповського Дениса Віталійовича

1. Тема роботи: «Шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю приватного акціонерного товариства «Вінницький дослідний завод».

керівник роботи: Нікіфорова Лілія Олександрівна, к.е.н., доцент каф. ЕПВМ
затверджені наказом вищого навчального закладу від «14» 09 2022 року № 203

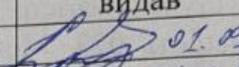
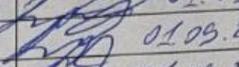
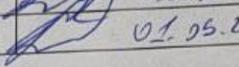
2. Строк подання студентом роботи: до «03» 12 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: фінансова звітність ПрАТ «ВДЗ» за 2018-2020 рр.; методичні вказівки, підручники, навчальні посібники, статті, електронні ресурси.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: теоретико-методичні засади підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, аналіз ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «ВДЗ», рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «ВДЗ».

5. Перелік графічного матеріалу: Інтерпретація поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Значення та місце ЗЕД в діяльності підприємства. Класифікація зовнішньоекономічних операцій у зовнішньоекономічній діяльності. Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств Економічні і фінансові результати діяльності ПрАТ «Вінницький дослідний завод» за 2018-2020 рр. Оцінювання зовнішньоекономічна діяльності підприємства. Організаційна структура управління підприємством. Модель оптимізації документообороту в ЗЕД підприємства. Запропонована організаційна структура управління відділу зовнішньоекономічної діяльності. План рекомендацій з підвищення ефективності зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Моделювання чутливості чистого прибутку підприємства залежно від зміни вартості основних матеріалів, що витрачаються на виготовлення одиниці продукції.

6. Консультанти розділів роботи:

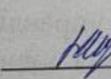
| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|----------|---|--|--|
| | | Завдання видав | Завдання прийняв |
| Розділ 1 | Нікіфорова Л.О., доцент каф. ЕПВМ |  01.09.22 |  05.09.22 |
| Розділ 2 | Нікіфорова Л.О., доцент каф. ЕПВМ |  01.09.22 |  05.09.22 |
| Розділ 3 | Нікіфорова Л.О., доцент каф. ЕПВМ |  01.09.22 |  05.09.22 |

7. Дата видачі завдання 01.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів дипломної роботи | Строк виконання етапів роботи | Приміт |
|-------|---|-------------------------------|--------|
| 1 | Теоретичні основи дослідження ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю | вересень | |
| 2 | Аналіз ФСП та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» | вересень - листопад | |
| 3 | Рекомендації та пропозиції щодо удосконалення управління якістю та конкурентоспроможністю продукції на ПрАТ «ВДЗ» | листопад | |
| 4 | Здача оформленої роботи на кафедрі | 05.12.2022 | |

Студент



Поповський Д

Керівник роботи



Нікіфорова Л

АНОТАЦІЯ

УДК 339

Поповський Д.В. «Шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю приватного акціонерного товариства «Вінницький дослідний завод»». Магістерська кваліфікаційна робота зі спеціальності 073 – менеджмент, освітня програма – менеджмент підприємств, організацій і установ, Вінниця : ВНТУ, 2022. 120 с.

На укр. мові. Бібліогр.: 49 назв; рис. : 33; табл. : 19.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні і практичні питання аналізування системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; проаналізовано базові аспекти підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю; розглянуто питання організації системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та запропоновано шляхи підвищення ефективності її управління.

Досліджено економічну діяльність підприємства ПАТ «Вінницький дослідний завод», розраховано економічну ефективність діяльності підприємства та ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Розроблено рекомендації з підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю ПрАТ «Вінницький дослідний завод».

Ключові слова: ефективність, шляхи, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, управління, удосконалення, обґрунтування, моделювання тощо.

А B S T R A C T

Popovsky D.V. "Ways of increasing the efficiency of management of foreign economic activities of the private joint-stock company "Vinnytsia Research Plant"". Master's thesis on specialty 073 - management, educational program - management of enterprises, organizations and institutions, Vinnytsia: VNTU, 2022. 120 p.

In Ukrainian language. Bibliography: 49 titles; Fig. : 30; table : 19.

The master's thesis examines theoretical and practical issues of analyzing the management system of the enterprise's foreign economic activity; the basic aspects of increasing the efficiency of foreign economic activity management are analyzed; the issue of organization of the system of management of the foreign economic activity of the enterprise was considered and ways of increasing the efficiency of its management were proposed.

The economic activity of PJSC "Vinnytsia Research Plant" was studied, the economic efficiency of the enterprise's activity and the efficiency of management of the enterprise's foreign economic activity were calculated.

Recommendations have been developed to increase the efficiency of management of foreign economic activities of Vinnytsia Research Plant PJSC.

Keywords: efficiency, ways, enterprise, foreign economic activity, management, improvement, justification, modeling, etc.

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП..... | 6 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ | |
| 1.1 Поняття та сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та її ефективності..... | 9 |
| 1.2 Організація і управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах..... | 19 |
| 1.3 Методи оцінки визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства..... | 27 |
| Висновок до розділу 1..... | 36 |
| РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРАТ "ВІННИЦЬКИЙ ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД" | |
| 2.1 Характеристика та аналіз основних фінансово-економічних показників ПрАТ "Вінницький дослідний завод"..... | 37 |
| 2.2 Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ПрАТ «Вінницький дослідний завод»..... | 50 |
| 2.3 Аналіз системи менеджменту ЗЕД на підприємстві ПрАТ «Вінницький дослідний завод»..... | 62 |
| Висновок до розділу 2..... | 72 |
| РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРАТ "ВІННИЦЬКИЙ ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД" | |
| 3.1 Обґрунтування вибору стратегії розвитку ПрАТ "Вінницький дослідний завод"..... | 74 |
| 3.2 Оптимізація моделі документообороту ЗЕД підприємства | 77 |

| | |
|--|-----|
| 3.3 Макетування нової організаційної структури відділу ЗЕД та удосконалення організації управління ЗЕД на підприємстві..... | 83 |
| 3.4 Розрахунок економічного ефекту та моделювання чистого прибутку підприємства..... | 91 |
| Висновок до розділу 3..... | 97 |
| Висновки..... | 99 |
| Список використаних джерел | 102 |
| Додаток А. Перевірка на антиплагіат..... | 107 |
| Додаток Б. Технічне завдання | 108 |
| Додаток В. Баланс ПрАТ «Вінницький дослідний завод» за 2018 рік..... | 109 |
| Додаток Г. Баланс ПрАТ «Вінницький дослідний завод» за 2019 2020 р.р | 113 |
| Додаток Д. Річний звіт про фінансові результати за 2018 рік..... | 117 |
| Додаток Е. Річний звіт про фінансові результати за 20192020 р .р..... | 119 |

ВСТУП

Підвищення економічного зросту підприємства та ефективність його розвитку при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності неможливо без реалізації функцій управління, які вирішують комплекс задач управління зовнішньоекономічною діяльністю. Ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства – це один із головних напрямів діяльності підприємства, який складається з низки процесів, що базується не лише на різноманітних наукових підходах, але й врахував реалії сучасного інформаційного середовища та комунікаційну складову за наявності системного, ситуаційного та процесного підходів до ЗЕД підприємства як об'єкту управління. При цьому рівень інформатизації стає одним із суттєвих чинників забезпечення успішного економічного розвитку і конкурентоспроможності підприємства в розрізі його зовнішньоекономічної діяльності. Саме тому питання підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є *актуальним* та потребує окремої уваги.

Питаннями управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в Україні займаються такі фахівці, як Сущенко О.А. [4], Сафронов Н.А. [5], Дідківський М. І. [6], Пергат Л.І. [8], Сухарський В.П. [9], Мазаракі А.А. [13], Козловський В.О. [15], Вічевич А.М., Грущинська Н.М., Гаркуша О.О. та ін.

Актуальність теми полягає в тому, що ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю є одним із головних факторів, що забезпечує розвиток підприємства та формує його конкурентні переваги на зовнішньому ринку, а також забезпечує життєздатність підприємства як суб'єкта економічної діяльності в умовах глобалізації ринку.

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних засад удосконалення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити *такі завдання*:

- дослідити основні принципи організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві;
- проаналізувати базові аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві;
- обґрунтувати основні методичні підходи до аналізу якості управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- провести фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства з метою визначення його фінансового стану;
- проаналізувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства ПрАТ «Вінницький дослідний завод»;
- проаналізувати існуючу систему менеджменту на підприємстві;
- розробити рекомендації щодо підвищення якості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічної діяльності підприємства як економічна категорія.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю та шляхи підвищення її ефективності.

Методи дослідження. В магістерській кваліфікаційній роботі використано методи індукції та дедукції, порівняння й систематизації, методи логічного узагальнення, аналізу, синтезу, методи статистичного та експертного аналізу, методи комплексного аналізу та прогнозування, методи системного й матричного аналізу, теорію моделювання.

Інформаційною базою для виконання магістерської кваліфікаційної роботи є навчальні підручники та посібники, Закони України, нормативні документи Кабінету Міністрів України та інших міністерств і відомств, матеріали наукових конференцій, монографії та статті у наукових журналах, виступи науковців на конференціях, бухгалтерська та фінансова звітність ПрАТ «Вінницький дослідний завод», інформаційні ресурси Інтернет.

Науковою новизною є те, що в роботі удосконалено модель оптимізації документообороту в ЗЕД підприємства під час експортної поставки продукції

власного виробництва нерезиденту за межі митної території України з використанням сучасних інформаційної технології.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони становлять як науково-теоретичний, так і практичний інтерес щодо підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Сформульовані положення, пропозиції, рекомендації та висновки можуть бути використані у практичній діяльності ПрАТ «Вінницький дослідний завод» при дослідженні проблем підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а також на інших вітчизняних підприємствах.

Апробація результатів дослідження. За результатами виконаної магістерської кваліфікаційної роботи зроблено доповідь на конференції ВНТУ «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2023)» [1].

Структура магістерської роботи передбачає розробку 3-х розділів. В першому розділі досліджено теоретико-методичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. У другому здійснюється аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Вінницький дослідний завод» та досліджується ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю даного підприємства. У третьому розділі запропоновано шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПрАТ «Вінницький дослідний завод» та проведено моделювання отриманих результатів.

Пояснювальна записка магістерської кваліфікаційної роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, який налічує 49 джерел та 6 додатків. Текст пояснювальної записки викладений на 120-ти сторінках (основний – на 100 сторінках), в 16 таблицях та на 31 рисунках.

Магістерська кваліфікаційна робота виконана відповідно до методичних вказівок Вінницького національного технічного університету ВНТУ [2] та кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту ЕПВМ [3].

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Поняття та сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та її ефективності

Зовнішньоекономічна діяльність є істотним фактором розвитку національного виробництва. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств сприяє зміцненню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємств тощо. Тому здійснення систематичної оцінки ефективності ЗЕД дозволяє підприємству своєчасно виробити відповідні заходи щодо її покращення.

Як правило, під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [9]. Але у сучасній економічній літературі не існує єдиного тлумачення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», кожний з авторів прагне дати визначення залежно від власного розуміння ЗЕД у діяльності підприємства та дослідженні мотивів здійснення ЗЕД. Низку поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» різними авторами наведено в табл. 1.1.

Наведені в табл. 1 визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» свідчать проте, що більшість вчених [4-13] сходяться на тому, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій підприємств з урахуванням обраної зовнішньо-економічної стратегії,

форм і методів роботи на ринку іноземного партнера. В той же час Ю.Б. Іванов говорить про те, що ЗЕД підприємства є однією з видів господарської діяльності підприємства, пов'язаної з виходом на зовнішні ринки й функціонуванням на них [15].

Таблиця 1.1 – Інтерпретація поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства»

| Джерело/ Автор | Сутність |
|---|---|
| Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11] | Діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. |
| Енциклопедія «Вікіпедія» [12] | Сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських, та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках. |
| Сущенко О.А., Твердохліб Є. С. [14] | Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій експортоорієнтованих підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на ринку іноземного партнера. |
| Н.А. Сафронов [3] | Сукупність методів і засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, валютно-фінансових і кредитних відносин із зарубіжними країнами |
| М.І. Дядьківський [6] | Сфера господарської діяльності підприємства, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом на зовнішній ринок. |
| А.Е. Воронкова [9] | Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях. |
| Л.І. Пергат [8] | Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій підприємства з повною самостійністю у виборі іноземного партнера. |

Продовження табл. 1.1

| | |
|---------------------|---|
| О.М. Тищенко [7] | Одна зі сфер господарської діяльності підприємства, пов'язана з виходом на зовнішні ринки й функціонуванням на них. |
| А. А. Мазаракі [13] | Сукупність виробничо-господарської, організаційно-економічної та оперативно-комерційної діяльності підприємства, пов'язаної з виходом підприємства на зовнішній ринок та його участю в зовнішньоекономічних операціях, здійснювана на валютній основі та урегульована спеціальними державними заходами. |

Отже, зовнішньоекономічна діяльність — це важлива й невід'ємна сфера господарської діяльності, котра при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалювання виробництва, підвищення продуктивності праці і якості продукції, яка виробляється. В цілому ж, вихід на зовнішній ринок самостійно господарюючих суб'єктів сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу.

Поняття ефективності ЗЕД має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, але найпростіший та найголовніший — це отримання прибутку від реалізацій виробленої продукції на зовнішньому ринку. Ефективність ЗЕД на рівні підприємства визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання. Також ефективність ЗЕД визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення числа її покупців і т. д. [16]. При визначенні ефективності ЗЕД підприємств варто застосовувати системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будьякого виду зовнішньоекономічної операції [17]. Проте вичленити в чистому вигляді ефективність ЗЕД із загального функціонування підприємства доволі складно,

оскільки плани ЗЕД органічно пов'язані з планами випуску продукції на внутрішньому ринку. Тому для оцінки ефективності ЗЕД на підприємстві аналізується його загальний фінансово-економічний стан, відносний обсяг зовнішньоекономічних операцій та оцінка ефекту підвищення (зниження) їх структурної долі в діяльності підприємства.

Розрізняють такі показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності:

- народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій;
- народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій;
- економічна ефективність експорту або імпорту;
- економічний ефект від експорту чи імпорту;
- бюджетна ефективність експорту або імпорту;
- бюджетний ефект від експорту або імпорту;
- показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів;
- коефіцієнт технологічності окремого виду продукції;
- витрати на експорт;
- валютні доходи від експорту;
- валютна ефективність експорту;
- витрати на імпорту продукцію;
- валютна ефективність імпорту;
- індекс імпорту;
- індекс валютної виручки на одиницю продукції;
- індекс внутрішніх цін на продукцію;
- індекс структурних зрушень;
- індекс умов торгівлі [9]

Одним з основних чинників покращення ЗЕД регіону є використання інноваційних технологій і сучасної техніки. Тобто розвиток наукової, технологічної і інноваційної діяльності в регіоні дозволить місцевим підприємствам використовувати ці нові технології, як конкурентну перевагу на зовнішньому ринку.

Сьогодні інформація стає стратегічним ресурсом країн та регіонів, а найбільш економічний та соціальний успіх супроводжує тих, хто активно використовує сучасні засоби інформаційних комунікацій. Індустрія засобів зв'язку та передачі інформації, баз даних, інформаційно-аналітичних послуг та технологій формує динамічний багатомільярдний ринок, що зв'язує промисловість, науку, освіту та адміністративні структури в єдине взаємообумовлене інформаційне середовище. Важливого значення при цьому набуває організація ефективного інформаційного забезпечення всіх сфер діяльності підприємства, особливо його зовнішньоекономічної діяльності та її управління.

В цілому, інформаційне забезпечення розглядається як сукупність реалізованих рішень з обсягу, розміщення та форм організації інформації, що циркулює в системі управління підприємством, а також методологія побудови баз даних [14, 18], а його призначення полягає у відображенні інформації, що характеризує стан керованого об'єкта та є основою для прийняття управлінських рішень [14, 19].

Систему інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна визначити як сукупність даних про цілі, стан, напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності та оточуючого зовнішнього середовища, що організована у взаємозалежних інформаційних потоках засобами систем баз даних і знань, які містять методи отримання, зберігання, пошуку, обробки й видачі даних користувачу [18].

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та організації його результативного інформаційного забезпечення необхідним є створення адекватної інформаційної системи, що моделює стан керованого об'єкта та його поведінку у різних ситуаціях. Функціонування такої системи в сучасних умовах поширення глобалізаційних процесів та підвищення рівня складності комунікаційної взаємодії між суб'єктами господарювання в межах інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства має базуватися не тільки на новітніх інформаційних

технологіях, а й на активному впровадженні інноваційного інформаційно-комунікаційного інструментарію.

В умовах формування постіндустріальної економіки, бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та цілеспрямованого інформаційно-комунікаційного інструментарію, у підприємства виникає об'єктивна необхідність координації комунікаційної взаємодії з зарубіжними партнерами та споживачами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.1).

В умовах здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності у глобальному зовнішньоекономічному мультисередовищі ефект від реалізації комунікаційного інструментарію не завжди у повній мірі відповідає стандартним кривим реакції сегментів ринку на конкретні види комунікацій, що використовує підприємство [18]. Час та характер реакції можуть залежати як від виду комунікації, так і від характеру комунікаційного впливу.

Одним із важливих елементів комплексу комунікаційного інструментарію, що використовує підприємство на конкретному зовнішньому ринку, є створення сприятливих умов для діяльності з прояву інтересу з боку потенційних споживачів. Це обумовлено існуванням так званого прихованого (латентного) попиту на продукт, який може трансформуватися у явний, коли споживач сам почне розвивати у себе потреби, які цей продукт зможе задовольнити.

Звичайно, латентний попит існує там, де підсвідомість є вже підготовленою до сприйняття нового, а умов розвитку ще немає. По мірі формування інформації та її засвоєння, прихований попит перетворюється на явний. Залежно від того, яким чином було обрано комунікативні канали, наскільки органічною є специфіка інформації та технології її надання, процес формування попиту здійснюється швидше або повільніше.

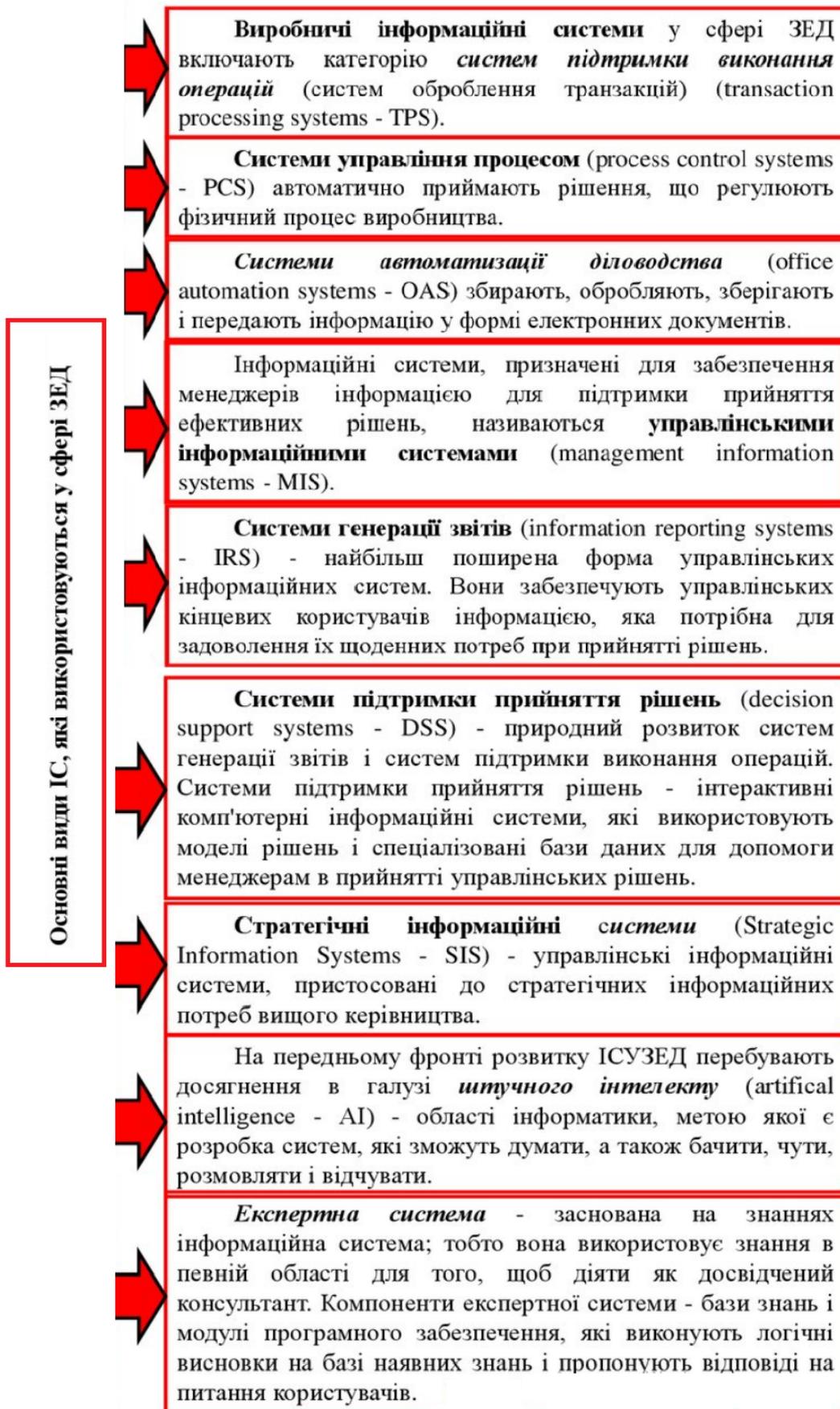


Рисунок 1.1 – Основні види ІС, які використовуються у сфері ЗЕД

В процесі свого функціонування інформаційні системи зазнають різного роду зовнішніх впливів та піддаються збуренням, серед яких особливо слід виділити інформаційні шуми та сугестивні впливи. При цьому очевидно, що будь-яка складна система піддається зовнішнім збуренням подібного роду, однак вони можуть бути як хаотичними, так і цілеспрямованими. У першому випадку мова йде про інформаційний шум, а у другому – про цілеспрямоване управління за допомогою сугестивного впливу.

Розглядаючи такі впливи необхідно, перш за все, визначити цілі, досягненню яких сприяє сугестія. Так, при наявності декількох взаємовиключних цілей інформаційна система може стати цілком некерованою, спрощуючись автоматично. Тобто руйнація будь-якої складної інформаційної системи може свідчити про відсутність у неї домінуючої цілі. І навпаки, створення порядку із хаосу пояснюється наявністю конкретної цілі. Ціль, що стала домінуючою, забезпечує стійкість та стабільність функціонування системи в цілому.

В цілому, можна сказати, що кожна інформаційна система постійно функціонує в сугестивному шумі. І навіть якщо цей вхідний потік є одним і тим же для всіх, то все одно для кожної системи він є індивідуальним та неповторним, оскільки кожна система сприймає його, виходячи із власних можливостей щодо осмислення та власної структури знання. Урахування сугестивного впливу на функціонування певної інформаційної системи нерозривно пов'язано із конкретною інформаційно-комунікативною технологією, що використовується в рамках управлінського супроводу зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону з урахуванням всіх специфічних особливостей глобального зовнішнього мультисередовища її здійснення.

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють передусім, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій. Це і зрозуміло, адже на такі операції припадає майже 80% усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій [24].

Здійснення ЗЕД на підприємстві має величезне значення для підприємства, зокрема, підвищення економічного зростання підприємства та підтримка ефективного розвитку підприємства (технічного, організаційного, продуктового та ін.) (рис. 1.3) [25]).



Рисунок 1.3 – Значення та місце ЗЕД в діяльності підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність потребує чіткого планування на підприємствах. Для цього потрібно мати чітке уявлення про мету її здійснення та засоби, якими підприємство володіє для цього. Тому варто навести основні принципи планування зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.4) [26].



Рисунок 1.4 – Принципи планування зовнішньоекономічної діяльності

У цілому варто зазначити, що для подолання певних проблем в організації та управління ЗЕД підприємствам машинобудування України в процесі організації, планування та управління зовнішньоекономічною діяльністю варто дотримуватися певних принципів. До цих принципів належать як основні принципи, так і додаткові. Всі вони призначені допомогти більш ефективному та продуктивному управлінню зовнішньоекономічною діяльністю.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність багатоміжурна: вона об'єднує, здавалося б, на перший погляд, несумісні операції, які можна здійснювати і на локальному рівні, не виходячи за межі національних відносин усіх суб'єктів господарювання.

1.2 Організація і управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах

Організація управління ЗЕД - дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д [14].

Тому, для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Слово "структура" означає каркас, основу. Будь яке підприємство має відповідний каркас, що пов'язує всі його підрозділи, служби, органи.

Розрізняють [20]:

- організаційно-виробничу структуру;
- структуру управління;
- організаційну структуру підприємства.

На будь-якому підприємстві є системи, які управляють і якими управляють. До першої відносяться органи, служби, апарат управління. До іншої - виробничі підрозділи (цехи, участки, відділи).

Організаційно-виробнича структура відображає побудову системи, якою управляють, структура управління - системи, яка управляє, а організаційна структура підприємства - побудову і взаємозв'язок обидвох даних систем. Таким чином, структура управління ЗЕД відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД.

Апарат управління будується з урахуванням необхідного оновлення ланок (по горизонталі) і ступенів чи рівнів управління (по вертикалі). Ланка управління - це структурний підрозділ чи окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління.

Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина внутріфірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією

підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової. Загальноприйнято вважати стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру - конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга "середовище - стратегія - структура" взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета - максималізація прибутку на довготривалій період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві [16]. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Перед підприємствами - суб'єктами ЗЕД завжди стоять два важливих питання:

1. Як сформувати найбільш сприйнятливую і ефективну оргструктуру управління.
2. Як керувати нею, щоб досягти поставленої мети.

На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори:

- розмір фірми;
- значення і характер зарубіжної діяльності;
- ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається;
- характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;
- специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них та ін.

Організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні багато в чому індивідуалізовані. Разом з тим можна виділити деякі загальні риси.

На виробничих підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в основному в двох формах [28]:

1. Відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління.

2. Вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників – зовнішньо-торгової фірми (ЗТФ).

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не являється самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутріфірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. д. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗЕД (хоч на практиці зустрічаються й інші варіанти). Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства можуть бути [29]:

1. Участь в розробці стратегії ЗЕД підприємства.

2. Сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.

3. Управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.

4. Забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.

5. Вивчення кон'юктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації.

6. Організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.

7. Здійснення рекламної діяльності.

8. Організація протокольних міроприємств та ін. Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується оргструктура управління. ВЗЕЗ

зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

Кожен із секторів (груп) має свої конкретні завдання і виконує відповідні функції. Наприклад, комерційний сектор повинен забезпечувати: виконання зобов'язань по міжнародних контрактах і угодах, участь у підготовці і проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно контракту і кож роль за їх виконанням; перегляд-рекламацій по експорту й імпорту та ін.

Сектор маркетингу, як ведуча служба підприємства, вивчає кон'юктуру світових товарних ринків, приймає участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці і здійсненні рекламних міроприємств, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання науково-технічного сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції, її конкурентоздатність; брати участь в розробці пропозицій по оновленню виробництва, випуску нової продукції; забезпечувати технічне обслуговування експортної продукції та ін.

Протокольний сектор готує і організовує протокольні міроприємства, виконує доручення керівництва фірми по зустрічах, прийому і проводах представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом. А також сектор який покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т.д.

На практиці організаційна структура управління ЗЕД підприємства може бути побудована трохи інакше.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;

- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

В інших випадках виправдане використання посередників як вітчизняних, так і закордонних або міжнародних. Посередники можуть підвищити ефективність зовнішньоторговельних операцій за рахунок:

- кращого знання ринку, наявності постійної клієнтури;
- зниження витрат транспортування і збереження продукції, у тому числі за рахунок операцій зі значними партіями, що належать різним виробникам;
- скорочення термінів постачань і оформлення документів;
- забезпечення сервісу перед продажем і обслуговування після продажу;
- постачання товаровиробників оперативною і докладною інформацією про зміни конкурентоздатності продукції і ринкової ситуації в цілому, відомостями про реальних і потенційних конкурентів [20, 30].

Основою планування виходу підприємства на зовнішні ринки являється вибір оптимального способу проникнення його на ці ринки. В сучасних умовах склались три основних способи виходу підприємства на зовнішні ринки, табл. 1.2.

Організувавши вихід на іноземні ринки таким чином, підприємство може значно підвищити ефективність ЗЕД, однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в даній країні, її законодавчі акти.

Щодо участі держави у сфері господарських відносин щодо ЗЕД, то вона вимагає детального аналізу як з точки зору ефективності функціонування національної економіки в цілому, так і на рівні окремо взятого підприємства.

Таблиця 1.2 – Основних способи виходу підприємства на зовнішні ринки

| № | Спосіб | Характеристика способу |
|---|---|--|
| 1 | Створення власної ланки збуту на цільових іноземних ринках. | Такий спосіб поряд з функцією збуту дозволяє добре вивчити особливості конкретних ринків, умови роботи на них. Однак він вимагає великих затрат і може бути вигідним в тому випадку, якщо підприємство має значні об'єми реалізації продукції, що дозволяють окупити витрати на створення власної ланки збуту. |
| 2 | Використання ланки збуту за кордоном. | Цей спосіб дає можливість використання незалежних торгових посередників. Він особливо потрібен при виході підприємства на нові ринки, коли власна ланка збуту ще не створена чи її створення неефективне. Робота торгових співробітників вимагає опрацювання ряду важливих питань, таких як передача повноважень по експорту товару, винагорода, відповідальність за реалізацію та ін. Всі ці питання вивіряються в контрактах про торгово-посередницькі операції. |
| 3 | Спосіб виходу на іноземні ринки шляхом створення власного виробництва товарів за кордоном | Такий спосіб вигідний тоді, коли даний ринок для підприємства перспективний, а виробництво товарів на місці може дати відчутну економічну вигоду за рахунок економії на транспортних витратах, мита, нетарифних обмежень, використання кваліфікованої, але більш дешевої робочої сили, приближення виробництва до джерел сировини і т.п. |

В цілому, результативність організації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняного підприємства обумовлена рішенням загальнодержавних проблем, а саме:

1) в Україні не визначені повною мірою основні напрями і механізм структурної перебудови економіки з урахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання і реальних напрямків інтегрування до неї України;

2) дорого коштують питання безпеки у сфері зовнішньоекономічних відносин, які необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку;

3) недостатня стабільність існуючої фінансово-банківської системи;

4) створення оптимальних умов для конкуренції між національними та іноземними виробниками;

5) збільшення національного виробництва. Слід відмітити, що підвищення економічного зросту підприємства та ефективність його розвитку при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності неможливо без реалізації функцій управління, які вирішують комплекс задач управління ЗЕД. В зв'язку з цим, визначемо, що управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства – це напрям діяльності, який складається з низки процесів, що базується на функціональному підході за наявності системного, ситуаційного та процесного підходів до ЗЕД підприємства як об'єкту управління, що спрямований на розробку та реалізацію стратегії зовнішньоекономічної діяльності у складі загальної стратегії підприємства з урахуванням його відповідних можливостей та змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі [16].

Управління при здійсненні ЗЕД на підприємстві передбачає:

- забезпечення готовності підприємства до використання можливостей на перспективу;
- мінімізацію ризиків та негативного впливу невизначеного середовища на діяльність підприємства;
- адаптацію до змін та умов зовнішнього оточення підприємства;
- стимулювання управлінців щодо реального впровадження ухвалених управлінських рішень на довгострокову перспективу;
- здійснення внутрішнього контролю щодо ЗЕД на підприємстві.

За відсутності стратегічного управління при здійсненні ЗЕД на підприємстві можливе виникнення деяких проблем, зокрема:

- нерозуміння стратегічних завдань та цілей щодо здійснення ЗЕД на підприємстві;
- невміння розглядати ЗЕД та іншу діяльність підприємства як комплексний процес, де оперативні зміни безпосередньо відображаються на стратегічних змінах;
- втрата правильної виробничо-господарської орієнтації підприємства внаслідок слідування короткостроковим інтересам;

- неможливість визначення запитів, інтересів та потреб цільової аудиторії на міжнародному ринку;

- послаблення або втрата стабільних конкурентних позицій підприємства на міжнародному ринку.

При здійсненні управління ЗЕД на підприємстві також необхідно враховувати деякі особливості.

1. Управління ЗЕД є складовою частиною системи управління конкретного підприємства, яке може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на неї.

2. Управління ЗЕД підприємства головним чином базується на функціональному підході, яке характеризується виконанням на кожному етапі різних управлінських функцій: стратегічного аналізу, планування, контролю.

3. Управління ЗЕД підприємства потребує послідовності етапів розробки стратегії ЗЕД підприємства.

4. Стратегічне управління ЗЕД передбачає обґрунтування та впровадження стратегічних змін, спрямованих на перемогу в конкурентній боротьбі і забезпечення стійкого становлення підприємства - суб'єкта ЗЕД з урахуванням змін у його зовнішньому оточенні, з визначенням стратегічних ресурсів та внутрішніх можливостей підприємства.

5. Управління ЗЕД підприємства передбачає ведення бізнесу з декількома національними урядами, валютами, політичними, правовими, економічними та культурними системами, де передбачається більш широкий територіальний простір, різний по наявності природних багатств, кліматичних, часових та інших чинників

Отже, організація управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) — дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д.

На підприємствах, які здійснюють експорт і імпорт товарів, зовнішньоторговельні функції управління будуються у двох формах: як частка

внутривиробничої структури — зовнішньоекономічний відділ і як відносно самостійна організація - зовнішньоторговельна фірма.

Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина внутріфірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової.

1.3 Методи оцінки визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Зростання валютних надходжень значною мірою визначається збільшенням частки вітчизняної експортної продукції. Відповідно потенційно зростатиме національний дохід держави. За нинішньої економічної ситуації ця діяльність, якою займаються держава, підприємства, посередницькі структури, дає змогу поліпшити їх фінансове становище. Однак на сьогодні фінансово-економічний ефект зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням внеску конкретних учасників цього процесу оцінений недостатньо, через що не можна належним чином визначити їх внесок у збільшення загальнодержавних коштів від продажу продукції на експорт. З іншого боку, унеможлиблюється визначення реальних цифр доходу, який отримують конкретні виробники, посередники експортних операцій. Це не стимулює конкретних виконавців збільшувати експорт і, відповідно, виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Саме ці обставини й викликали необхідність розробки запропонованих методів ефективних розрахунків.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій проводиться для обґрунтування не лише окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів [31]. Ці дані можуть бути використані при розробці планів експорту й імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу. Подібні розрахунки виконуються як у національній, так і в іноземній валюті.

При визначенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції. Для здійснення економічного аналізу потрібно обрати критерій ефективності. Критерій - це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць [30]. На основі такої ознаки здійснюється кількісна оцінка ефективності виробництва. Згідно з цим визначенням обраний критерій має відповідати принципам побудови показників ефективності, а також всебічно відтворювати її економічну сутність.

На основі похідних даних можна вирахувати проміжні та узагальнені показники, побудувати факторну модель, розробити формули впливу факторів на узагальнений показник, вирахувати можливі відхилення при здійсненні фінансово-господарської діяльності, обчислити резерви та обґрунтувати проблеми, які потребують негайного вирішення на управлінському рівні.

Економічне обґрунтування діяльності підприємств, у тому числі і тих його напрямків, які пов'язані із зовнішньоекономічною сферою господарювання, здійснюється на підставі аналізу показників ефективності.

Показники економічної ефективності поділяють на [22]:

- показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;
- показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Розрахунок показників ефективності вимагає дотримання наступних принципових методологічних положень [23]:

- 1) принципу всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів, який припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку,

2) принципу зведення витрат і результатів для зіставлення, який показує, що показники, які порівнюються, повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями і носити антонімічний характер в економічному розумінні. При конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

3) принципу зведення різне/термінових витрат і результатів до одного моменту часу за допомогою дисконтування;

4) принципу зіставлення з базовим варіантом, що відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки з метою опису поточного стану діяльності суб'єкта господарювання, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Здійснюваний економічний аналіз полягає у вивченні поточного стану підприємства в галузі ЗЕД, його відхилень від запланованого рівня та виявленні факторів, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття управлінських рішень, тому має за мету [28]:

- оцінити діяльність підприємства та його підрозділів;
- виявити можливі резерви;
- сформулювати проблему, яку слід вирішити.

Оцінка діяльності здійснюється шляхом зіставлення фактичних результатів із запланованими або за попередній період. Можливою вважається і оцінка відносно нормативних показників або показників аналогічних підприємств [25]. Результати оцінки діяльності є базою для стимулювання цієї діяльності, коректування планів.

Виявлення резервів - надзвичайно важливий етап для розробки планових організаційно-технічних заходів з метою підвищення ефективного функціонування підприємства. Обізнаність щодо резервів, а саме їх величини і місць виникнення, дає змогу класифікувати їх за ступенем важливості, рівнем управління, часом дії [30].

Формулювання проблем, які виникають під час діяльності підприємства, дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ. Формулювання проблем здійснюється на основі вивчення факторів будь-яких відхилень і є важливим аспектом подальшого їх розв'язання [25].

Складність і різноманітність методик залежить від рівня управління: чим нижчий за ієрархією рівень управління, тим більш спрощені проблеми та методика аналізу, і навпаки, чим вищий рівень управління, тим складніші виникають проблеми, які, відповідно, потребують застосування найбільш досконалої методики аналізу. На зовнішньоекономічну діяльність впливає багато зовнішніх факторів, тому її доцільно характеризувати в комплексі системи господарювання (рис. 1.4) [28].

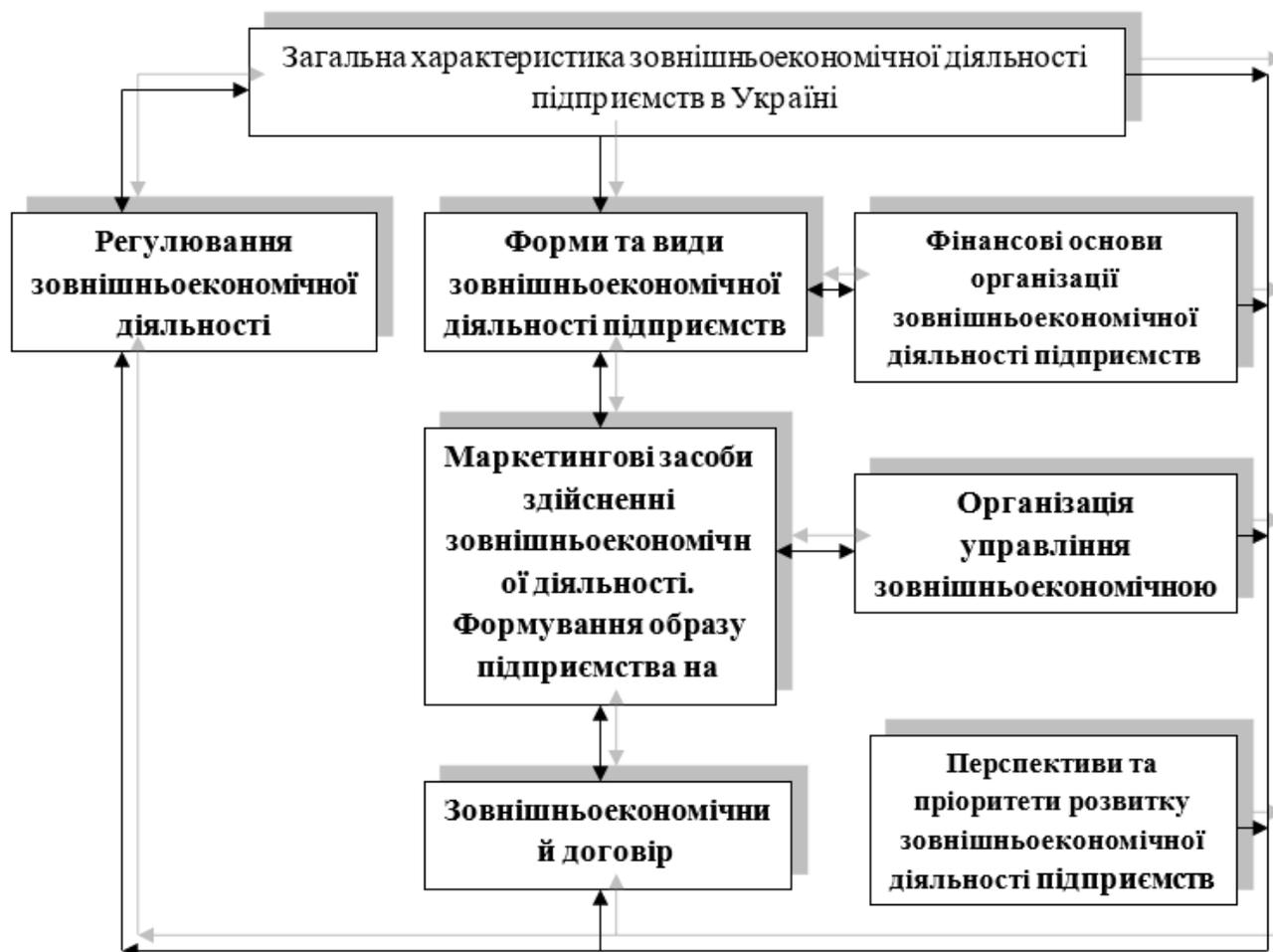


Рисунок 1.5 – Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Засобами, які допомагають визначитися із оцінкою (чи то позитивною, чи то негативною), є маркетингові важелі та прийоми, впровадження яких для аналізу — неточної ситуації на зовнішньому ринку дає можливість застосовувати ефективні управлінські рішення й опрацьовувати комплекс заходів, які можуть стати вирішальними при формуванні позитивного іміджу як на внутрішньому (національному), так і на зовнішньому ринку [27].

Отже, саме при дотриманні такої послідовності при характеристиці зовнішньоекономічної діяльності, знаючи аргументи, що свідчать на користь здійснюваних на підприємстві зовнішньоекономічних операцій, та недоліки і вади, з якими підприємству слід боротися, стає можливим звернення саме до тих органів і засобів регулювання, які сприятимуть швидкому та ефективному розв'язанню будь-якої проблеми в зовнішньоекономічній сфері.

Аналіз у зовнішньоекономічних зв'язках направлений на вивчення результатів виробничо-комерційної і фінансової діяльності (й фінансового положення) підприємств.

Аналіз господарської діяльності підприємств, об'єднань, фірм здійснюється за допомогою різних прийомів:

- А) логічних (деталізація, порівняння, елімінування, узагальнення);
- Б) статистичних (зведення, угруповання цифрового матеріалу, середні величини, індекси, ряди динаміки);
- В) математичних (математичне моделювання, математичний аналіз);
- Г) інтегральних (математична статистика і теорія ймовірностей, економічна кібернетика),
- Д) евристичних та ін. [28].

Для аналізу господарської діяльності використовуються дані бухгалтерського і оперативного обліку і звітності й інші джерела інформації. Матеріали, що залучаються до аналізу, повинні бути перевірені (точність арифметичних підрахунків, взаємна узгодженість показників звітності і достовірність облікових даних). У ряді випадків цифрові дані, що залучаються для аналізу, округляються для представлення в таблицях (якщо це

не наносить збитку точності дослідження). На цьому етапі безпосереднього вивчення залучених матеріалів застосовують різні прийоми аналізу і методи статистичної обробки матеріалів. При цьому обчислюють різні аналітичні показники у вигляді абсолютних, відносних величин (відсотки, питому вагу, індекси і т.д.) і середніх величин; розраховують вплив взаємодіючих чинників; встановлюють схеми взаємозв'язку; будують ряди динаміки, діаграми і графіків, конструюють аналітичні таблиці. В підсумку формулюють висновки і складають необхідні пропозиції за результатами аналізу. Розрізняють такі показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності [29], табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні показники ефективності ЗЕД

| | |
|---|---|
| — народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій; | — народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій; |
| — економічна ефективність експорту або імпорту; | — економічний ефект від експорту чи імпорту; |
| — бюджетна ефективність експорту або імпорту; | — бюджетний ефект від експорту або імпорту; |
| — показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів; | — коефіцієнт технологічності окремого виду продукції; |
| — валютні доходи від експорту; | — валютна ефективність експорту; |
| — витрати на імпорту продукцію; | — валютна ефективність імпорту; |
| — індекс імпорту; | — індекс валютної виручки на одиницю продукції; |
| — індекс внутрішніх цін на продукцію; | — індекс структурних зрушень; |
| — індекс умов торгівлі; | — витрати на експорт. |

Охарактеризуємо основні економічні методи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

А) Оцінка рівня і якості виконання зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами. Зобов'язання за контрактами повинні бути виконані по термінах постачання товарів, за якістю і за кількістю товарів (не вважаючи інших зобов'язань, що також підлягають безумовному виконанню). По матеріалах річного звіту підприємства складається узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань (прострочень) по формулі [20].

$$(\Sigma K_{\text{пр}} / \Sigma K_{\text{е}}) * 100\%, \quad (1.1)$$

де $\Sigma K_{\text{пр}}$ – експортна вартість товарів за всіма контрактами, прострочених виконанням протягом року;

$\Sigma K_{\text{е}}$ – сума всіх контрактів по експорту, що підлягають виконанню за рік.

Показник прострочень складається по всьому експорту за рік, по країнах експорту і по товарах. При цьому показники за звітний рік порівнюються з показниками за попередній рік. Якщо підприємство постачає товари зниженої якості, то іноземний покупець пред'являє претензії за якістю, які, як правило, задовольняються, що приносить збитки і підриває позиції підприємства, як експортера. Як узагальнюючий критерій при оцінці роботи підприємства за якістю товарів можна використати показник процентного відношення суми задоволених рекламаций до вартості поставлених товарів.

Б) Характеристика динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг.

Як вже відмічалось, для більш повної характеристики експортної роботи підприємства, експорт товарів і послуг за звітний рік зіставляється з експортом за попередній рік. Таке зіставлення доцільно провести за декілька років (наприклад, за 5-10). Мета такого дослідження – встановити, які зміни сталися в товарній структурі експорту, в розвитку нових видів експорту і його географічному напрямі, як змінився обсяг експорту в поточних і в постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за ряд років обчислюються також темпи приросту експорту за кожний рік і середньорічний темп приросту експорту за весь період, що вивчається. Дані про експорт за роки, що вивчаються, групуються по країнах і по товарах в аналітичних таблицях. По кожному рядку таблиці (країна, товар або підсумок) обчислюються індекси вартості, фізичного об'єму і цін. Ці індекси й покажуть, в якій мірі й де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту й середні експортні ціни.

Для отримання відповіді на питання про зміну вартісної структури експорту по країнах і по товарах складаються таблиці, де по кожному рядку (країна або товар) показуються для кожного порівнюваного року сума експорту в тисячах гривень і її питома вага в процентах до загального підсумку.

По товарних групах, що включають і кількісно і якісно порівнянні товари, можна обчислити індекс кількісної структури, що визначається по формулі [30]:

$$I_{СТР} = \frac{\sum q_1 \times p_0}{\sum q_1 \times p_0} \quad (1.2)$$

де q_1 – кількість товарів поточного періоду;

p_0 – базові ціни цих товарів;

\bar{p}_0 – середня ціна товарів базового періоду.

Середня ціна обчислюється по формулі [39, 40]:

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum q_0 \times p_0}{\sum q_0} \quad (1.3)$$

Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим одиниці, то це буде означати, що в межах товарної групи підвищилася частка кількості більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим одиниці.

В) Аналіз виконання зобов'язань по експортним операціям.

Під час аналізу експортних операцій доцільно скористатися методикою, розробленою Степаненко О. І. [26] і визначити виконання зобов'язань по вартості, фізичному об'єму, кількості експортних товарів, по строкам їх поставок та якості, а також встановити фактори, що вплинули на ці показники. Інформація для аналізу взята з оперативного обліку та звітності підприємства. Також, під час аналізу насамперед слід обчислити відсотки виконання зобов'язань по вартості та фізичному об'єму як для окремих товарів, так і для їх сукупності [26, 31]:

$$\frac{\sum p_{\phi} \times q_{\phi}}{\sum p_0 \times q_0}, \quad (1.4)$$

p_{ϕ}, q_{ϕ} – фактичні ціни і фактична кількість товарів;

p_0, q_0 – планові ціни і планова кількість цих товарів.

Відсоток виконання зобов'язань з експорту товарів по фізичному об'єму для сумарного показника розраховується за формулою:

$$\frac{\sum q_{\phi} \times p_{\Pi}}{\sum q_{\Pi} \times p_{\Pi}}, \quad (1.5)$$

$\sum q_{\Pi} * p_{\Pi}$ – планова вартість експорту;

$\sum q_{\phi} * p_{\Pi}$ – вартість експорту за звітом, перерахованого по плановим цінам.

Вплив цих факторів на результати виконання зобов'язань з експорту по вартості визначається методом ланцюгових підстановок або інтегральним методом. На підставі вищеподаного підходу визначення ефективності експорту доцільно здійснювати розрахунки використовуючи різні види прибутку. Наприклад, ефективність експорту, обчислена за маржинальним прибутком, об'єктивно оцінює рівень ефективності експортних операцій фірм за обсягом, що перевищують рівень нормального завантаження виробничих потужностей у поточному періоді. За таких умов обсяг постійних витрат є розподіленим між запланованими контрактами, і експорт продукції за діючими в поточному періоді цінами фактично забезпечує вищий рівень рентабельності експортного виробництва. Ефективність експортного виробництва, обчислена на основі величини чистого прибутку від експорту, дає можливість аналізувати і виявляти чинники оптимізації оподаткування експортної діяльності. Зокрема, в умовах обмеженості фінансових коштів для фінансування експортного виробництва, доцільно відбирати географічні ринки за критерієм максимізації рівня саме цього показника ефективності.

Висновки до розділу 1

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності включає розгляд і обґрунтування співіснування різних форм та видів зовнішньоекономічних операцій, визначення змісту й особливостей укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів), а також виконання зобов'язань, що виникають з фінансово-кредитних відносин на зовнішньому ринку.

На підставі визначених у підрозділі 1.3 підходів визначення ефективності експорту доцільно здійснювати розрахунки використовуючи різні види прибутку. Наприклад, ефективність експорту, обчислена за маржинальним прибутком, об'єктивно оцінює рівень ефективності експортних операцій фірм за обсягом, що перевищують рівень нормального завантаження виробничих потужностей у поточному періоді. За таких умов обсяг постійних витрат є розподіленим між запланованими контрактами, і експорт продукції за діючими в поточному періоді цінами фактично забезпечує вищий рівень рентабельності експортного виробництва. Характеристика динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг розроблена Степаненко О. І. дає можливість проаналізувати зміни, які сталися по експортним операціям, а також дає можливість проаналізувати успішність виконання зобов'язань по експортним операціям. Під час аналізу експортних операцій слід визначити виконання зобов'язань по вартості, фізичному об'єму, кількості експортних товарів, по строкам їх поставок та якості, а також встановити фактори, що вплинули на ці показники.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРАТ "ВІННИЦЬКИЙ ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД"

2.1 Характеристика та аналіз основних фінансово-економічних показників ПрАТ "Вінницький дослідний завод"

Повне найменування: приватне акціонерне товариство "Вінницький дослідний завод". Юридична адреса: 21100, м. Вінниця, провул. Островського, 21. Код за ЄДРПОУ: 00383780. Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД [32,34]: виробництво інших машин і устаткування загального призначення, виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування, виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, перероблення тютюну

Відкрите акціонерне товариство "Вінницький дослідний завод" засноване як майстерні спиртотресту [33]. У черені 1944 р. були засновані Вінницькі центральні ремонтно-механічні майстерні спиртотресту. За наказом Міністерство продовольчий товарів УРСР № 51 від 07.12.1956 р з 1 січня 1957 р. ЦРММ передам в підпорядкування тресту Укрспиртотехпосточу. Згідно з постановою РНГ УРСР від 02.09.1957 р. № 313 ЦРММ передані в підпорядкування Раднаргоспу Вінницького економічного району управління харчової промисловості У 1965 році майстерні було переіменовано у "Ремонтно-механічний завод". У 1986 році на базі "Ремонтно-механічного заводу" відповідно до рішення установчих зборів було створене орендне підприємство "Вінницький дослідний завод". У 1993 році організація орендарів дослідного заводу, керуючись законодавчими актами України, перетворила оредне підприємство у відкрите акціонерне товариство "Вінницький дослідний завод". Загальні збори акціонерів товариства, які відбулися 26.08.2010 року прийняли рішення про зміну найменування на Приватне акціонерне товариство

"Вінницький дослідний завод" та внесення змін до Статуту товариства, який був зареєстрований Виконавчим комітетом Вінницької міської ради 03.09.2010 року.

Історія заводу:

1944 - Засновано Вінницькі центральні ремонтно-механічні майстерні (ЦРММ) спирттресту.

1956 - За наказом міністерства продовольчих товарів УРСР, ЦРММ передано у підпорядкування тресту «Укрспирттехпостач».

1957 - Згідно з постановою Раднархозу УРСР, ЦРММ передано у підпорядкування Раднархозу Вінницького економічного району (Подільський Раднархоз).

1965 - Згідно з постановою Подільського Раднархозу, ЦРММ перейменовано на «Вінницький ремонтно-механічний завод» Подільськкредтресту.

1982 - «Вінницький ремонтно-механічний завод» увійшов до складу науково-виробничого об'єднання «Укрхарчпроектмеханізація».

1984 - "Вінницький ремонтно-механічний завод" перейменований на дослідницький завод НВО "Спектр".

1991 - Колектив заводу перейшов на орендну форму організації праці.

1993 - Зареєстровано відкрите акціонерне товариство «Вінницький дослідний завод», що діє й досі.

2010 - У зв'язку зі зміною законодавства відкрите акціонерне товариство «Вінницький дослідний завод» перейменовано на приватне акціонерне товариство «Вінницький дослідний завод».

ПрАТ «Вінницький дослідний завод» - багатопрофільне підприємство, більше 50 років випускає обладнання для багатьох галузей промисловості. Основний напрямок діяльності - виготовлення та ремонт обладнання для спиртового виробництва (з міді, корозійностійких і вуглецевих сталей).

Більшість існуючих спиртозаводів України експлуатує спиртове обладнання, брагоректифікаційне обладнання, частково або повністю виготовлене на досліджуваному підприємстві. Комплексні рішення і спиртове обладнання

поставляються на спиртові заводи Росії, Чехії, Молдови, Азербайджану, Грузії, Таджикистану, Узбекистану. ПрАТ «Вінницький дослідний завод» працює в тісному контакті з провідними науково-дослідними установами: Національним університетом харчових технологій, науково-виробничим об'єднанням «Інтермаш», Українським науково-дослідним інститутом спирту і біотехнології харчових продуктів. ПрАТ «Вінницький дослідний завод» отримав сертифікати відповідності системи якості міжнародного стандарту ISO 9001:2000 в системах: "СовАсК" - країни СНД, УкрСЕПРО - Україна, TGA - міжнародний, визнаний у всіх країнах світу [33].

Основними контрагентами по Вінницькій області: ТОВ «АВІС» та ДП «Немирівський спиртозавод». Іншими клієнтами ПАТ «Вінницький дослідний завод» являються: S.A. «AGROVIN BULBOACA», ТОВ «Мултівал», «Alco-Kaizer» S.R.L. , «R & R» S.R.L. , АТ «Утлапкар» , АТ «Карасакань-Вин», ТОВ «Верісвін», SA "Barza Alba", ТОВ «Гарм Груп», Молдова; Компанія «RIYAD», СП «АЛКО», ПАТ «Гянджа-Шараб 2», Фірма «Азері», Азербайджан; ТОВ «Люкс-Кристал» Таджикистан; ТОВ «Фенікс», ТОВ «Орбіта-2 Мелавській спиртзавод», ТОВ«ЕРІК»; Унітарне підприємство «Белточелектронмаш» Білорусь; ТОВ "MALH" Латвія; ДП «Червонослобідський спиртзавод» Київська обл., ДП «Косарський спиртзавод» Черкаська обл., ДП «Козлівський спиртзавод» Тернопільська обл., ДП«Борщівський спиртзавод» Тернопільська обл.

Основними партнерами та постачальниками є: ТОВ «Селена» м. Костянтинівна, ПП «Салфіт» м. Дніпро, ТОВ «Арго» м. Костянтинівна, ТОВ «Вега-С» м. Дніпро, Дочірня компанія «Сетаб Україна» м. Дніпро, ТОВ «Дельта Плюс» м. Київ, «Діапазон-сервіс» м. Вінниця, ТОВ «Запоріжсталь Метал Холдинг» м. Київ, ТОВ «МД Груп» м. Київ.

В умовах ринкової економіки існують інші підприємства, які виробляють аналогічну продукцію, а саме: Сумське об'єднання ім.Фрунзе та Ніженський механічний завод. Наявність підприємств-конкурентів стимулює ПрАТ

"Вінницький дослідний завод" виготовляти більш якісну продукцію та намагатися знизити її собівартість.

Серед фінансових проблем чи не найважливішою є оцінка і аналіз фінансового стану підприємства, який формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. З одного боку, він є результатом діяльності суб'єкта господарювання, свідчить про його досягнення та набутки, з іншого – виявляє передумови та резерви для розвитку підприємства.

Проаналізуємо основні економічні показники [3, 35-37], що характеризують діяльність ПрАТ «ВДЗ», використавши дані з фінансової звітності [33], а отримані результати аналізу зведемо у таблицю 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства ПрАТ «ВДЗ»

| Показники | Роки | | | Відхилення: | | | |
|--|-------------|-------------|------------|-------------------|--------|-------------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2020 до 2019 року | | 2019 до 2018 року | |
| | | | | абс. зн. | в % | абс. зн. | в % |
| Чистий дохід, тис. грн. | 17407 | 25096 | 44069 | 7689,0 | 44,2% | 18973,0 0 | 75,60% |
| Чистий прибуток, тис. грн. | 2284 | 1895 | 6641 | -389,00 | -17,0% | 4746,00 | 250,45 % |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн | 15199 | 21607 | 34112 | 6408,0 | 42,2% | 12505,0 0 | 57,87% |
| Продуктивність праці, тис. грн / чол. | 217,58 8 | 302,36 1 | 572,3 3 | 84,77 | 39,0% | 269,96 | 89,28% |
| Середньоспискова чисельність працівників, чол. | 80 | 83 | 77 | 3,00 | 3,8% | -6,00 | -7,23% |

Проаналізувавши чистий дохід підприємства слід відмітити, що він у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшився на 44,2 %, а в 2020 році даний показник ще збільшився на 75,6 %. Як видно з табл. 2.1, чистий прибуток

нашого підприємства у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшився на 17 %, але вже в 2020 році даний показник збільшився на 250,45%. Оскільки чистий прибуток підприємства характеризує ефективність діяльності підприємства, то зростання чистого прибутку свідчить про підвищення його ефективності, а також ефективності виробництва. В цілому прибуток за 2018-2020 р.р. збільшився майже в три рази, отже це позитивна тенденція.

Графічні відображення динамки основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства ПрАТ «ВДЗ» подано на рис. 2.1 та рис. 2.2.

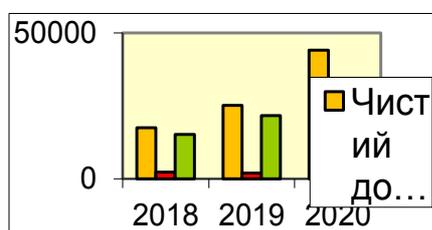


Рис. 2.1. Динаміка основних економічних діяльності ПрАТ «ВДЗ»

Стосовно собівартості реалізованої заводом продукції, то вона має стабільну тенденцію до збільшення, але при цьому збільшується і отриманий чистий дохід підприємства. Але збільшення собівартості свідчить про те, що підприємство намагається утримувати рівень собівартості своєї продукції та не може її остаточно знизити або ще не знайшло шляхів реалізації цього завдання. Тому керівництву підприємства потрібно активно шукати способи зниження собівартості своєї продукції, адже чим нижча собівартість продукції (товарів,

робіт, послуг), тим краще працює підприємство, тим ефективніше воно використовує свої виробничі ресурси.

Середньоблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2018 році - 80 осіб; середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом - 1 особа; чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу - 1 особа. Робочі - електрзварювальники, газорізальники, мідники та слюсарі проходять підвищення, також регулярно проводиться атестація робочих місць. Середньоблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2019 році – 83 особи; середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом - 3 особи; чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу - 3 особи. Середньоблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2020 році - 77 осіб; чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу - 3 особи.

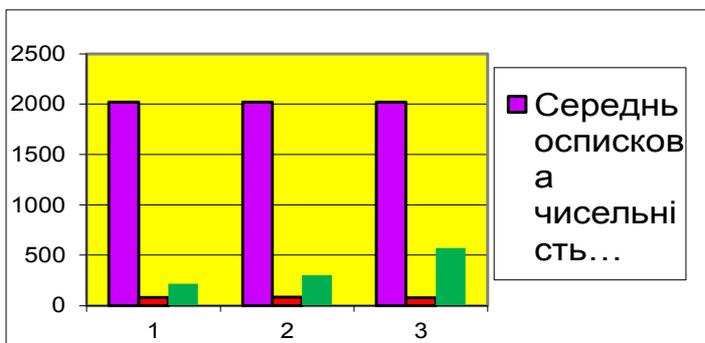


Рис. 2.2. Динаміка чисельності персоналу ПрАТ «ВДЗ»

За даними табл. 2.1 у 2019 році порівняно з 2018 роком продуктивність праці зросла на 39 %, а у 2020 році – збільшилась на 89,28 %, що є позитивною

тенденцією, так як показник продуктивності праці показує ефективність використання трудових ресурсів підприємства.

За допомогою горизонтального і вертикального фінансового аналізу можна отримати найбільш загальне уявлення про які мали місце якісні зміни в структурі засобів та їх джерел, а також динаміці цих змін. Результат проведення аналізу балансу підприємства по деяких показниках наведений у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні показники балансу підприємства

| Показники | Роки | | | Відхилення: | | | |
|--|-------|-------|-------|-------------------|--------|-------------------|---------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2020 до 2019 року | | 2019 до 2018 року | |
| | | | | абс. зн. | в % | абс. зн. | в % |
| 1. Власний капітал, тис. грн. | 52319 | 54214 | 60895 | 1895,0 | 3,6% | 6681,0 | 12,32% |
| 2. Активи (пасиви), тис. грн. | 58267 | 59467 | 72343 | 1200,0 | 2,1% | 12876,0 | 21,65% |
| 3. Вартість основних засобів, тис. грн. | 14521 | 17230 | 21153 | 2709,0 | 18,7% | 3923,00 | 22,77% |
| 4. Поточні активи, тис. грн. | 43037 | 41573 | 50303 | -1464,0 | -3,4% | 8730,0 | 21,0% |
| 5. Поточні зобов'язання, тис. грн. | 5948 | 5253 | 11448 | -695,00 | -11,7% | 6195,00 | 117,93% |
| 6. Довгострокові зобов'язання, тис. грн. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Графічне відображення виявленої динаміки показників балансу підприємства подано на рис. 2.3 та рис. 2.4.

Аналізуючи табл. 2.2 слід відмітити, що позитивною тенденцією є поступове збільшення власного капіталу підприємства. Так, за три роки він виріс з 52319 тис. грн. у 2018 році до 60896 тис. грн. у 2020 році або на 16,39%, що відкриває перед підприємством сприятливі можливості для свого розвитку.

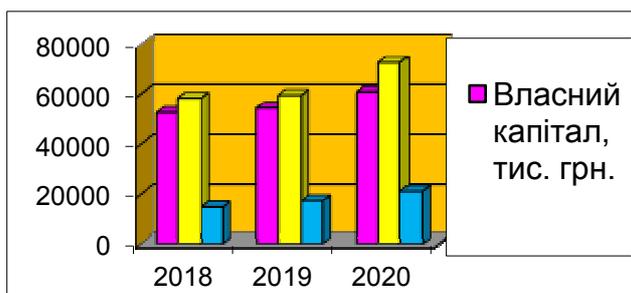


Рис. 2.3. Динаміка основних показників балансу діяльності ПрАТ «ВДЗ»

Величина активів (пасивів) підприємства за 2018-2020 рр. постійно зростає, що є позитивною тенденцією, що свідчить про розвиток підприємства. За три роки величина активів (пасивів) підприємства збільшилась на майже на 25 %.

Щодо основних засобів, то за останні 5 років товариством було придбано активів на суму 27361,9 тис.грн, вибуло - на суму 2808,9 тис.грн. У 2020 р. підприємством придбано основних засобів на суму 8537,0 тис.грн. Списано, реалізовано на суму 1641,0 тис.грн. В цілому вартість основних фондів з урахування введення і виведення основних фондів збільшилася на 41,42%.

Аналізуючи табл. 2.1 ми бачимо, що рівень поточних активів досліджуваного нами підприємства у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшиться на 3,4%, але вже в 2020 році даний показник збільшився на 21%, тобто відбувається поступове зростання поточних активів, що є позитивною тенденцією.

Із результатів аналізу економічних показників видно, що для нашого підприємства рівень поточних зобов'язань у 2019 році знизився на 11,7 %, але у 2020 році збільшився на 106,25 % порівняно з 2018 роком, що є негативною тенденцією, оскільки зменшує фінансову незалежність підприємства.

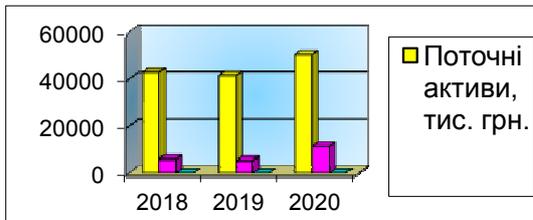


Рис. 2.4. Динаміка поточних активів та зобов'язань на ПрАТ «ВДЗ»

Розрахуємо низку показників, які характеризують рентабельність окремих сторін діяльності підприємства. Так, витрати підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу V розраховуються за формулою [34]:

$$V = \frac{(\text{ЧД} - \text{ПРДО})}{\text{ЧД}}, \quad (2.1)$$

де ЧД – чистий дохід підприємства в даному році;

ПРДО – прибуток підприємства від звичайної діяльності до оподаткування.

Рентабельність активів підприємства P_a розраховується за формулою:

$$P_a = \frac{\text{ВП}(\text{ПРДО}, \text{ЧП})}{A} \cdot 100\%, \quad (2.2)$$

де ВП – валовий прибуток підприємства в даному році;

ЧП – чистий прибуток підприємства в даному році.

Рентабельність власного капіталу підприємства $P_{\text{вк}}$ розраховується за формулою:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ВП}(\text{ПРДО}, \text{ЧП})}{\text{ВК}} \cdot 100\%, \quad (2.3)$$

де ВК – величина власного капіталу підприємства.

Рентабельність основних засобів підприємства $P_{ок}$ розраховується за формулою:

$$P_{ок} = \frac{ВП(ПРДО, ЧП)}{ОК} \cdot 100\%, \quad (2.4)$$

де ОК – величина основного капіталу підприємства в даному році.

Зроблені розрахунки зведемо в таблицю табл. 2.3

Таблиця 2.3 – Показники рентабельності діяльності підприємства

| Показники | Роки | | | Відхилення: | | | |
|---|-------|-------|-------|-----------------|--------|-----------------|---------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2020 до 2019 р. | | 2019 до 2018 р. | |
| | | | | абс. зн. | в % | абс. зн. | в % |
| 1. Витрати підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу | 87,3% | 86,1% | 77,4% | -0,01 | -1,4% | -0,09 | -10,09% |
| 2. Рентабельність активів підприємства | 3,9% | 3,2% | 9,18% | -0,01 | -18,7% | 0,06 | 188,07% |
| 3. Рентабельність власного капіталу підприємства | 4,4% | 3,5% | 10,9% | -0,01 | -19,9% | 0,07 | 212,00% |
| 4. Рентабельність основного капіталу підприємства | 15,7% | 11,0% | 31,4% | -0,05 | -30,1% | 0,20 | 185,45% |

Як видно з табл. 2.3 за 2018-2020 рр. відбулося збільшення всіх показників рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства, що є дуже позитивною тенденцією, а саме: рентабельність активів збільшилась з 3,9% до 9,18%; рентабельність власного капіталу з 4,4% до 10,9%; рентабельність основного капіталу збільшилася з 15,7 до 31,4%.

Також позитивно характеризує фінансово-господарську діяльність підприємства за цей період і зменшення витрат підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу – з 87,3 % до 77,4%, що є позитивною тенденцією.

Графічне відображення показники рентабельності діяльності підприємства подано на рис. 2.5.

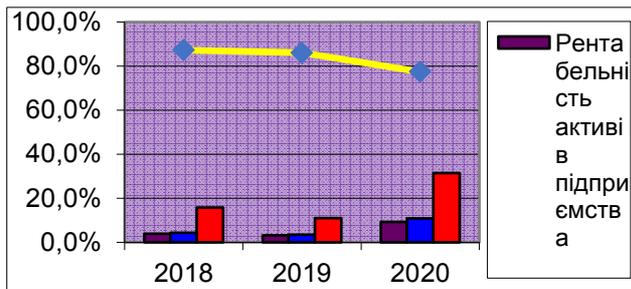


Рис. 2.5. Динаміка зміни основних показників рентабельності підприємства

Далі розрахуємо основні фінансові коефіцієнти, які з різних аспектів характеризують діяльність підприємств. Оскільки таких коефіцієнтів дуже багато, то, на погляд автора цієї роботи, потрібно обрані тільки ті, які найчастіше розраховуються. Практика господарювання свідчить, що найчастіше розраховуються такі коефіцієнти, як коефіцієнт поточної (або загальної) ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової заборгованості тощо.

Коефіцієнт поточної (або загальної) ліквідності підприємства $K_{пл}$ розраховується за формулою [34]:

$$K_{пл} = \frac{ПА}{ПЗ}, \quad (2.5)$$

де ПА – величина поточних активів підприємства в даному році;

ПЗ – величина поточних зобов'язань підприємства в даному році.

Коефіцієнт платоспроможності підприємства $K_{плат}$ розраховується за формулою:

$$K_{плат} = \frac{ВК}{ПЗ + ДЗ}, \quad (2.6)$$

де ВК – величина власного капіталу підприємства в даному році;

ПЗ – величина поточних зобов'язань підприємства в даному році;

ДЗ – величина довгострокових зобов'язань в даному році.

Коефіцієнт фінансової незалежності $K_{\text{фн}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{фн}} = \frac{BK}{\Pi}, \quad (2.7)$$

де ВК – величина власного капіталу підприємства в даному році;

П – величина пасивів підприємства в даному році.

Коефіцієнт фінансової заборгованості $K_{\text{заб}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{заб}} = \frac{ПЗ + ДЗ}{A}, \quad (2.8)$$

де ПЗ – величина поточних зобов'язань підприємства в даному році;

ДЗ – величина довгострокових зобов'язань в даному році.

Таблиця 2.4 – Фінансові коефіцієнти, що характеризують діяльність ПАТ «ВДЗ»

| Показники | Роки | | | Відхилення: | | | |
|--|------|-------|------|------------------|--------|------------------|---------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2020 від 2019 р. | | 2019 від 2018 р. | |
| | | | | абс. зн. | в % | абс. зн. | в % |
| 1. Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства, $K_{\text{пл}}$ | 7,24 | 7,91 | 4,39 | 0,68 | 9,4% | -3,52 | -44,48% |
| 2. Коефіцієнт платоспроможності підприємства, $K_{\text{плат}}$ | 8,80 | 10,32 | 5,32 | 1,52 | 17,3% | -5,00 | -48,46% |
| 3. Коефіцієнт фінансової незалежності, $K_{\text{фн}}$ | 0,90 | 0,91 | 0,84 | 0,01 | 1,5% | -0,07 | -7,67% |
| 4. Коефіцієнт фінансової заборгованості, $K_{\text{заб}}$ | 0,10 | 0,09 | 0,16 | -0,01 | -13,5% | 0,07 | 79,14% |

Зроблені розрахунки зведемо в таблицю табл. 2.4. Як видно з табл. 2.4 за аналізований період відбулося зменшення фінансових коефіцієнтів, що може

означати недостатню ефективність діяльності підприємства. Коефіцієнт ліквідності за досліджувальний період має тенденцію до зменшення (з 7,24 до 4,39). Це свідчить про погіршення результатів діяльності підприємства, оскільки чим вищим буде коефіцієнт ліквідності, тим більшою є здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання. При цьому позитивним є те, що коефіцієнт ліквідності $K_{пл} > 1,0$, тобто перевищує нормативне значення. Аналіз динаміки зміни коефіцієнта платоспроможності з 8,8 до 5,32 також свідчить про погіршення результатів діяльності підприємства, але вважається прийнятним, коли $K_{плат} > 2,0$ і ця умова на підприємстві виконується, що є позитивним моментом.

Коефіцієнт автономії для досліджуваного нами підприємства у 2016 році зменшився на 1,5 %, що говорить про збільшення залежності від зовнішніх ресурсів фінансування, а у 2017 році вищезгаданий показник також зменшився на 7,67 % порівняно з 2016 роком, що є також негативною тенденцією, адже спостерігається збільшення ступеня фінансової залежності організації. В середньому коефіцієнт автономії нашого заводу знаходиться в допустимих межах і перевищує рівень 0,5, тому можна зробити висновок, що не дивлячись на зменшення фінансових показників підприємство працює достатньо ефективно. Розраховані фінансові коефіцієнти відобразимо у вигляді діаграм на рис. 2.6.

Протягом 2020-2022 років економічна ситуація та операційне середовище в значній мірі визначалось запровадженням карантинних заходів, пов'язаних із пандемією COVID-19. Внаслідок пандемії падіння економіки України становило близько 6 %. Карантин обвалив споживчі настрої та зупинив декілька галузей - роздрібну торгівлю, авіаперевезення, готельний та ресторанний бізнес. Економічна ситуація наприкінці року свідчить про поступове відновлення ділової активності в результаті поступової адаптації компаній до карантинних обмежень. Водночас високий рівень невизначеності у майбутньому залишається.

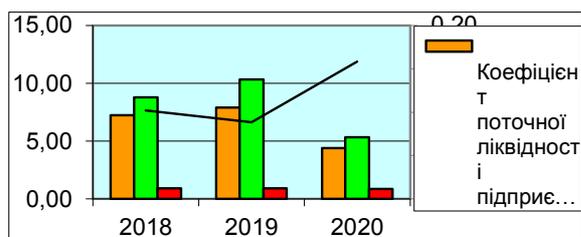


Рис. 2.6. Динаміка зміни основних фінансових коефіцієнтів ПрАТ «ВДЗ»

Проаналізувавши основні показники роботи підприємства можна зробити висновок, підприємство працює ефективно та поступово розвивається. Про це свідчить збільшення рентабельності, продуктивності праці та планомірне підвищення активів та пасивів підприємства та відсутність зовнішніх довгострокових зобов'язань. Отже, враховуючи результати проведеного нами аналізу основних економічних показників ПрАТ «ВДЗ», можна визначити, що його загальний фінансовий стан характеризується як позитивний.

2.2 Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ПрАТ «Вінницький дослідний завод»

Діяльність підприємства залежить від стабільного розвитку галузі виробництва. В той же час діяльність основних замовників залежить від якості роботи та зібраного врожаю с/г підприємствами, який в свою чергу залежить від екологічних проблем. Успішна робота с/г виробників залежна від кліматичних умов та фінансово-економічних факторів країни. Відповідно діяльність підприємства опосередковано залежить від сезонних змін.

Основними замовниками на виготовлення продукції є підприємства країн

ближнього зарубіжжя:

- ТДВ "Фінікон" Республіка Білорусь, м. Мінськ;
- ТОВ "Хачмас-Шараб", Республіка Азербайджан, сел. Ені Хаят;
- ТОВ "МАКАЛЕКС", Республіка Вірменія, м. Єреван
- ТОВ "КАБІГРУП", Республіка Молдова, м. Кишинев
- ТОВ "Аксууйський спирт завод", Республіка Киргизстан, с. Садове;
- ТОВ "Компанія Алкогольних Напоїв", Грузія, м. Телаві;
- А.О. "Котехи-Гурджаанський винзавод", Грузія, м. Гурджаані.

В умовах ринкової економіки існують інші підприємства, які виробляють аналогічну продукцію, а саме: Сумське об'єднання ім.Фрунзе та Ніженський механічний завод.

Наявність підприємств-конкурентів стимулює ПрАТ "Вінницький дослідний завод" виготовляти більш якісну продукцію та намагатися знизити її собівартість. Продаж продукції здійснюється на договірній основі. Ціни на метал постійно зростають, що зменшує можливість знизити вартість продукції для більшої її реалізації.

Основні постачальники сировини та матеріалів, що займають 10 % і більше в загальному об'ємі постачання :

- Метал Холдінг Трейд Вінницька філія ТОВ;
- Товариство з обмеженою відповідальністю "МОДУС - СВ".
- ФОП Тарасов Г.М., м Вінниця .

ПрАТ «Вінницький дослідний завод» здійснює виробничу та комерційну діяльність в слідуючих напрямках:

- виробництво інших машин і устаткування загального призначення;
- виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування;
- виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, перероблення тютюну;
- виробництво сталевих бочок і подібних контейнерів;
- виробництво колонного обладнання (одноковпакові; одноковпакові

подвійного кип'ятіння; багатоковпачкові; ситчасті; клапані; насадочні; царги та тарілки), рис. 2.8.

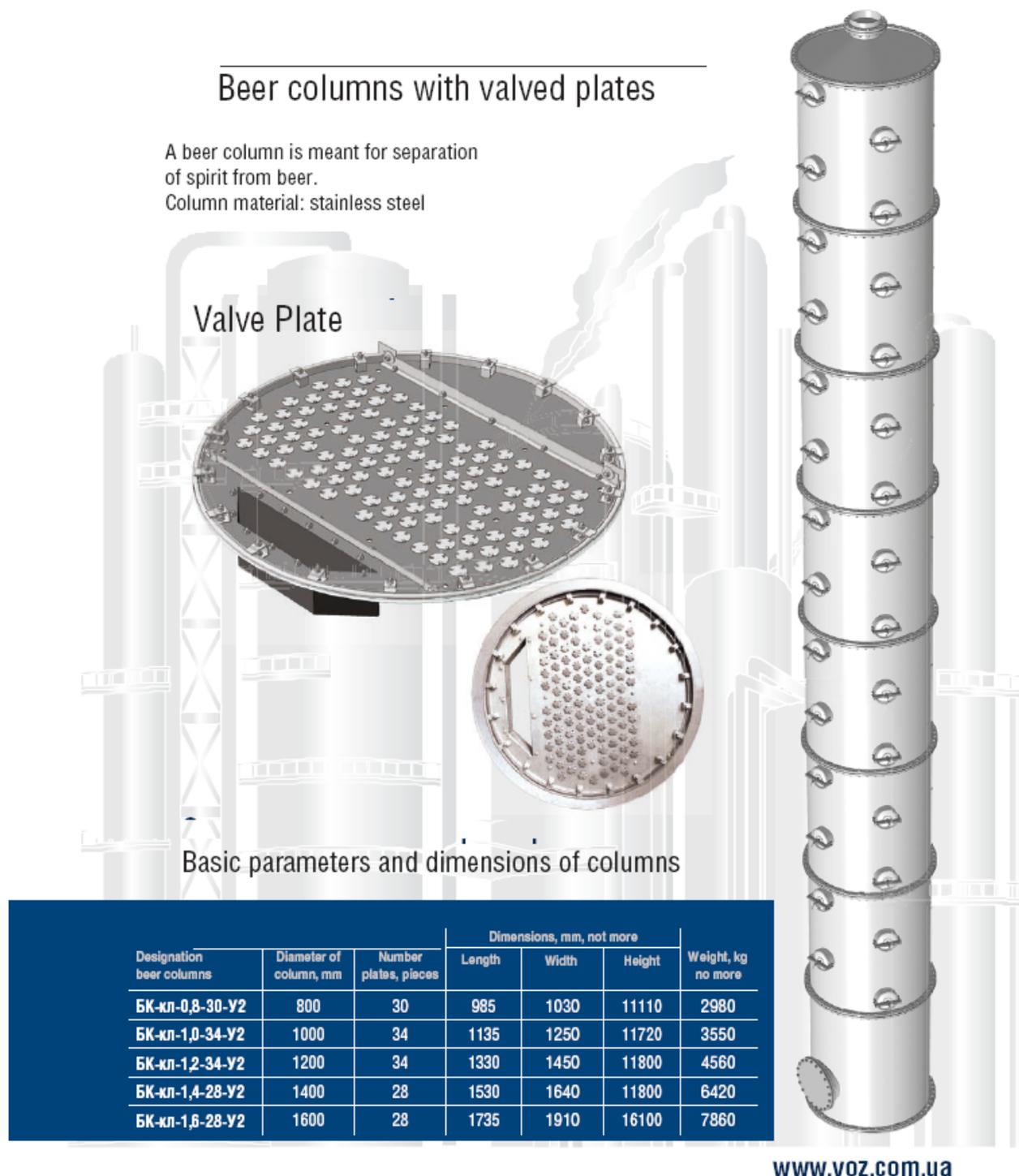


Рисунок 2.8 – Колонне обладнання: царги та тарілки

- теплообмінне обладнання (підігрівачі браги; дефлегматор; конденсатори; спиртоловушки; кип'ятильники; пробні холодильники;

холодильники спирту; холодильники сула; рекуперативні теплообмінники),
рис. 2.9.

Dephlegmator

A dephlegmator - a horizontal multipass shell-and-tube heat exchanger. It is made of copper or food grade stainless steel. A dephlegmator is meant for condensation of water-alcohol vapours coming out of the column and for feeding of the column with condensate.



Basic parameters and dimensions

| Designation apparatus | Heat transfer area, m ² | Operating pressure, medium, MPa | | Dimensions, mm | | Weight, kg no more |
|-----------------------|------------------------------------|---------------------------------|------------|----------------|--------|--------------------|
| | | tube space | tube space | Diameter | Length | |
| ДФ-3,6-0,3-1,5-У2 | 3,6 | 0,03 | 0,015 | 300 | 1930 | |
| ДФ-7,2-0,3-3,0-У2 | 7,2 | | | 300 | 3380 | |
| ДФ-12,5-0,5-2,0-У2 | 12,5 | | | 500 | 2400 | |
| ДФ-20-0,5-3,0-У2 | 20 | | | 500 | 3380 | |
| ДФ-25-0,6-2,5-У2 | 25 | | | 600 | 3000 | 930 |
| ДФ-31,5-0,6-3,0-У2 | 31,5 | | | 600 | 3600 | 1054 |
| ДФ-40-0,7-3,0-У2 | 40 | | | 700 | 3500 | 1320 |
| ДФ-63-0,9-3,0-У2 | 63 | | | 900 | 3600 | 2390 |
| ДФ-100-1,0-3,0-У2 | 100 | | | 1000 | 3600 | 2860 |

www.voz.com.ua

Рисунок 2.9 – Теплообмінне обладнання: дефлегматори

- Виробництво вузлів та апаратів для ректифікації (холодильники сула, підігрівальні бражки, холодильники спирта, пробні холодильники, ємності для проміжних продуктів ректифікації; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів), рим. 2.10.

Cooler vodnotekhnologicheskikh media (spiral heat exchangers)

Spiral heat exchangers are meant for performance of heat exchange processes between the products having different temperature. The design for the heat exchanger is done individually depending on the conditions of the customer's work. They are made of stainless steel. The area of the heat exchange is 10-125 m².



Basic parameters and dimensions

| Designation apparatus | Dimensions, mm, not more | | | Weight, kg no more |
|---------------------------|--------------------------|-------|--------|--------------------|
| | Length | Width | Height | |
| OB-1-2-72-0,5-1000-12(8) | 1550 | 1750 | 1450 | 2700 |
| OB-1-2-90-0,5-1000-12 | 1600 | 1600 | 1600 | 3000 |
| OB-1-2-105-0,6-1000-12(8) | 1830 | 1780 | 1670 | 3970 |
| OB-1-2-118-0,6-1000-8 | 1850 | 1800 | 1670 | 4080 |
| OB-1-2-15-0,6-500-8 | 950 | 1200 | 1050 | 1400 |
| OB-1-2-20-0,6-500-8 | 1450 | 1200 | 1170 | 1500 |
| OB-1-2-25-0,6-500-10(8) | 1540 | 1240 | 1230 | 1790 |
| OB-1-2-30-0,6-500-10 | 1500 | 1240 | 1330 | 1950 |
| OB-1-2-35-0,6-500-14(12) | 1530 | 1240 | 1360 | 2100 |
| OB-1-2-40-0,6-500-14(8) | 1680 | 1240 | 1560 | 2250 |
| OB-1-2-45-0,6-500-14(8) | 1700 | 1240 | 1550 | 2400 |
| OB-1-2-52-0,6-500-8 | 1830 | 1260 | 1580 | 2900 |
| OB-1-2-60-0,6-500-8 | 1850 | 1260 | 1600 | 3050 |

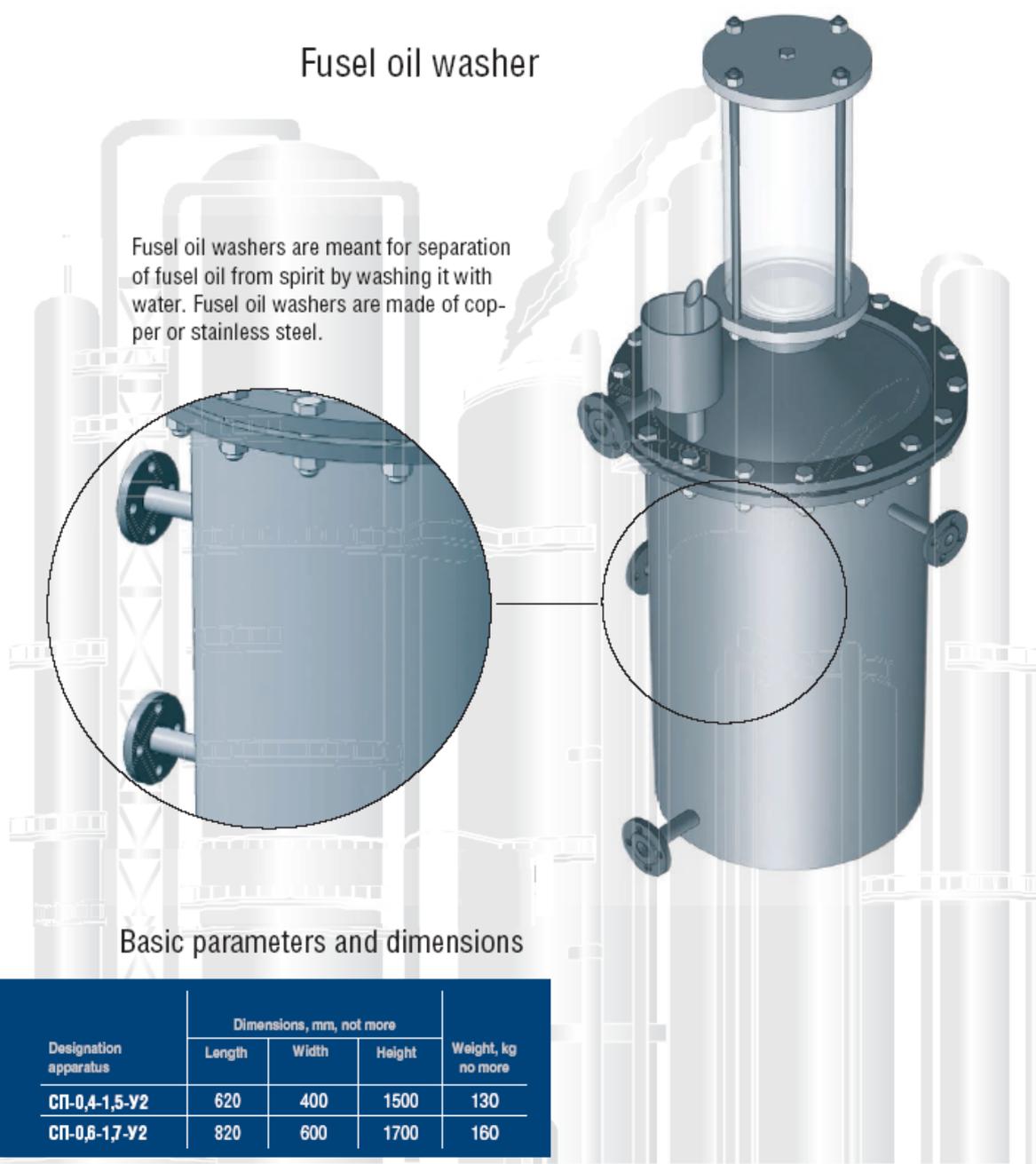
www.voz.com.ua

Рисунок 2.10 – Додаткове обладнання : холодильники сушла

- додаткове обладнання (вакуумпереривники; епруветки; ліхтарі 2-х, 3-х, 4-х ходові; декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; капеловловлювачі; гідрозатвори; пінопастки; інжектори, сивухопромивателі), рис. 2.11

Fusel oil washer

Fusel oil washers are meant for separation of fusel oil from spirit by washing it with water. Fusel oil washers are made of copper or stainless steel.



Basic parameters and dimensions

| Designation apparatus | Dimensions, mm, not more | | | Weight, kg no more |
|-----------------------|--------------------------|-------|--------|--------------------|
| | Length | Width | Height | |
| СП-0,4-1,5-У2 | 620 | 400 | 1500 | 130 |
| СП-0,6-1,7-У2 | 820 | 600 | 1700 | 160 |

www.voz.com.ua

Рисунок 2.11 – Апарати для гідростатичної очистки: сивухопромивателі

З метою розвитку ефективного співробітництва з фірмами зарубіжних країн підприємство може приймати участь в діяльності міжнародних виставок та ярмарків у відповідності до свого Статуту. ПрАТ «ВДЗ» несе відповідальність за ефективність своєї зовнішньоекономічної діяльності та

раціональне використання валютних засобів в інтересах розвитку виробництва, послуг тощо. Зовнішньоекономічні угоди (контракти), які укладає підприємство підписуються двома особами. Право підпису таких угод (контрактів) має директор, а у його відсутність заступник по зовнішньоекономічним зв'язкам.

ПрАТ «ВДЗ» здійснює експорт в [33]:

- Азербайджан: колонне обладнання (одноковпакові; щдноковпакові подвійного кип'ятіння; додаткове обладнання (вакуумпереривники; епруветки; ліхтарі 2-х, 3-х, 4-х ходові; декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; капеловловлювачі; гідрозатвори; пінопастки; ємності для проміжних продуктів ректифікації; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів).

- Білорусь: теплообмінне обладнання (підігрівачі браги; дефлегматор; конденсатори; спиртоловушки; кип'ятильники; пробні холодильники; холодильники спирту; холодильники сусла; рекуперативні теплообмінники; додаткове обладнання (вакуумпереривники; епруветки; ліхтарі 2-х, 3-х, 4-х ходові; декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів); інжекторне обладнання (паро інжектори).

- Вірменія: теплообмінне обладнання (підігрівачі браги; дефлегматор; конденсатори; спиртоловушки; кип'ятильники; пробні холодильники; холодильники спирту; холодильники сусла; рекуперативні теплообмінники; додаткове обладнання (вакуумпереривники; епруветки; ліхтарі 2-х, 3-х, 4-х ходові; декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; капеловловлювачі; гідрозатвори; пінопастки; ємності для проміжних продуктів ректифікації; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів).

- Молдова: колонне обладнання (одноковпакові; щдноковпакові подвійного кип'ятіння; багатоковпачкові; ситчасті; клапані; насадочні; царги та тарілки); теплообмінне обладнання (підігрівачі браги; дефлегматор; конденсатори; спиртоловушки; кип'ятильники; пробні холодильники;

холодильники спирту; холодильники сула; рекуперативні теплообмінники; інжекторне обладнання (паро інжектори).

- Киргизстан: колонне обладнання (клапані; насадочні; царги та тарілки); теплообмінне обладнання (холодильники спирту; холодильники сула; рекуперативні теплообмінники; додаткове обладнання (декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; капеловловлювачі; гідрозатвори; пінопастки; ємності для проміжних продуктів ректифікації; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів).

- Грузія: колонне обладнання (одноковпакові; щдноковпакові подвійного кип'ятіння; багатоковпачкові; ситчасті; клапані); теплообмінне обладнання (додаткове обладнання (вакуумпереривники; епруветки; ліхтарі 2-х, 3-х, 4-х ходові; декантатори; промивачі сивушної олії; сепаратори вуглекислого газу; мішалки бічні для бродильних та дріжджових апаратів); інжекторне обладнання (паро інжектори).

Показники експорту та імпорту за 2018-2020 роки наведено у таблиці 2.5, а їх відсоткова величина у загальній сукупності експорту на рис. 2.12 – 2.14.

Таблиця 2.5 – Експорт товарів ПрАТ «ВДЗ» за 2018-2020 роки

| основні країни-експортери | 2018 р. | | 2019 р. | | 2020 р. | |
|---------------------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|
| | тис. грн. | питома вага, % | тис. грн. | питома вага, % | тис. грн. | питома вага, % |
| Азербайджан | 1919,49 | 16,60% | 1954,15 | 17,30% | 2290,937 | 17,80% |
| Білорусь | 2752,04 | 23,80% | 2756,14 | 24,40% | 2754,272 | 21,40% |
| Вірменія | 1653,54 | 14,30% | 1750,83 | 15,50% | 2033,528 | 15,80% |
| Молдова | 1480,09 | 12,80% | 1513,62 | 13,40% | 1994,917 | 15,50% |
| Киргизстан | 1352,89 | 11,70% | 858,47 | 7,60% | 939,542 | 7,30% |
| Грузія | 2405,15 | 20,80% | 2462,45 | 21,80% | 2857,236 | 22,20% |
| Всього | 11563,20 | 100,00% | 11295,66 | 100,00% | 12870,432 | 100,00% |

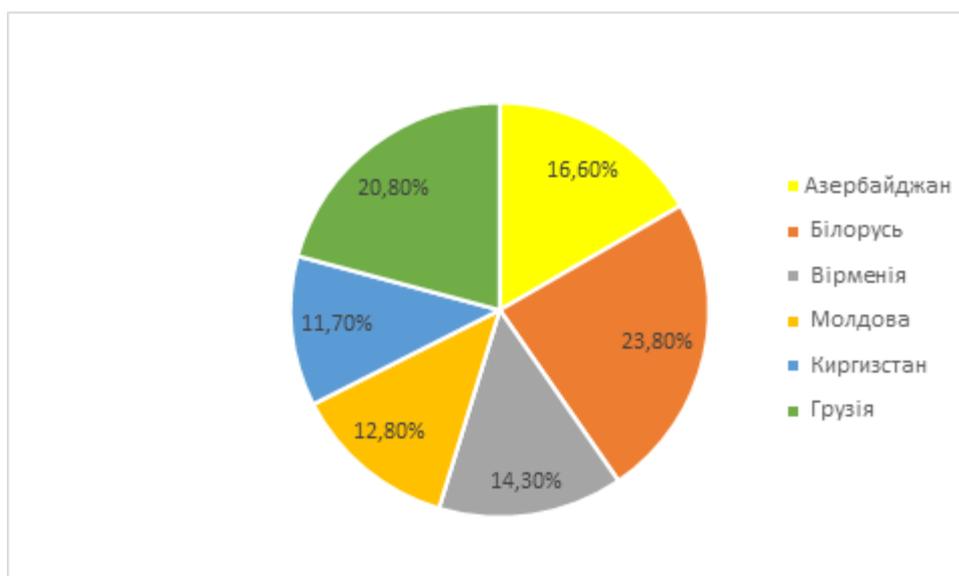


Рисунок 2.12 – Діаграма обсягу експорту в основні країни-експортери за 2018 р.

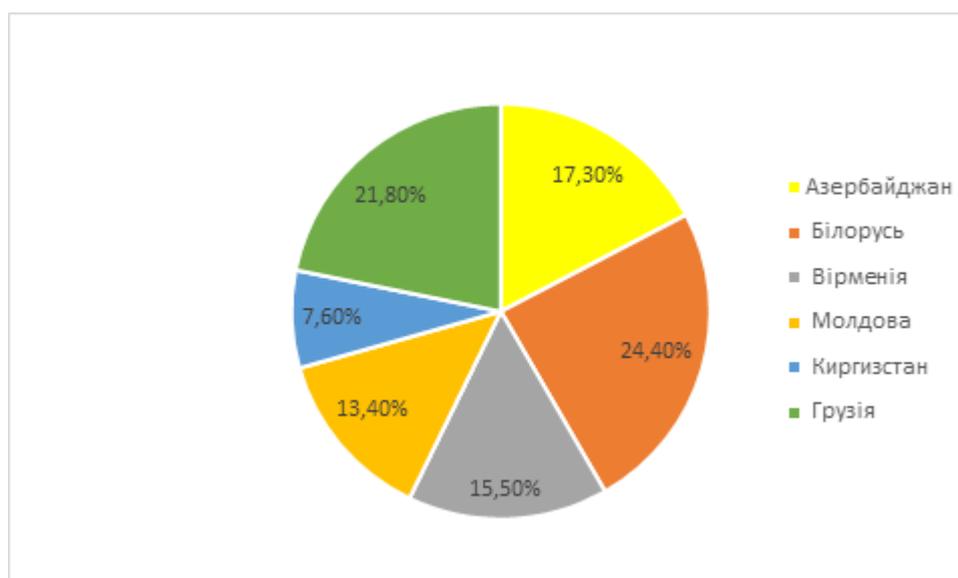


Рисунок 2.13 – Діаграма обсягу експорту в основні країни-експортери за 2019 р.

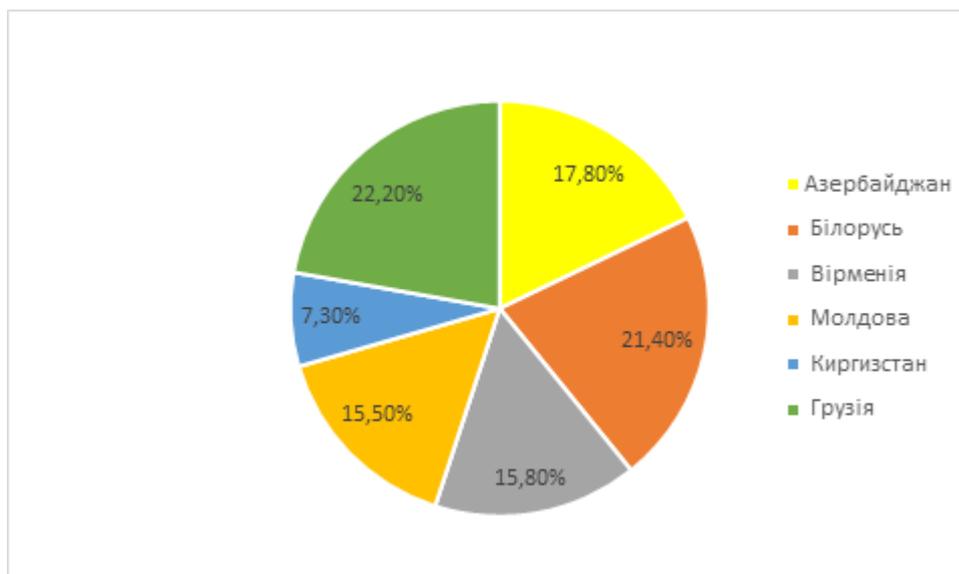


Рисунок 2.14 – Діаграма обсягу експорту в основні країни-експортери за 2020 р.

Для більш повної характеристики експортної діяльності ПрАТ відобразимо в табл. 2.6 та на рис. 2.15 динаміку зміни показників експорту за 2018-2020р.р.

Таблиця 2.6 – Динаміка зміни показників експорту за 2018-2020р.р.

| № п/п | Основні країни-експортери | 2018 | 2019 | 2020 | Відхилення 2019 від 2018 р.р. | | Відхилення 2020 від 2019 р.р. | |
|-------|---------------------------|----------|----------|----------|-------------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| | | | | | абсол., тис. грн. | відносне, % | абсол., тис. грн. | відносне, % |
| 1 | Азербайджан | 1919,491 | 1954,149 | 2290,937 | 34,658 | 1,81% | 336,787 | 17,23% |
| 2 | Білорусь | 2752,042 | 2756,141 | 2754,272 | 4,100 | 0,15% | -1,869 | -0,07% |
| 3 | Вірменія | 1653,538 | 1750,828 | 2033,528 | 97,290 | 5,88% | 282,701 | 16,15% |
| 4 | Молдова | 1480,090 | 1513,619 | 1994,917 | 33,529 | 2,27% | 481,298 | 31,80% |
| 5 | Киргизстан | 1352,894 | 858,470 | 939,542 | -494,424 | -36,55% | 81,071 | 9,44% |
| 6 | Грузія | 2405,146 | 2462,454 | 2857,236 | 57,309 | 2,38% | 394,782 | 16,03% |



Рисунок 2.15 – Динаміка зміни показників експорту за 2018-2020 р.р.

Мета такого дослідження – встановити, які зміни відбулися в товарній структурі експорту, у появі і розвитку нових видів експорту та його географічному напрямі, як змінився об'єм експорту в поточних і постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за ряд років доцільно вираховуються також темпи приросту експорту за кожен рік і середньорічний темп приросту експорту за весь період, що вивчається.

Виконання зобов'язань по вартості для сукупного показника розраховується за формулами 1.4 та 1.5 та методикою, розробленою Степаненко О. І. [26].

Зобов'язання з експорту товару «колонне обладнання» в цілому по фізичному об'єму виконані на 92,25%

$$92,25\% = [(30 * 19500 + 15 * 10200) : (30 * 20000 + 20 * 10000)] * 100.$$

Невиконання зобов'язань з експорту товарів по вартості на 7,75 було викликано зміною двох основних факторів – фізичного об'єму та цін. Вплив цих факторів на результати виконання зобов'язань з експорту по вартості визначається методом ланцюгових підстановок або інтегральним методом.

А саме, сума зобов'язань за планом ($\sum q_p p_p$) складає 800 тис.грн. Перша підстановка, заміна планової кількості на фактичну:

$$\sum q_f p_p = 30 * 20000 + 15 * 1000.$$

Звідси величина недовиконання зобов'язань через зміни фізичного об'єму експорту – 50 тис.грн. (750-800). Друга підстановка, заміна планових цін на фактичні:

$$738 \text{ тис.грн.} + (-750 \text{ тис.грн.}) = -12 \text{ тис.грн.}$$

Ця сума показує величину недовиконання зобов'язань з вартості внаслідок того, що фактичні експортні ціни виявилися в середньому нижчими за планові.

За умов мінливої кон'юнктури ринку фактор цін може досить суттєво впливати на виконання зобов'язань з експорту товарів. Як відомо, рівень експортних цін залежить від зміни продуктивності праці у відповідній галузі виробництва, від співвідношення попиту та пропозиції товарів на ринку, від зміни курсів валют.

Рівень експортних цін конкретних угод залежить також від вміння використовувати кон'юнктуру ринку. Останній фактор в свою чергу визначається правильністю вибору ринку, часу виходу на цей ринок, оптимальним для даного моменту розміром пропонованої товарної партії, отриманням у процесі підписання угоди оптимальної ціни на товар і найбільш вигідних оптимальних умов поставки та реалізації товару.

2.3 Аналіз системи менеджменту ЗЕД на підприємстві ПрАТ «Вінницький дослідний завод»

Управління Товариством здійснюють: нагальні збори акціонерів, Наглядова рада, директор та ревізор. Загальні збори - річні загальні збори проводяться не пізніше 30 квітня наступного за звітним року. Усі інші загальні збори, крім річних, вважаються позачерговими. Загальні збори акціонерів проводяться в межах населеного пункту за місцезнаходженням товариства.

Загальна організаційна структура управління ПрАТ "Вінницький дослідний завод" – лінійно-функціональна (рисунок 2.16), яка складається із взаємопідпорядкованих органів у вигляді ієрархічної драбини. Кожен управлінець певного відділу підпорядковується тільки одному керівнику і всі зв'язки з вищими рівнями управління йдуть через нього. Ця структура характеризується простотою, чіткістю і зрозумілістю взаємовідносин ланок і працівників управління [35].



Рисунок 2.16 – Загальна організаційна структура ПрАТ "Вінницький дослідний завод"

При даній організаційній структурі, в ПрАТ "Вінницький дослідний завод" присутні наступні переваги: чітка професійна та ділова спеціалізація, зменшення дублювання функцій, простота здійснення контролю та нагляду. Нажаль, в даній оргструктурі наявні певні недоліки: низький рівень координації між функціональними підрозділами, звуження розвитку ключового персоналу та менеджерів, нововведення здійснюються повільно, слабе делегування повноважень, через що керівники вищих рівнів є перевантажені своїми функціями, сконцентровані на виконанні оперативних завдань і не мають часу для достатнього та всебічного вивчення стратегічних питань.

За підсумками перевірки фінансово-господарської діяльності товариства за результатами фінансового року ревізор готує висновок, в якому міститься інформація про: підтвердження достовірності та повноти даних фінансової звітності за відповідний період; факти порушення законодавства під час провадження фінансово-господарської діяльності, а також встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та подання звітності. Загальна структуру органів управління підприємством подана на рисунку 2.16.



Рисунок 2.17 – Структура органів управління ПрАТ "Вінницький дослідний завод"

На підприємстві присутня висока спеціалізація робіт. Спеціалізація робіт в організації має ряд переваг, зокрема, знижує потребу в комунікації в процесі

прийняття рішень, полегшує процес формалізації роботи, сприяє підвищенню продуктивності праці. Щодо недоліків пов'язаних з монотонністю праці, то вони майже відсутні, у зв'язку з різними замовленнями, будівництво об'єктів на умовах «під ключ», тобто не зважаючи на високу спеціалізацію в працівників присутня різноманітність в роботі. Для послаблення негативного впливу можна запропонувати встановити прямий зв'язок працівника з клієнтом.

Досліджуваному підприємству відповідає функціональний вид департаменталізації. Функціональний вид розподіляє на групи види діяльності і ресурси в середині підприємства таким чином, щоб працівники які виконують однакові види діяльності були об'єднані в один відділ.

В організації, що складається з багатьох частин повинна здійснюватись координація їх діяльності [36]. Ця координація є основою структури організації. В кожній організації є вертикальні і горизонтальні зв'язки; лінійні і функціональні; формальні і неформальні. В даній роботі ми безпосередньо наведемо певні зв'язки, що присутні в досліджуваному підприємстві (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 - Зв'язки в організації

| Типи зв'язків | Характеристика типу зв'язків, їх значення | Реальний приклад взаємодії на підприємстві за певним типом зв'язків | Виявлені недоліки та резерви щодо розвитку певного типу зв'язків |
|---------------|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Вертикальні | Передача наказів, розпоряджень, звітної інформації, пропозицій, пояснень | Директор – технічний директор – старший технічного відділу | Тривалий час передачі інформації |
| Горизонтальні | Головне призначення - сприяти найбільш ефективній взаємодії різних відділів організації | Менеджер планово-економічного відділу – менеджер кадрового відділу-головний бухгалтер | Мала обізнаність та великий вплив в організації одного з менеджерів, може призвести до хибних рішень |

Продовження таблиці 2.6

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------|---|---|--|
| Лінійні | Взаємостосунки, при яких керівник реалізує свої владні права і здійснює пряме керівництво підлеглими у вигляді наказу, розпорядження, команди, вказівки | Директор – технічний директор – старший відділу матеріально-технічного забезпечення | Імовірність відсутності повної інформації при прийнятті рішень вищим керівництвом |
| Функціональні | Забезпечення ефективної роботи лінійних підрозділів. мають форму поради, рекомендації, альтернативного рішення | старший технічного відділу – технічний директор | Поради та рекомендації можуть не принести результату, а лише втрату часу менеджера низової ланки |
| Формальні | Зв'язки є основою для затверджених в організації посадових інструкцій | Директор – комерційний директор | Велика втрата часу та ресурсів |
| Неформальні | З'являються тоді, коли формальні не виконують своєї ролі. Є основою формування неформальних груп, появи неформальних лідерів і створення паралельної неформальної організації | Комунікація підлеглих між собою | Поява неформальних лідерів, протести |

Виходячи з представленої таблиці можна стверджувати про наявність в організації всіх видів зв'язків, за допомогою яких на підприємстві проходить достатня комунікація, яка дозволяє легко керувати підприємством. Щодо присутності неформальних груп, то такі присутні, хоча і з нечітко вираженим неформальним лідером, так як влада, вплив та авторитет формального лідера є набагато вищою, що унеможливує формування неформального лідера. Наступним кроком буде визначення норми керованості. Норма керованості характеризує оптимальну чисельність працівників, які перебувають у підпорядкуванні у керівника. Результати цієї роботи відобразимо у вигляді табл. 2.7

Таблиця 2.7 - Корегування масштабу керованості на підприємстві

| Управлінська посада | Рівень менеджменту: top, middle, lower або Інституційний, адміністративний, технічний | Рівень ієрархії 1...n, починаючи від інституційного | Кількість безпосередньо підлеглих чол.. | Рекомендована норма керованості, чол.. |
|-----------------------------|---|---|---|--|
| Менеджер вищого рівня | Top | 1 | 5 | 3-6 |
| Менеджер середньої ланки | Middle | 2 | 8 | 7-15 |
| Технічний рівень управління | Lower | 3 | 24 | 20-35 |

Проаналізувавши масштаб керованості на підприємстві, потрібно відмітити відповідність реальності нормативам. Це є перевагою, адже є кому делегувати свої завдання та повноваження, з іншої сторони надто легко втратити контроль, адже директору прослідкувати за роботою 5 підлеглих досить важко.

Даному підприємству притаманний високий тип структури організації, при якому присутній певний недолік: велика кількість управлінців технічного рівня, що негативно впливає на гнучкість, оперативність, простоту управління та якісний контроль.

Ми радимо об'єднати відділ матеріально-технічного забезпечення та технічний відділ в технічний відділ, під управлінням одного технічного директора, для зменшення кількості управлінців і спрощення комунікації.

Для ПрАТ "Вінницький дослідний завод" присутній високий рівень централізації прийняття рішень, що сприяє: підвищенню контролю та рівномірному розвитку всіх структурних підрозділів. Керівники нижчої і середньої ланки можуть приймати рішення, які призводять до несуттєвих змін. Для децентралізації прийняття рішень керівник повинен підтримувати ініціативу своїх підлеглих, а також наділяти їх не лише обов'язками, а й повноваженнями в вирішенні певних питань, при цьому ненав'язливо контролюючи їхні дії, під час перших спроб.

Якщо аналізувати забезпечення ІТ зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які може використати підприємство для управління ЗЕД, то найбільш популярне ПЗ, які може використати підприємство для ведення ЗЕД, представлене на рис. 2.18-2.20. [38-4046].



Рисунок 2.18 – ІС «Приват24 для бізнесу» та ІС «QDReports»

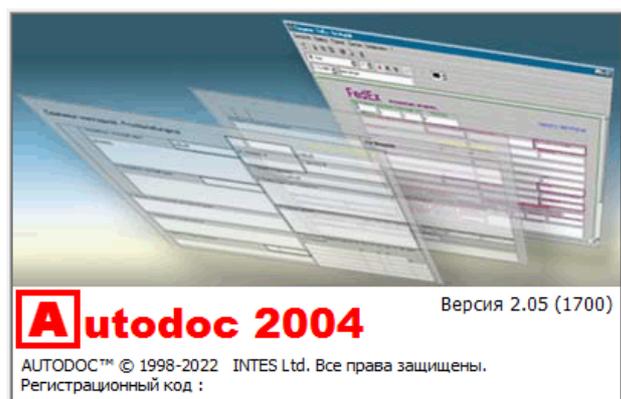


Рисунок 2.19 – ІС «AutoDoc™» , ІС «Страхові Поліси™» та ІС «CM Explorer»



Рисунок 2.20 – ІС «QD Professional+»

Кожна ІС має свої переваги і може бути використане для підвищення ефективності управління ведення ЗЕД, табл. 2.8 [38-40].

Таблиця 2.8 – ІТ, які може використати підприємство для ведення ЗЕД

| Назва | Основні функції | Переваги |
|---------------------------------|--|---|
| 1. QD Professional | електронне декларування вантажів. | висока швидкість і якість заповнення вантажних митних декларацій; алгоритми розрахунку митних платежів, які налаштовуються; повна база нормативних актів і документів, що регламентують ЗЕД |
| 2. QDReports | створення звітів щодо оформлених митних декларацій | невибаглива до ресурсів комп'ютера; має високу швидкість побудови звітів при виконанні; пропонує широкий вибір засобів оформлення. |
| 3. СМ Explorer | перегляд e-mail повідомлень, отриманих від митниці. | отримує e-mail повідомлення, відправлені митними органами на адресу декларанта; дозволяє переглянути інформацію з отриманих повідомлень, в тому числі xps-файли оформленої вантажної митної декларації; надає лістинг динаміки зміни курсів валют НБУ за період до 30 днів; |
| 4. Приват 24 для бізнесу | заповнення бланків | дозволяє автоматизувати процес заповнення митних транспортних документів; дозволяє змінювати зовнішній вигляд документів; дозволяє створювати і підключати нові типи бланків. |
| 5. Страхові Поліси™ | заповнення та облік бланків страхових полісів (ОСЦПВ, Зелена карта). | дозволяє автоматизувати процес заповнення бланків страхових полісів; здійснювати облік бланків страхових полісів; створювати і підключати нові типи бланків; експортувати дані в різних форматах. |

Якщо говорити про організаційний дизайн, то такий на досліджуваному підприємстві відсутній, адже організаційний дизайн вказує на приналежність до мистецтва управління, відноситься саме до гнучких підприємств, на яких не так важливо дотримати чіткої розстановки співробітників, скільки домогтися синергетичного ефекту від їх взаємодії через особливі механізми.

Для оплати праці допоміжних робітників, керівників, спеціалістів і службовців використовують систему посадових окладів, згідно з якою кожній посаді відповідає оклад, встановлений з урахуванням стажу і якості роботи спеціалістів. На підприємстві використовують відрядну форму заробітної плати, мірою праці є вироблена працівником продукція (або виконаний обсяг робіт), а розмір заробітку прямо пропорційно залежить від її кількості та якості, виходячи із встановленої відрядної розцінки.

ПрАТ "Вінницький дослідний завод" використовує наступні методи підбору персоналу: аналіз анкетних даних, співбесіда з кандидатом та метод вибіркового випробувань — демонстрація потрібних навиків.

Методики збереження «кадрового ядра»: створення особливої атмосфери, духу єдиної команди; підтримка неформальних відносин, якщо вони не завдають збитків роботі; створення умов для активного життя працівників поза організацією; проведення періодичних нарад із підлеглими не тільки для прийняття стратегічних рішень, а й для обговорення поточних питань; врахування побажань співробітників.

Щодо аналізу організації зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ, то слід відзначити, що організація управління зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВДЗ» – це упорядкування структур, відносин і процесів у керуючій і керованій підсистемах товариства, що безпосередньо зайняті зовнішньоекономічною діяльністю.

Аналіз організації управління зовнішньоекономічною діяльністю проведемо на основі аналізу організаційної структури підрозділів, що займаються ЗЕД, характеристики організаційних документів, визначенні функцій та під функцій по ЗЕД. Процес організації управління ЗЕД здійснює

лінійний або функціональний менеджер у межах керуючої системи загалом чи певного функціонального підрозділу. У товаристві це заступник директора з комерції та ЗЕД. Воно охоплює визначення обов'язків, повноважень і відповідальності; діапазону і сфери діяльності; централізації і децентралізації управлінських функцій та організаційних зв'язків; операцій і процедур підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Схематично це можна зобразити на рисунку 2.21.



Рисунок 2.21– Схема процесу організації управління ЗЕД

На рисунку 2.22 зображена виробнича організаційна структура підрозділів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. На цій основі у таблиці 2.22 проаналізуємо зв'язки управління, які викладені в організаційних документах у сфері ЗЕД та їх наявність на підприємстві.



Рисунок 2.22 – Організаційна структура підрозділів по ЗЕД

Підпорядкування в організаційній структурі по зовнішньоекономічній діяльності є функціональним, оскільки ряд посадових осіб мають своїх лінійних керівників.

Таблиця 2.8 – Перелік існуючих організаційних документів у відділі ЗЕД

| № | Найменування документа | Число сторінок | Шифр | Автор | Введення в дію (дата) | Де знаходиться | Оцінка якості (по 5 бал. системі) |
|--------|---|----------------|------|-------|-----------------------|------------------|-----------------------------------|
| 1. | Посадові інструкції: | | | | | | |
| | - менеджера з аналізу ринку; | 3 | - | - | 2018 | у відділі кадрів | 4 |
| | - начальника транспортної дільниці; | 3 | - | - | 2019 | -//- | 4,5 |
| | - заступника директора з комерції та ЗЕД; | 4 | - | - | 2020 | -//- | 4 |
| - інші | - | - | - | - | - | - | |
| 2 | Положення про підрозділ – в дії ЗЕД | Відсутній | | | | | |

Таблиця 2.9 – Класифікатор функцій і підфункцій по ЗЕД

| № | Найменування загальних функцій | Спеціальні функції | | | |
|---|----------------------------------|--------------------|-------------|----------|-------------|
| | | Планування | Організація | Контроль | Регулювання |
| | Експортні операції | + | + | | |
| 1 | Дослідження зовнішнього ринку | + | | | |
| 2 | Пошук покупців | | + | | |
| 3 | Заключення договорів | | + | | |
| 4 | Виконання договірних зобов'язань | + | + | + | + |
| 5 | Ведення баз даних покупців | | + | + | |

Функція організація є провідною у діяльності відділу ЗЕД. Матеріально-технічна забезпеченість процесу управління ЗЕД проявляється у наявності і використанні технічних засобів управління. У посадових осіб, що безпосередньо пов'язані із ЗЕД є всі необхідні засоби управління: локальна мережа по фірмі та зв'язок по Інтернету, комп'ютери; принтери; сканери; телефони, мобільні телефони тощо.

2.4 Висновок до розділу 2

Протягом останніх років економічна ситуація та операційне середовище в значній мірі визначалось запровадженням карантинних заходів, пов'язаних із пандемією COVID-19. Внаслідок пандемії падіння економіки України становило близько 6%. Карантин обвалив споживчі настрої та зупинив декілька галузей - роздрібну торгівлю, авіап перевезення, готельний та ресторанний бізнес. Економічна ситуація наприкінці року свідчить про поступове відновлення ділової активності в результаті поступової адаптації компаній до карантинних обмежень. Водночас високий рівень невизначеності у майбутньому залишається.

Проаналізувавши основні показники роботи підприємства можна зробити висновок, підприємство працює ефективно та поступово розвивається. Про це свідчить збільшення рентабельності, продуктивності праці та планомірне підвищення активів та пасивів підприємства та відсутність зовнішніх довгострокових зобов'язань. Отже, враховуючи результати проведеного нами аналізу основних економічних показників ПрАТ «ВДЗ», можна визначити, що його загальний фінансовий стан характеризується як позитивний.

Аналіз інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства був направлений на дослідження програмного забезпечення, яке може використати підприємство для управління ЗЕД. В результаті популярними програмними продуктами, які може використати підприємство для ведення ЗЕД:

1. QD Professional - електронне декларування вантажів.
2. QDReports - створення звітів щодо оформлених митних декларацій QD Professional.
3. CM Explorer - перегляд e-mail повідомлень, отриманих від митниці.
4. AutoDoc™ - заповнювати бланки з програмою просто і зручно.
5. Страхові Поліси™ - заповнення та облік бланків страхових полісів (ОСЦПВ, Зелена карта).
6. Приват 24 для бізнесу - можливість створити запит на «Довідки ЗЕД» для надання в митницю або ДФСУ про стан розрахунків на поточну дату, в інші банки – про передачу виручки або митних декларацій тощо.

Щодо аналізу організації зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, то слід відзначити, що організація управління зовнішньоекономічної діяльності – це упорядкування структур, відносин і процесів у керуючій і керованій підсистемах товариства, що безпосередньо зайняті зовнішньоекономічною діяльністю. Підпорядкування в організаційній структурі по зовнішньоекономічній діяльності є функціональним, оскільки ряд посадових осіб мають своїх лінійних керівників.

РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПрАТ "ВІННИЦЬКИЙ ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД"

3.1 Обґрунтування вибору стратегії розвитку ПрАТ "Вінницький дослідний завод"

Перед обґрунтуванням вибору стратегії розвитку для ПрАТ "Вінницький дослідний завод" для початку проаналізуємо сприятливі можливості, які є в цей час для розвитку підприємства, та виявимо потенційні загрози, які є можуть завадити розвитку підприємства ПрАТ «Вінницький дослідний завод». Перелік сприятливих можливостей та потенційних загроз для розвитку ПрАТ «Вінницький дослідний завод» наведено нами в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Сприятливі можливості та загрози для розвитку ПрАТ «Вінницький дослідний завод»

| Сприятливі можливості | Потенційні загрози |
|---|---|
| Збільшення прибутку. Випуск нових видів продукції. Охоплення нових ринків. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів. Можливість додаткового інвестування. Високі технічні можливості. Професійний розвиток кадрів. Наявність програм поліпшення якості продукції. Покращення сервісу. Скорочення часу обслуговування тощо. | Посилення конкуренції. Посилення податкового тиску. Зростання цін на матеріали. Висока дебіторська заборгованість. Висока кредитна заборгованість. Суттєве підвищення вимог споживачів до продукції. Нестабільність валюти. Обмеженість фінансування. Несприятлива політика уряду. Воєнний стан в країні |

Порівнюючи сильні сторони і слабкі сторони підприємства з сприятливими можливостями та потенційними загрозами [66, 67], сформуємо матрицю SWOT-аналізу (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – SWOT-аналіз ПрАТ «Вінницький дослідний завод»

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Злагоджене виробництво; 2. Ефективне управління складськими ресурсами. 3. Стабільна заробітна плата. 4. Гарантії соціального захисту. 5. Наявність інтересу до роботи. 6. Наявність робітників зі стажем; 7. Низька плинність кадрів. 1. Гнучкість системи управління; 8. Налагоджена взаємодія між внутрішніми підрозділами. 1. Імідж на ринку. 9. Позитивний гудвіл. 10. Високий рівень ліквідності активів підприємства. 11. Задовільний ФСП. 12. Високий рівень платоспроможності. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Неповна завантаженість виробничих потужностей. 2. Відсутність повної комп'ютеризації виробничого процесу. 3. Недостатність коштів для розробки нових видів продукції. 4. Наявність демотиваційних факторів колективу. 5. Недостатня кількість молодих креативних фахівців; 6. Недостатній рівень кваліфікації працівників. 7. Невдоволеність працівників рівнем заробітної плати. 8. Відсутність адекватної системи заохочень до праці (компенсаційного пакету). 9. Недостатнє використання ІТ-технологій у внутрішній системі організації підприємства. 10. Відсутність відділів, що займаються інноваційною діяльністю. 11. Недостатні маркетингові дослідження; 12. Недостатньо кваліфікована маркетингова політика; 13. Слабка рекламна компанія в соцмережах. 14. Відсутність таргетингової реклами. 15. Відсутність використання сучасних платіжних систем для покупців на кшталт Qiwi-гаманець, PayPal тощо. |
| Сприятливі можливості | Небезпеки |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення прибутку; 2. Випуск нових видів продукції; 3. Можливість охоплення нових ринків, в тому числі європейських; 4. Налагодження роботи з дилерами в інших регіонах. 5. Можливість додаткового інвестування. 6. Високі технічні можливості; 7. Удосконалення системи мотивацій персоналу в рамках євроінтеграції; 8. Креативність маркетингової стратегії. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Посилення конкурентів; 2. Посилення податкового тиску; 3. Високий рівень інфляція; 4. Нестабільність політичної та економічної ситуації в країні; 5. Нестабільність валюти; 6. Обмеженість фінансування; 7. Мінливі бажання споживачів. 8. Швидкі темпи НТП, в зв'язку з чим застарівання обладнання та технологій. |

Перелік сильних та слабких сторін підприємства ПрАТ «Вінницький дослідний завод» наведено нами в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Сильні та слабкі сторони ПрАТ «Вінницький дослідний завод»

| Сфера діяльності | Сильні сторони | Слабкі сторони |
|------------------|---|---|
| Виробництво | Налагоджене виробництво | Невеликий асортимент продукції |
| | Надійність постачальників | Низький рівень якості продукції |
| | Ефективна робота складів | Неповна завантаженість виробничих потужностей |
| | | Низький рівень рентабельності |
| Технологія | Власні перевірені технології | Недостатність коштів для розробки нових технологій |
| | | Застаріле устаткування |
| Персонал | Злагоженість колективу працівників | Неефективна система мотиваційного менеджменту |
| | Висока якість сервісного обслуговування | Не врахування при мотивуванні працівників сучасних елементів мотивації. |
| | Низька плинність кадрів | Мала чисельність молодих працівників |
| | Наявність працівників з великим стажем роботи | Недостатній рівень кваліфікації працівників |
| Організація | Гнучкість системи управління | Відсутність підрозділів, які займаються інноваційною діяльністю |
| | Обґрунтований розподіл посадових обов'язків між керівниками | Відсутність фахівців з мотиваційного менеджменту |
| | Високий рівень взаємодії між підрозділами | Висока залежність від постачальників |
| | Налагоджена співпраця з постачальниками | |
| Маркетинг | Достатньо високий діловий імідж | Недостатній обсяг маркетингових досліджень |
| | | Слабка рекламна політика |
| Фінанси | Немає | Низький рівень фінансових коефіцієнтів |
| | | Наявність кредитної заборгованості |

Процес розробки стратегії – це формування сукупності цілеспрямованих управлінських рішень, які забезпечують підготовку, оцінку і реалізацію програми стратегічного розвитку підприємства. Реалізація стратегії є логічним

завершенням попередніх етапів її розробки. Під реалізацією стратегії слід розуміти організацію процесу її виконання, регулювання і координацію. Її можна вважати завершеною, коли досягнуті всі основні стратегічні цілі за кожним напрямом фінансового розвитку підприємства.

Стратегія запобігання дії негативних факторів впливу [66, 67] націлена на вихід із стану ризику підприємства. Характерною особливістю стратегії є те, що вона використовується як на стадії зростання, так і на стадії спаду розвитку, а тому повинна передбачати заходи як для підтримання позитивних зростаючих позицій, так і для недопущення переходу до стану загрози та дії деструктивних факторів впливу. Стратегія запобігання діям негативних факторів впливу повинна забезпечувати перехід до зростання підприємства, тим самим створюватимуться передумови для забезпечення її безпеки.

З урахуванням воєнного стану в Україні у 2022 і зважаючи на результати дослідження проведеного в підрозділі 2.1, було запропоновано застосувати на 2023 рік стратегію запобігання дії негативних факторів впливу, яка націлена на вихід із стану ризику підприємства. А на 2024-2025р.р. – стратегію стабілізації та зміцнення досягнутих позицій, яка використовується для підтримання стану безпеки підприємства та створення нових передумов його зміцнення.

3.2 Оптимізація моделі документообороту ЗЕД підприємства

Здійснення експортної операції має опосередковуватися численною кількістю документів, які в разі неправильного оформлення можуть завадити розмитненню товарів. Під час здійснення продажів на внутрішньому ринку України підприємство набагато менше обтяжене проблемою документування. Сучасні облікові програми, розповсюджені в нашій державі («1С: Бухгалтерія для України», «MASTER бухгалтерія», «iFin», «Парус», «Діловод», «ДебетПлюс», «GrossBee») [38, 39], містять електронні форми усіх первинних документів, необхідних під час реалізації продукції (рахунок-фактура,

накладна, звіт комісіонера тощо). Однак у цих програмних продуктах відсутні форми документів для здійснення експортної діяльності (табл. 3.1).

На нашу думку, із розглянутих у таблиці 3.1 документів до інформаційної бази даних будь-якого бухгалтерського ПЗ повинно вноситься «Рахунок перевізника на оплату транспортування» та «Акт наданих транспортних послуг». Крім того, бажано мати вбудований модуль обліку виробництва, який дає змогу формувати і друкувати «Калькуляції виготовленої продукції», у тому числі призначеної на експорт. Також, оператору БО було б зручно мати в обліковій БД електронні шаблони таких документів, як «Специфікація на постачання товару», «Замовлення експедитору на перевезення», «Інвойс», «Відвантажувальна специфікація», «Інформація про виробника». В зв'язку з вищенаведеним, на основі джерела [39], було удосконалено модель документообіг вітчизняного підприємства під час експортної поставки продукції власного виробництва нерезиденту за межі митної території України з використанням рекомендованого програмного забезпечення QD Professional, рис. 3.4.

Таблиця 3.4 – Документ, які обслуговують експортні операції підприємств

| Назва документу | Зміст, призначення документу |
|--|---|
| 1) Контракт на продаж | головний документ ЗЕД, яким затверджено взаємні обов'язки Продавця та Покупця; у Контракті вказується обрана сторонами базисна умова поставки за Інкотермс-2010 |
| 2) Довіреність на отримання товару | підтверджує повноваження фізичної особи (представника Покупця) на отримання ТМЦ |
| 3) Специфікація на постачання товару | є додатком до Контракту на продаж, містить перелік товарів, які будуть поставлені однією партією, із зазначенням артикулів, цін, кількості, вартості |
| 4) Договір транспортування | затверджуються взаємні обов'язки Продавця та Перевізника щодо транспортування товару Покупцеві |
| 5) Замовлення експедитору на перевезення | Продавець товару замовляє Перевізнику перевезення та експедиторування товару на конкретну дату, вказуючи вимоги до транспортного засобу, водія, час завантаження та місце розмитнення |
| 6) Рахунок на оплату транспортування | виписує Перевізник Продавцю, який замовляв транспортування, вказує зміст та вартість послуги |

Продовження таб. 3.4

| | |
|---|--|
| 7) Акт наданих транспортних послуг | підписується Перевізником і Продавцем (замовником транспортування); підтверджує, що послуга визначеної вартості була надана повністю |
| 8) Технічний опис продукції | складається Продавцем на кожний вид продукції, що експортується; містить повну назву, якісні характеристики, артикул товару, фотографію примірника, стислий опис процесу виробництва, подальше функціональне призначення продукту |
| 9) Інвойс (англ. <i>invoice</i>) | містить перелік, артикули, коди УКТЗЕД, кількість, ціну товарів, що поставляються покупцеві, базисну умову поставки, відомості про відправника (Продавця), одержувача (Покупця) та транспортний засіб, що здійснює перевезення. Виписка інвойсу свідчить, що товар відвантажено відповідно до умов поставки, а у Покупця з'являється обов'язок оплати товару відповідно до вказаних в Інвойсі умов |
| 10) Відвантажувальна специфікація | як і Специфікація, що є додатком до Контракту, містить перелік, артикули, ціни, кількість, вартість товарів, які поставляються однією партією; однак у Відвантажувальній специфікації товари згруповані у групи за спільними кодами УКТЗЕД |
| 11) Інформація про виробника | Продавець вказує виробника кожної товарної позиції, що експортується за кордон |
| 12) Калькуляції собівартості продукції | складаються Продавцем на кожний вид продукції, що експортується (якщо Продавець є виробником цієї продукції); вказуються облікові дані щодо виробничих витрат (матеріальних, на оплату праці, інших) у розрахунку на одиницю |
| 13) Міжнародна товарно-транспортна накладна | CMR зведений документ, що містить повну інформацію щодо міжнародного автомобільного перевезення (хто, що перевозив, в якій кількості, за якими документами, від кого, кому, скільки тривало перевезення, коли товар прибув на митницю, коли був прийнятий відправником і в якому стані, інше) |
| 14) Митна декларація | складається уповноваженою особою (брокером) експортера (Продавця) і затверджується Митницею; містить коди УКТЗЕД, опис, назви, артикули, кількість товарів, що вивозяться за межі митної території України, вказує митну вартість, податки і збори, які експортер має сплатити у процесі розмитнення |

Рис. 3.1 демонструє обмін документами під час застосування автомобільного транспорту для перевезення товару, що відповідає умовам FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Інформаційні потоки між учасниками експортної операції прокоментовано в умовних позначеннях до рис. 3.1. У процесі документального оформлення продажів за зовнішніх ринках бухгалтер має використовувати додаткові програми, найчастіше це тестовий редактор MS Word і табличний процесор MS Office Excel. Це підвищує ризик втрати документів, які зберігаються поза єдиною обліковою базою, а також зростає вірогідність помилок під час заповнення документів «з нуля» без шаблону.

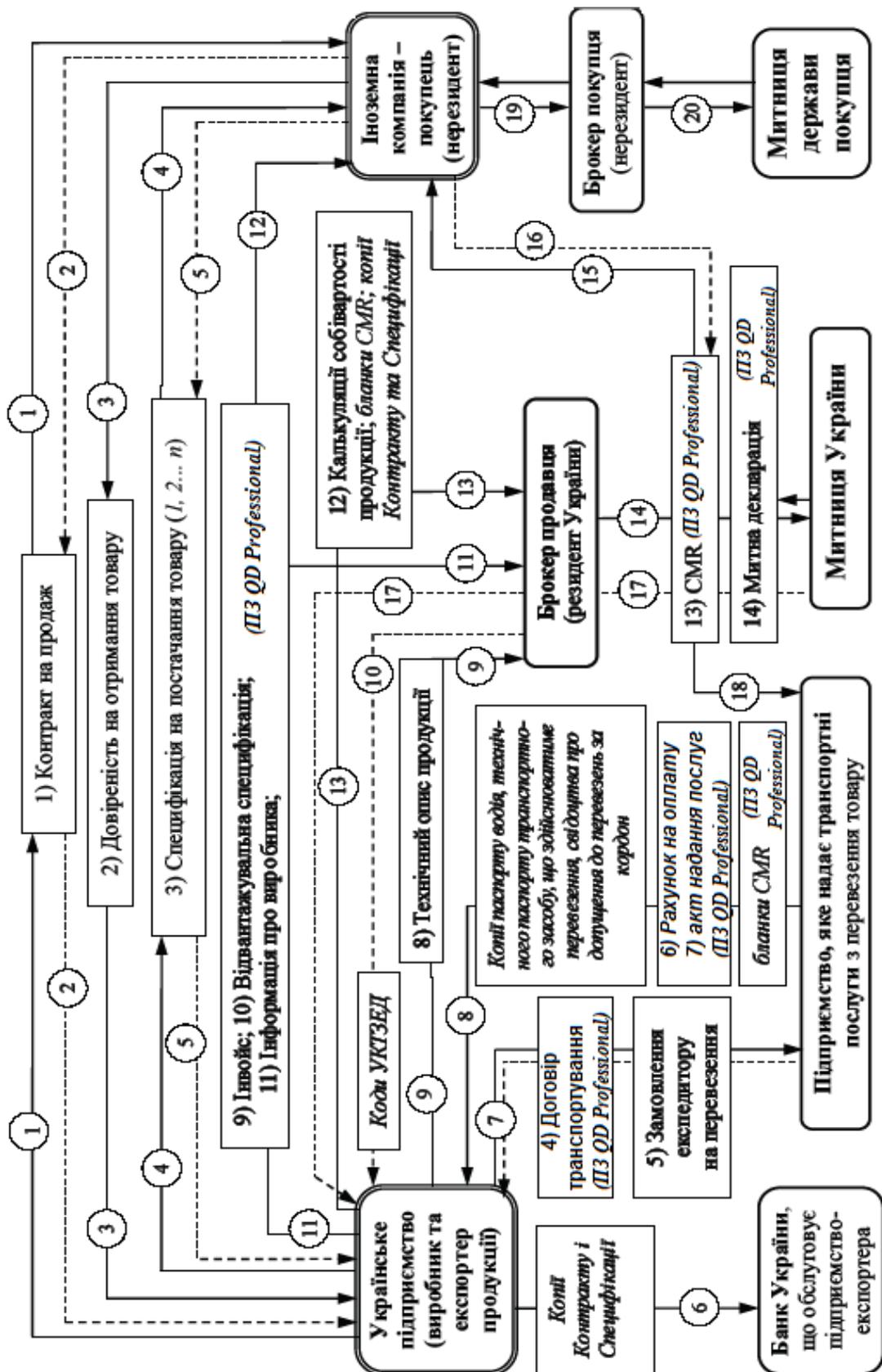


Рисунок 3.1 – Модель оптимізації документообороту в ЗЕД підприємства
(удосконалено автором на основі джерела [39])

Умовні позначення до рис. 3.1:

 – підприємства, ПП, фінансові установи, державні органи (митниці);

 – оригінали та копії документів, що складаються під час експорту продукції за кордон (за межі митної території України);

 – прямий потік інформації;

 – зворотний потік інформації.

Причиною описаної ситуації є те, що документи, зазначені у табл. 1, не використовуються у програмах як підстава для формування бухгалтерських проведення, і тому зазвичай не вносяться розробниками до бази, тому доречним є використання єдиного специфічного програмного забезпечення для полегшення роботи з документооборотом у зовнішньоекономічній діяльності і підвищенням її ефективності.

Програмний продукт, який пропонується до використання для підвищення ефективності ЗЕД є QD Professional [40, 46]. Програмне забезпечення QD Professional - це:

- досконалий інструмент для ведення ефективної зовнішньоекономічної діяльності;
- зручне, швидке і досконале заповнення вантажної митної декларації;
- потужна інформаційно-довідкова система по митному законодавству;
- неперевершена швидкість і висока якість роботи.

Дана програма застосовується для здійснення експортно-імпорتنі операції і буде корисна власникам митного ліцензійного складу, також дане ПО здійснює документування міжнародних перевезення вантажів.

Програма QD Professional виконана на високопрофесійному рівні і не випадково користується заслуженим авторитетом серед наших користувачів. З її допомогою Ви зможете швидко і професійно заповнити будь-який тип вантажної митної декларації, автоматично сформувати її електронну копію, а також допоміжні документи для митного оформлення: довідку-розрахунок митної вартості, аркуш про пакування, акт про проведення митного огляду, реєстр документів і ін. Гнучкі алгоритми дозволяють використовувати при

заповненні декларації довідкові та інформаційні бази даних, контролювати правильність введення інформації, виконувати автоматичний розрахунок митних платежів, роздруковувати необхідні для митного оформлення документи, а використання форматно-логічного контролю - усунути можливі помилки, допущені при її заповненні.

Інформаційний блок програми QD Professional містить в собі близько 60 000 законодавчих і нормативно-правових актів, Конвенцій і міжнародних угод з питань здійснення ЗЕД. Інтегрований митний тариф, побудований на принципі взаємозв'язку коду товару за УКТ ЗЕД з адміністративними та економічними методами регулювання ЗЕД, дозволяє отримати детальну інформацію для митного оформлення будь-якого товару, з урахуванням мети його переміщення через митний кордон України. Це практично готове рішення, яке містить в собі дані про ставки мита, акцизного збору, законодавчо встановлених пільг при митному оформленні, необхідні дозвільні документи, а також надання різних попереджень для мінімізації ризиків при здійсненні різних операцій з товарами.

Оперативне оновлення інформаційних баз, можливість швидкого пошуку потрібної інформації і надійність нашого продукту в цілому привели до того, що програма QD Professional стала основною інформаційно-довідковою системою для наших користувачів. Широкому використанню програми QD Professional в Україні та за кордоном сприяє також можливість отримання необхідних даних українською та російською мовами і наявність навчального каталогу з інформацією про основні правила митного регулювання ЗЕД в Україні.

Основні можливості програми QD Professional:

- Отримання повної довідки по товарам, в залежності від мети їх переміщення через кордон (ставки мита і акцизів, дозвільні документи, попередження та застереження, попередній розрахунок платежів згідно заданих параметрах і ін.)

- Висока швидкість, зручність і простота при заповненні вантажних митних декларацій
- Автоматичний розрахунок платежів і повний контроль при заповненні вантажних митних декларацій
- Оперативне отримання інформаційно-довідкових і аналітичних матеріалів для мінімізації ризиків при експортно-імпортних операціях.
- Автоматичне формування звітів і додаткових документів для митного оформлення (довідка-розрахунок митної вартості, аркуш про пакування, акт про проведення митного огляду, реєстр документів і ін.)
- Отримання наочної і повної інформації про пункти пропуску через державний кордон (розташування на карті України, категорія пункту пропуску, вид транспорту, обмеження у пропуску товарів, укомплектованість контрольними службами та ін.)
- База законодавчих та нормативно-правових актів, конвенцій і міжнародних угод, а також рекомендацій з питань здійснення ЗЕД що постійно поповнюється. Останнє оновлення було здійснене від 03.06.2022 Версія 22.22 [46].

3.3 Макетування нової організаційної структури відділу ЗЕД та удосконалення організації управління ЗЕД на підприємстві

Як було зазначено в підрозділі 2.3, на підприємстві ПрАТ «Вінницький дослідний завод» використовується організаційна структура управління, яку очолює наглядова рада, якій безпосередньо підпорядкований директор підприємства. Якому, у свою чергу, безпосередньо підпорядковуються всі структурні керівники підприємства та деякі окремі фахівці. Директор представляє підприємство у взаємовідносинах з усіма іншими суб'єктами ринку, приймає остаточне рішення з усіх питань, підписує всі фінансові та юридичні документи тощо.



Рисунок 3.2 – Удосконалена організаційна структура ПрАТ "Вінницький дослідний завод"

Удосконалена організаційна система підприємства ПрАТ "Вінницький дослідний завод" подана на рис. 3.3. Пунктирними лініями показані функціональні зв'язки підрозділів.



Рисунок 3.3 – Запропонована організаційна структура управління відділу зовнішньоекономічної діяльності

Удосконалення організації управління проведемо на основі реорганізації підрозділів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для цього спробуємо згрупувати усі підрозділи у відділ ЗЕД, який буде очолювати заступник директора по зовнішньоекономічним зв'язкам. Організаційну структуру відділу можна побачити з рисунка 3.3. Відділ ЗЕД є самостійним структурним підрозділом підприємства, підлеглим директору ПрАТ "Вінницький дослідний завод". Його очолює заступник директора по зовнішньоекономічним зв'язкам.

Задачі відділу ЗЕД [49]:

1. Виконання планів та завдань з поставки продукції на зовнішній ринок відповідно до замовлень та укладених контрактів.
2. Своєчасна підготовка та укладення контрактів на поставку готової продукції, а також контроль за їх виконанням.
3. Забезпечення виконання планів поставки продукції в строк і за номенклатурою відповідно до укладених контрактів.
4. Забезпечення дотримання нормативу залишків готової продукції.
5. Контроль за поставкою продукції структурними одиницями.
6. Визначення найбільш раціональних способів відвантаження готової продукції, що сприятимуть не лише скороченню транспортних затрат, але й прискоренню просування вантажів споживачам.
7. Вивчення попиту споживачів, вимог замовників по номенклатурі та якості продукції, що випускається.
8. Забезпечення правильного обліку приймання продукції та звітності по її відвантаженню.

Опишемо основні функції реорганізованого відділу ЗЕД.

1. В області планування.

- Своєчасне укладання контрактів на поставку готової продукції в плановому періоді.
- Перевірка документів на поставку готової продукції в плановому періоді на відповідність: по якості – ДЕСТ та технічним умовам; по

асортименту – затвердженому номенклатурному плану виробництва; по кількості – встановленим мінімальним нормам замовлення та нормам транзитного відвантаження; а також перевірка правильності вказаних платіжних та відвантажувальних реквізитів.

- Участь разом із відповідними службами підприємства у формуванні та коректуванні річних, квартальних, місячних номенклатурних планів виробництва.

- Складання місячного плану поставки та передача його не пізніше 25 числа керівникам виробництв та складу готової продукції для виконання; щоденний контроль виконання плану реалізації та поставок по контрактах.

- Узгодження планів запуску у виробництво та поставки продукції з виробничими службами та цехами підприємства з метою забезпечення здачі готової продукції в строки і номенклатурі відповідно до укладених контрактів.

- Щомісячний, щоквартальний аналіз виконання плану поставок продукції та прийняття заходів у разі його невиконання.

- Підготовка необхідних довідок, розрахунків, пояснень та інших матеріалів з питання поставок продукції. Підготовка добових довідок та щотижневих рапортів про відвантаження продукції.

- Планування організації відвантаження готової продукції.

2. В області оперативно-збутової роботи:

- Визначення черговості поставок по споживачам відповідно до рішень керівництва та надходжень оплат за продукцію;

- Оперативне керівництво роботою по відвантаженню готової продукції та оформлення документації, пов'язаної з її відвантаженням;

- Складання заявок на необхідні транспортні засоби;

- Розподіл готової продукції, що поступає на склад по споживачам;

- Відвантаження продукції по прямих контрактах;

- Облік виконання замовлень по споживачам та затвердженого плану перевезень;

- Своєчасне оформлення відвантажувальних документів та комплектування їх для виставлення рахунків та вирішення задач з обліку відвантаженої продукції;

- Участь в удосконаленні збутової мережі та форм доставки продукції споживачам;

- Регулювання взаємовідносин із споживачами, ведення листування та приймання представників з питань поставки продукції та розрахунків з ними;

- Складання оперативної та статистичної звітності про виконання планів по замовленням, контрактним зобов'язанням та своєчасне їх надання з пояснювальною запискою.

3. В області договірно-претензійної роботи:

- Розробка проектів контрактів на поставку готової продукції;
- Участь у розгляді разом із службою якості та іншими службами підприємства рекламції на відвантаженої продукцію;

- Своєчасна передача матеріалів до юридичної служби для підготовки претензій покупцям у випадку неналежного виконання замовниками умов контрактної поставки.

4. В області розрахунків:

- Підготовка матеріалів юридичному відділу при несвоєчасній оплаті рахунків для примусового стягнення через органи арбітражу.

5. В області складської роботи:

- Направлення заявок на відвантаження чи відпуск на місці продукції відповідно до графіку черговості поставок;

- Щоденне отримання даних про надходження на склад продукції за минулу добу та наявності готової продукції;

- Контроль за виконанням добового плану завантаження готової продукції.

Начальник відділу ЗЕД здійснює організацію збуту продукції ПрАТ "Інницький дослідний завод" з метою отримання максимального прибутку від

продажу продукції. За прогнозами експертів, реорганізація підрозділу ЗЕД підвищить обсяг експорту на 5-8 %, що в середньому збільшить чистий прибуток на 5 %. Реорганізацією відділу і закупівлею нового обладнання буде займатися начальник відділу. Витрати на реорганізацію та закупівлю нових ноутбуків та іншого обладнання складуть близько 500 тис. грн..

Виходячи з таких змін, постає необхідність розробки класифікатору структури відділу ЗЕД у формі списку (таблиця 3.5, в якому показано фактичну наявність, реорганізацію – тобто які посади з'явилися, а які відійшли до підпорядкування іншим лінійним керівникам та загальні підсумки – це зміни, які відбулися у структурі ПрАТ "Вінницький дослідний завод, у зв'язку з виходом на зовнішній ринок.

Отож, бачимо, що при здійсненні реорганізацію штат можна скоротити на 1 людину, що дасть економію на заробітній платі в щорічному розмірі близько 320 тис. грн., без врахування щорічного підняття мінімальної зарплати.

Таблиця 3.5 – Класифікатор структури відділу ЗЕД у формі списку

| № | Найменування структурних підрозділів та посад | Факт | Реорганізація | Зміни |
|----|--|------|---------------|-------|
| | Відділ ЗЕД | | | |
| 1 | Заступник директора із зовнішньоекономічних зв'язків | 1 | 1 | 0 |
| 2 | Менеджера за налізу зовнішнього ринку | 1 | 1 | 0 |
| 3 | Менеджер сектору експорту | - | 1 | +1 |
| 4 | Менеджер по плануванню ЗЕД | - | 1 | +1 |
| 5 | Менеджер по зовнішньоекономічній рекламі та стимулюванню збуту | - | 1 | +1 |
| 6 | Митний декларант | 1 | 1 | 0 |
| 7 | Юрист | 1 | 1 | 0 |
| 8 | Начальник відділу управління торговою мережею | 1 | - | -1 |
| 9 | Начальник транспортної дільниці | 1 | - | -1 |
| 10 | Менеджер з управління матеріалами | 2 | - | -1 |
| | Всього по відділу ЗЕД | 8 | 7 | -1 |

Виходячи з введення нових посад, необхідністю постає розробка нових посадових інструкцій, відповідальність за це покладається на юриста та службу персоналу, що підвищить ефективність роботи персоналу на 8-10 % [48].

В процесі роботи відділ ЗЕД повинен здійснювати постійний зв'язок з іншими структурними підрозділами підприємства, які наведено і таблиці 3.2. Чітка взаємодія між підрозділами на основі розробленої системи взаємозв'язків допоможе зменшити непродуктивні витрати часу, а отже збільшити як ефективність роботи окремих підрозділів, так і продуктивність праці в цілому по підприємству, а отже, як наслідок, збільшить обсяг виробленої продукції і прибутку підприємства в середньому на 2-3 % [48].

Таблиця 3.6 – Розробка системи взаємозв'язків відділу ЗЕД з іншими структурними підрозділами

| Отримує | Надає |
|---|---|
| З економістом по цінам | |
| 1. Річні та квартальні плани випуску товарної продукції. 2. Ціни по кожному виду продукції. 3. План реалізації готової продукції. | 1. Щомісячний звіт про виконання планових поставок по видам продукції. |
| З головними спеціалістами | |
| 1. Технічні умови на приймання готової продукції від цехів, її пакування, зберігання, транспортування. | 1. Особливі вимоги замовників до випуску продукції. |
| З менеджером з управління матеріалами | |
| 1. Плани-заявки на відправлення вантажів та поворотної тари. | 1. Заявки на необхідні матеріали, форми документації. |
| З заступником директора по маркетингу | |
| 1. Стан та прогнози розвитку попиту на продукцію на внутрішньому ринку, відомості про проведення виставок та ярмарок. | 1. Відомості про укладені договори на постачання продукції, дані про відмови від продукції, поквартальні дані про кількість продукції, що поставляється, за номенклатурою, передбаченою укладеними контрактами. |
| З бухгалтерією | |
| 1. Квартальні підсумкові дані про рух готової продукції. Підсумки інвентаризації готової продукції. Дані про наявність на складі готової продукції у сумарному вираженні на 1-е число кожного місяця. | 1. Комплект товарно-транспортних документів, прикладні до них документи на відвантаження готової продукції. 2. Рахунки на продукцію, що відвантажується, податкові накладні. |

Продовження таблиці 3.6

| З юристом | |
|--|---|
| 1. Завізовані проекти наказів, розпоряджень та інших документів правового характеру або проекти вказаних актів без візи, але із заключеннями про невідповідність законодавству окремих положень з пропозиціями про законний порядок вирішення питань, що розглядаються; завізовані проекти господарських контрактів; заявлені контрагентами претензії чи позови з приводу неналежного виконання підприємством договірних зобов'язань; підготовлені претензії чи позови до інших підприємств про усунення виявлених при перевірці порушень законодавства. | 1. Проекти наказів, розпоряджень, інших документів правового характеру для перевірки їх на відповідність вимогам законодавства та візування, проекти господарських договорів для перевірки їх відповідності вимогам законодавства та візування, претензії чи позови до контрагентів з приводу неналежного виконання договірних зобов'язань підприємством для дачі заключень чи підготовки відповіді; матеріали заявлення претензій чи позовів до інших підприємств та організацій, фізик-них осіб; документи, довідки, розрахунки та інші відомості, необхідні для виконання покладених на юридичну службу завдань; копії розпоряджень про усунення виявлених юридичною службою при перевірці порушень законодавства. |
| З начальником транспортної дільниці | |
| 1. Транспорт для відправлення готової продукції, вантажників для навантаження та експедиторів для супроводження вантажу. | 1. Заявки на необхідні транспортні засоби. |
| З заступником по фінансам | |
| 1. Повідомлення банку про виставлені замовниками акредитиви (для виконання). 2. Повідомлення про покупців, що допустили прострочку оплати рахунків або відмовилися від їх акцепту. 3. Щоденні виписки банку про надходження грошових коштів. 4. Виписки про надходження грошових коштів через касу підприємства. 5. Дані про дебіторську та кредиторську заборгованість щотижнево. 6. Дебіторська та кредиторська заборгованість щотижнево. | 1. Необхідну інформацію на відвантажену продукцію. |

Отже, в розділі 3.3 було представлено макетування нової організаційної структури відділу ЗЕД та розроблено пропозиції щодо удосконалення організації управління ЗЕД на підприємстві.

3.4 Розрахунок економічного ефекту та моделювання чистого прибутку підприємства

На основі вищесказаного, нами складений план рекомендацій з підвищення ефективності управління конкурентними перевагами ПрАТ «Вінницький дослідний завод» на 2023-2025 (див. табл. 3.7). Даний план розрахований на три роки.

Таблиця 3.7 – План заходів з підвищення ефективності управління ЗЕД на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» (2023-2025 р.)

| Найменування заходу, що пропонується, та його зміст | Орієнтовні витрати, тис. грн. | Очікуваний економічний ефект, тис. грн. | Інші результати |
|--|-------------------------------|---|---|
| 1 Впровадження стратегії запобігання дії негативних факторів впливу | $480 \cdot 0,2 \cdot 3 = 288$ | $6641 \cdot 0,02 \cdot 3 = 398,46$ | Розширення ринків експорту продукції, посилення позицій конкурентоспроможності підприємства |
| 2 Реорганізація відділу ЗЕД та закупівля нового обладнання для відділу | 500 | $6641 \cdot 0,04 \cdot 3 = 796,92$ | Підвищення ефективності праці у відділі ЗЕД |
| 3 Реорганізація штату персоналу відділу ЗЕД | - | $6641 \cdot 0,02 \cdot 3 = 398,46$ | Підвищення ефективності праці у відділі ЗЕД |
| 4. Впровадження нового ПЗ QD Professional | 60 | $6641 \cdot 0,05 \cdot 3 = 996,15$ | Пришвидшення електронного документо-обороту і підвищення ефективності праці у відділі ЗЕД. |
| 5. Використання запропонованої моделі оптимізації документообороту в ЗЕД | $120 \cdot 3 = 360$ | $6641 \cdot 0,03 \cdot 3 = 597,69$ | Оптимізації документо-обороту в ЗЕД, підвищення ефективності праці у відділі ЗЕД |
| Підсумок | $B = 1208$ | $E\Phi_{заг} = 3187,63$ | |

Реалізація запропонованих заходів дозволить суттєво підвищити ефективність системи управління ЗЕД, що, у свою чергу, збільшить величину чистого прибутку, що його може отримати підприємство. За висновками фахівців, збільшення чистого прибутку підприємства протягом 3-х років може скласти по кожній пропозиції щорічно в середньому від 2% до 5%.

Основними показниками, які визначають доцільність впровадження зроблених рекомендацій, є абсолютна і відносна ефективність вкладених коштів та термін їх окупності [43].

Визначимо загальну вартість вкладених у реалізацію пропозицій коштів $ЗВ$ (табл. 3.7) та спрогнозуємо загальний економічний ефект $E\Phi_{заг}$ від реалізації зроблених пропозицій. Прогноз доцільно зробити на декілька років, але не більше ніж на 3 роки [43]. Для спрощення розрахунків розділимо суму загального економічного ефекту по трьох роках (799,42 тис. грн.).

Розраховують приведену величину ПП всіх економічних ефектів, отриманих протягом 3-х років, до базової точки «0» [3, 43]:

$$E_{\phi(заг)} = \sum_{i=1}^T \frac{E_{\phi i}}{(1 + \alpha)^t}, \quad (3.1)$$

де $E_{\phi i}$ – щорічна величина прогнозованого економічного ефекту, грн;

T – термін дії впровадження рекомендацій, роки;

α – ставка дохідності;

t – час від моменту впровадження рекомендацій до моменту отримання економічного ефекту від їх впровадження, який визначається на кінець кожного року, роки.

$$\begin{aligned} E_{\phi(заг)} &= \frac{1062,543}{(1 + 0,2)^1} + \frac{1062,543}{(1 + 0,2)^2} + \frac{1062,543}{(1 + 0,2)^3} = 885,453 + 737,877 + 614,898 = \\ &= 2238,238 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Розрахуємо відносну ефективність E_e вкладених у впровадження запропонованих рекомендацій коштів:

$$Д = \sqrt[T]{\frac{E_{\phi(заг)}}{B} + 1} - 1, \quad (3.2)$$

де $E_{\phi(заг)}$ – загальна величина теперішньої вартості всіх економічних ефектів від впровадження запропонованих рекомендацій, тис. грн;

B – загальна величина витрат на впровадження запропонованих рекомендацій, тис. грн;

T – термін дії впроваджених рекомендацій, тобто скільки часу впроваджені рекомендації будуть давати економічний ефект, в роках.

$$D = \sqrt[3]{1 + \frac{2238,238}{1208}} - 1 = \sqrt[3]{1 + 1,85} - 1 = \sqrt[3]{2,85} - 1 = 0,418$$

Розраховану величину D порівнюють з мінімальною ставкою дисконтування τ_{\min} , яка визначає ту мінімальну дохідність, нижче за яку кошти вкладатися не будуть. У загальному вигляді мінімальна ставка дисконтування τ_{\min} визначається за формулою:

$$\tau = d + f, \quad (3.3)$$

де d – середньозважена ставка за депозитними операціями в комерційних банках; в 2022 році в Україні $d = (0,2...0,4)$, обираємо $d = 0,2$.

f – показник, що характеризує ризикованість запропонованих заходів; зазвичай, величина $f = (0,05...0,2)$, але може бути і значно більше, обираємо $f = 0,05$.

$$\tau_{\min} = 0,2 + 0,05 = 0,25$$

Якщо величина $E_v > \tau_{\min}$ то кошти у впровадження запропонованих рекомендацій вкладати доцільно, в іншому випадку фінансування пропозицій здійснюватися не буде. Для наших розрахунків маємо:

$$0,418 > 0,25$$

Отже, кошти у впровадження запропонованих рекомендацій вкладати доцільно.

Розрахуємо термін окупності вкладених у впровадження запропонованих рекомендацій коштів. Термін окупності $T_{ок}$ можна розрахувати за формулою:

$$ПО = \frac{B}{E_{\phi(заг)}}. \quad (3.4)$$

$$T_{ок} = \frac{1208}{2238,238} = 0,54 \text{ роки}$$

Оскільки $T_{ок} < 3$ -х років, то фінансування впровадження запропонованих рекомендацій, в принципі, є доцільним.

Існує багато методів моделювання результатів діяльності підприємств, організацій та установ. Одним із найпростіших методів є розрахунок чутливості чистого прибутку підприємства, організації, установи до можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, в якому вони працюють. Такими змінами можуть бути можливі зміни прямих та непрямих витрат на виготовлення одиниці продукції. Спрогнозуємо, що межі зміни ціни на основні матеріали виберемо в діапазоні $\pm 30\%$.

І. Розрахуємо величину чистого прибутку, що його отримує підприємство за прогнозованих умов господарювання:

- прогнозований обсяг реалізації продукції N за рік – 10000 шт.;
- ціна реалізації одиниці продукції Ц (без врахування ПДВ) – 1300 грн;
- прямі витрати на виробництво одиниці продукції ПР1 – 500 грн, зокрема ціни на основні матеріали $M = 400$ грн;
- непрямі витрати на виробництво одиниці продукції НВ1 – 300 грн;
- чинна ставка податку на прибуток $\lambda = 18\%$.

а) Загальний обсяг реалізації підприємством продукції ЗОП становитиме:

$$\text{ЗОП} = 1300 * 10000 = 13\,000\,000 \text{ грн, тобто } 13 \text{ млн грн.}$$

б) Величина суми прямих та непрямих витрат ПНВ1 в розрахунку на одиницю продукції становитиме:

$$\text{ПНВ1} = (\text{ПР1} + \text{НВ1}) = 500 + 300 = 800 \text{ грн.}$$

в) Загальна величина прямих та непрямих витрат в розрахунку на весь обсяг реалізації продукції ПНВ становитиме:

$$\text{ПНВ} = (\text{ПР1} + \text{НВ1}) * N = 800 * 10000 = 8 \text{ млн грн.}$$

г) Величина операційного прибутку ПО підприємства становитиме:

$$\text{ПО} = \text{ЗОП} - \text{ПНВ} = 13 - 8 = 5 \text{ млн грн.}$$

д) Величина податку на прибуток ПП, що його має сплатити підприємство, становитиме:

$$5 * 0,18 = 0,9 \text{ млн грн.}$$

е) Чистий прибуток підприємства ЧП (при початковій ціні на основні матеріали $M = 400$ грн) становитиме:

$$\text{ЧП} = \text{ПДСП} - \text{ПП} = 5 - 0,9 = 4,1 \text{ млн грн.}$$

II. Визначимо чутливість чистого прибутку залежно від зростання цін на основні матеріали на 30%. Припустимо, що ціни на основні матеріали зросли на 30%.

а) Тоді вартість основних матеріалів $M1(+30)$ на виготовлення одиниці продукції становитимуть:

$$M1(+30) = M1 \times (1+0,3) = 400 \times 1,3 = 520 \text{ грн.}$$

б) Вартість прямих витрат $ПР1(+30)$ на виготовлення одиниці продукції також зміниться і становитиме:

$$ПР1(+30) = (ПР1 - M1) + M1(+30) = (500 - 400) + 520 = 620 \text{ грн.}$$

б) Величина суми прямих та непрямих витрат $ПНВ1(+30)$ в розрахунку на одиницю продукції становитиме:

$$ПНВ1(+30) = ПР1(+30) + НВ1 = 620 + 300 = 920 \text{ грн.}$$

в) Загальна величина прямих та непрямих витрат в розрахунку на весь обсяг реалізації продукції $ПНВ$ становитиме:

$$ПНВ(+30) = (ПР1(+30) + НВ1) * N = 920 * 10000 = 9200000 \text{ грн або } 9,2 \text{ млн грн.}$$

г) Величина операційного прибутку $ПО(+30)$ підприємства становитиме:

$$ПО(+30) = \text{ЗОП} - ПНВ(+30) = 13 - 9,2 = 3,8 \text{ млн грн.}$$

д) Величина податку на прибуток $ПП(+30)$, що його має сплатити підприємство, становитиме:

$$ПП(+30) = 3,8 * 0,18 = 0,684 \text{ млн грн.}$$

е) Чистий прибуток підприємства $ЧП(+30)$ (за зростання ціни на основні матеріали до рівня $M1(+30) = 520$ грн) становитиме:

$$\text{ЧП}(+30) = \text{ПДСП}(+30) - \text{ПП}(+30) = 3,8 - 0,684 = 3,116 \text{ млн грн.}$$

III. Визначимо чутливість чистого прибутку залежно від зменшення цін на основні матеріали на 30%. Припустимо, що ціни на основні матеріали зменшилися на 30%.

а) Тоді вартість основних матеріалів $M1_{(-30)}$ на виготовлення одиниці продукції становитимуть:

$$M1_{(-30)} = M1 \times (1 - 0,3) = 400 \times 0,7 = 280 \text{ грн.}$$

б) Вартість прямих витрат $ПР1(+30)$ на виготовлення одиниці продукції також зміниться і становитиме:

$$ПР1_{(-30)} = (ПР1 - M1) + M1_{(-30)} = (500 - 400) + 280 = 380 \text{ грн.}$$

в) Величина суми прямих та непрямих витрат $ПНВ1(+30)$ в розрахунку на одиницю продукції становитиме:

$$ПНВ1_{(-30)} = ПР1_{(-30)} + НВ1 = 380 + 300 = 680 \text{ грн.}$$

г) Загальна величина прямих та непрямих витрат в розрахунку на весь обсяг реалізації продукції ПНВ складе:

$$ПНВ_{(-30)} = (ПР1_{(-30)} + НВ1) * N = 680 * 10000 = 6,8 \text{ млн грн.}$$

д) Величина операційного прибутку $ПО_{(-30)}$ підприємства становитиме:

$$ПО_{(-30)} = ПДСП_{(-30)} = ЗОП - ПНВ_{(-30)} = 13 - 6,8 = 6,2 \text{ млн грн.}$$

е) Величина податку на прибуток $ПП_{(-30)}$, що його має сплатити підприємство, становитиме:

$$ПП_{(-30)} = 6,2 * 0,18 = 1,116 \text{ млн грн.}$$

ж) Чистий прибуток підприємства $ЧП_{(-30)}$ (за зменшення ціни на основні матеріали до рівня $M1_{(-30)} = 280$ грн) становитиме:

$$ЧП_{(-30)} = ПДСП_{(-30)} - ПП_{(-30)} = 6,2 - 1,116 = 5,084 \text{ млн грн.}$$

Моделювання чутливості чистого прибутку підприємства залежно від зміни прямих витрат на одиницю продукції показано на рис. 3.4.

Таким чином, можна зробити висновок, що за зміни ціни на основні матеріали в межах, величина чистого прибутку підприємства (тобто мінливість чистого прибутку) буде коливатися в межах від 3,116 млн грн (при зростанні цін на основні матеріали) до 5,084 млн грн (за зменшення цін на основні матеріали) при базовому рівні чистого прибутку в 4,1 млн грн.

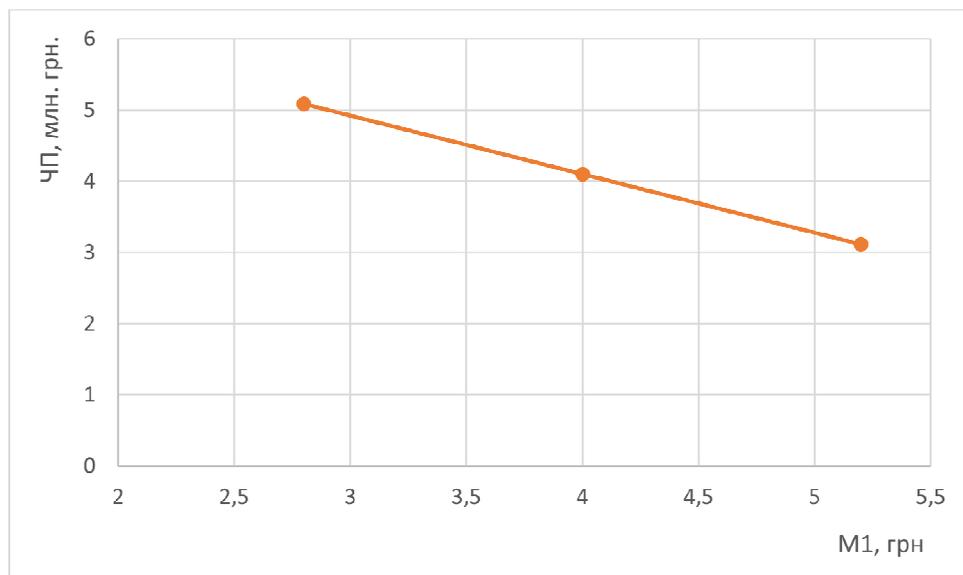


Рисунок 3.4 – Моделювання чутливості чистого прибутку підприємства залежно від зміни вартості основних матеріалів, що витрачаються на виготовлення одиниці продукції

3.5 Висновки до розділу 3

В третьому розділі було надано рекомендації та пропозиції щодо удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» та розраховано їх економічну доцільність. На основі проаналізованих факторів внутрішнього і зовнішнього впливу на підприємство було виділено сильні і слабкі сторони ПрАТ «Вінницький дослідний завод», здійснено SWOT-аналіз та, за його результатами, складено SWOT – матрицю, аналізування якої дозволило виділити стратегічні цілі підприємства на найближчі три роки.

З урахуванням воєнного стану в Україні у 2022 р. та зважаючи на результати дослідження проведеного в підрозділі 2.1, було запропоновано застосувати на 2023 рік стратегію запобігання дії негативних факторів впливу, яка націлена на вихід із стану ризику підприємства. А на 2024-2025р.р. –

стратегію стабілізації та зміцнення досягнутих позицій, яка використовується для підтримання стану безпеки підприємства та створення нових передумов його зміцнення. Стратегія стабілізації та зміцнення досягнутих позицій передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого (вертикального, горизонтального та діагонального) розвитку підприємства, підвищення ролі фінансових механізмів, розширення відтворювальних процесів, що досягається за рахунок збільшення і різноманітності реклами, проведення різних акцій для споживачів, переманювання покупців у конкурентів, допускаються навіть досить жорсткі методи конкурентної боротьби.

В розділі 3 надано рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності управління ЗЕД на підприємстві. Для цього було запропоновано В підрозділі 3.1 вищенаведену стратегію розвитку підприємства, в підрозділі 3.2 використати удосконалену інформаційну модель документообігу підприємства під час експортної поставки продукції власного виробництва нерезиденту за межі митної території України з використанням рекомендованого програмного забезпечення QD Professional. Також у підрозділі було запропоновано використати нове безкоштовне ПЗ QD Professional, замість того, яке використовувало підприємство. Були визначені основні конкурентні переваги використання нової інформаційної технології QD Professional. В підрозділі 3.3 було представлено макетування нової організаційної структури відділу ЗЕД та розроблено пропозиції щодо удосконалення організації управління ЗЕД на підприємстві. В підрозділі 3.4 було проведено розрахунок економічного ефекту та економічної ефективності впроваджених рекомендацій

Також, було змодельовано зміну чистого прибутку при зміні цін. При цьому можна зробити висновок, що за зміни ціни на основні матеріали в межах, величина чистого прибутку підприємства (тобто мінливість чистого прибутку) буде коливатися в межах від 3,116 млн грн (при зростанні цін на основні матеріали) до 5,084 млн грн (за зменшення цін на основні матеріали) при базовому рівні чистого прибутку в 4,1 млн грн.

ВИСНОВКИ

Отже, зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами.

Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності включає розгляд і обґрунтування співіснування різних форм та видів зовнішньоекономічних операцій, визначення змісту й особливостей укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів), а також виконання зобов'язань, що виникають з фінансово-кредитних відносин на зовнішньому ринку.

Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина внутріфірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової.

На підставі визначених у підрозділі 1.3 підходів визначення ефективності експорту доцільно здійснювати розрахунки використовуючи різні види прибутку. Методика оцінювання динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг розроблена Степаненко О. І. дає можливість проаналізувати зміни, які сталися по експортним операціям, а також дає можливість проаналізувати успішність виконання зобов'язань по експортним операціям. Під час аналізу експортних операцій слід визначити виконання зобов'язань по вартості, фізичному об'єму, кількості експортних товарів, по строкам їх поставок та якості, а також встановити фактори, що вплинули на ці показники.

Протягом останніх років економічна ситуація та операційне середовище в значній мірі визначалось запровадженням карантинних заходів, пов'язаних із пандемією COVID-19. Внаслідок пандемії падіння економіки України становило близько 6 %. Карантин обвалив споживчі настрої та зупинив декілька галузей - роздрібну торгівлю, авіаперевезення, готельний та ресторанний бізнес. Економічна ситуація наприкінці року свідчить про поступове відновлення ділової активності в результаті поступової адаптації

компаній до карантинних обмежень. Водночас високий рівень невизначеності у майбутньому залишається.

Проаналізувавши основні показники роботи підприємства можна зробити висновок, підприємство працює ефективно та поступово розвивається. Про це свідчить збільшення рентабельності, продуктивності праці та планомірне підвищення активів та пасивів підприємства та відсутність зовнішніх довгострокових зобов'язань. Отже, враховуючи результати проведеного нами аналізу основних економічних показників ПрАТ «ВДЗ», можна визначити, що його загальний фінансовий стан характеризується як позитивний.

Щодо аналізу організації зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, то слід відзначити, що організація управління зовнішньоекономічної діяльності – це упорядкування структур, відносин і процесів у керуючій і керованій підсистемах товариства, що безпосередньо зайняті зовнішньоекономічною діяльністю. Підпорядкування в організаційній структурі по зовнішньоекономічній діяльності є функціональним, оскільки ряд посадових осіб мають своїх лінійних керівників.

В третьому розділі було надано рекомендації та пропозиції щодо удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» та розраховано їх економічну доцільність. На основі проаналізованих факторів внутрішнього і зовнішнього впливу на підприємство було виділено сильні і слабкі сторони ПрАТ «Вінницький дослідний завод», здійснено SWOT-аналіз та, за його результатами, складено SWOT – матрицю, аналізування якої дозволило виділити стратегічні цілі підприємства на найближчі три роки.

З урахуванням воєнного стану в Україні у 2022 р. та зважаючи на результати дослідження проведеного в підрозділі 2.1, було запропоновано застосувати на 2023 рік стратегію запобігання дії негативних факторів впливу, яка націлена на вихід із стану ризику підприємства. А на 2024-2025р.р. – стратегію стабілізації та зміцнення досягнутих позицій, яка використовується для підтримання стану безпеки підприємства та створення нових передумов

його зміцнення. Стратегія стабілізації та зміцнення досягнутих позицій передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого (вертикального, горизонтального та діагонального) розвитку підприємства, підвищення ролі фінансових механізмів, розширення відтворювальних процесів, що досягається за рахунок збільшення і різноманітності реклами, проведення різних акцій для споживачів, переманювання покупців у конкурентів, допускаються навіть досить жорсткі методи конкурентної боротьби.

В розділі 3 надано рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності управління ЗЕД на підприємстві. Для цього було запропоновано В підрозділі 3.1 вищенаведену стратегію розвитку підприємства, в підрозділі 3.2 використати удосконалену інформаційну модель документообігу підприємства під час експортної поставки продукції власного виробництва нерезиденту за межі митної території України з використанням рекомендованого програмного забезпечення QD Professional. Також у підрозділі було запропоновано використати нове безкоштовне ПЗ QD Professional, замість того, яке використовувало підприємство. Були визначені основні конкурентні переваги використання нової інформаційної технології QD Professional. В підрозділі 3.3 було представлено макетування нової організаційної структури відділу ЗЕД та розроблено пропозиції щодо удосконалення організації управління ЗЕД на підприємстві. В підрозділі 3.4 було проведено розрахунок економічного ефекту та економічної ефективності впроваджених рекомендацій

Також, було змодельовано зміну чистого прибутку при зміні цін. При цьому можна зробити висновок, що за зміни ціни на основні матеріали в межах, величина чистого прибутку підприємства (тобто мінливість чистого прибутку) буде коливатися в межах від 3,116 млн грн (при зростанні цін на основні матеріали) до 5,084 млн грн (за зменшення цін на основні матеріали) при базовому рівні чистого прибутку в 4,1 млн грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поповський Д.В., Нікіфорова Л.О. Використання ІС в ЗЕД // Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2023)» – Вінниця: ВНТУ – <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2023>
2. Положення «Про кваліфікаційні роботи на другому (магістерському) рівні вищої освіти». Затверджене Наказом ВНТУ № 203 від 29.06.2021 р. Режим доступу : [<https://iq.vntu.edu.ua/repository/getfile.php/3091.pdf>]. (Дата звернення 31 січня 2022 р). Назва з екрана.
3. Методичні вказівки до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студентами спеціальності «Менеджмент організацій» освітньої програми «Менеджмент підприємств, організацій і установ» / Уклад. В. О. Козловський, О. Й. Лесько, 3-є видання, переробл. і доповнене. Вінниця : ВНТУ, 2021. 63 с.
4. Сущенко Є. А., Єфремов І. А. Вплив сугестії на розвиток комунікаційної взаємодії підприємства та використання комунікаційних технологій. Маркетинг: теорія і практика. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 34. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2016. С. 204-210.
5. Сафронов Н.А. Управління зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н.А. Сафронов К. : КНЕУ, 2016. 324 с.
6. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К. : Знання, 2016. 462 с.
7. Тищенко О. М., Іванов Ю. Б., Чечетова-Терашвілі Т. М., Ревенко О. В. Стратегія підприємства: Підручник. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2016. 560 с.
8. Пергат Л.І. Сутність стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Л.І. Пергат // Проблеми матеріальної культури Економічні науки, 2017.

9. Воронкова А. Е., Лежепьокова В. Г., Свірідова О. В., Погорелов Ю. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Л. : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. 320 с.
10. Сухарській В. С. Зовнішньоекономічна діяльність: організація і управління: Монографія. Тернопіль: Видавництво Астон, 2017. 496 с.
11. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України : [прийнято ВР 16.04.1991 р. №959-XII із змінами № 2388-VI (2388-17) від 01.07.2010 р.] / ВВР. 2010. № 37. 496 с.
12. Офіційний сайт Енциклопедія «Вікіпедія». URL: <https://uk.wikipedia.org>
13. Мазаракі А. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. К. : Київ. Нац. торг.-ун-т, 2012. 824 с.
14. Сущенко О. А., Твердохлеб Є. С. Принципові основи формування системи інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 12 (154). С. 191-198.
15. Козловський В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. URL: https://epvm.vntu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/%D0%9A%D0%BE%D0%B7%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%97%D0%95%D0%94_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80.pdf
16. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: 3-тє видання. К.: Центр учбової літератури, 2018. 432 с.
17. Мельник Л. Г. Економіка та інформація: Економіка інформації та інформаційна в економіці: енциклопедичний словник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2019. 384 с.
18. Інформаційне забезпечення управління. URL: https://stud.com.ua/19382/menedzhment/informatsiye_zabezpechennya_upravlinnya
19. Крістєв. Механізми оперативного інформаційного забезпечення діяльності промислових підприємств Болгарії та України. URL: <https://eprints.ugd.edu.mk/3665/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1>

%80%D1%82%D0%B0%D1%86%20%D1%8F%20%D0%9A%D1%80%
D0%B8%D1%81%D1%82%20%D0%B2%20.pdf

20. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. 3-ге вид., перероб. та доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 792 с.
21. Грущинська Н.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 7 (49).
22. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
23. Сухарський В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: теорія, методологія, практика: Курс лекцій Тернопіль 2020. 284с.
24. Рут Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції; Пер. з англ. К.; Основи, 2017. 743 с.
25. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. 2-ге видання, перероб. та доповн. К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2018. 216с.
26. Степаненко О. І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями. *Економіка: проблеми теорії та практики*: Зб. наук. праць. №195, Т. 1. Дніпропетровськ: ДНУ, 2020. С. 68 -74.
27. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
28. Сухарський В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: теорія, методологія, практика: Курс лекцій Тернопіль 2020. 284с.
29. Світова економіка: Підручник /А.С.Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. К.: Либідь, 2018. 241 с.

30. Гаркуша О. О. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: Автореф. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2018/fem/garkusha/diss/index.htm>
31. Яковлєв А. І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси України 2017. №9. 28-34.
32. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <https://derzhcomstat.ua>
33. Офіційний сайт ПрАТ «ВДЗ». URL: <https://voz.com.ua/>
34. Офіційний сайт Смида-Україна. URL: <https://smida.gov.ua>
35. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання – вид. 3, доповнене і перероблене, 2018 р. 662 с.
36. Економічний аналіз: Навч посібн. За ред. М. Г. Чумаченко. К.: КНЕУ, 2016. 540с.
37. Економічний аналіз: Навч посібн. За ред. М. Г. Чумаченко. К.: КНЕУ, 2016. 540с.
38. Популярне програмне забезпечення для ЗЕД. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/products>
39. Курган Н.В. Програмне забезпечення документування експорту продукції українських підприємств URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr132.pdf
40. QD Professional. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/downloads>
41. Стратегічний менеджмент URL: http://pidruchniki.com/89724/menedzhment/strategichniy_menedzhment
42. Сущенко О.А. Побудова моделі комунікаційно-сугестивного впливу в межах інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92421/29-Sushchenko.pdf?sequence=1>
43. SWOT-аналіз URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/SWOT-аналіз>
44. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного планування URL: www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm

45. Мінцберг Г. Школи стратегій: стратегічне сафарі / Генрі Мінцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель : Київ, 2013. 367 с.
46. Програмні продукти QD Professional+. URL: <https://zedsoft.com.ua/qdprofessional.html>
47. Ліга-закон. URL: <https://ips.ligazakon.net/>
48. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» Укладач: к.е.н., доцент Шепель Н.Г. Кам'янське , ДДТУ, 2017. 187с.
49. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Л. В. Руденко. вид. 4-те, переробл. і допов. К. : Центр навч. літ-ри, 2017. 650 с.

ДОДАТОК А
(обов'язковий)

ПРОТОКОЛ
ПЕРЕВІРКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
НА НАЯВНІСТЬ ТЕКСТОВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Назва роботи: Шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю приватного акціонерного товариства «Вінницький дослідний завод»

Тип роботи: магістерська кваліфікаційна робота
(БДР, МКР)

Підрозділ: факультет менеджменту та інформаційної безпеки, кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту
(кафедра, факультет)

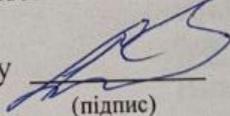
Показники звіту подібності Unicheck

Оригінальність 81,7 % Схожість 18,3 %

Аналіз звіту подібності (відмітити потрібне):

1. Запозичення, виявлені у роботі, оформлені коректно і не містять ознак плагіату.
2. Виявлені у роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і відсутності самостійності її виконання автором. Роботу направити на розгляд експертної комісії кафедри.
3. Виявлені у роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату та/або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень.

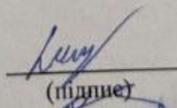
Особа, відповідальна за перевірку


(підпис)

Нікіфорова Л.О.
(прізвище, ініціали)

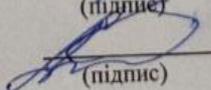
Ознайомлені з повним звітом подібності, який був згенерований системою Unicheck щодо роботи.

Автор роботи


(підпис)

Поповський Д.В.
(прізвище, ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Нікіфорова Л.О.
(прізвище, ініціали)

Додаток Б

Вінницький національний технічний університет
 Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
 Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту
 Спеціальність 073 "Менеджмент"

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ЕПВМ
 к.е.н., професор
 Лесько О.Й.
 "01" "09" 2022 року

**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ
 НА ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
 НА ТЕМУ:**

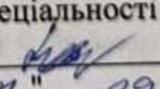
Шляхи підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю приватного акціонерного товариства «Вінницький дослідний завод»

8-41.МКР.203 07.000 ТЗ

Керівник 
 к.е.н., доцент кафедри ЕПВМ
 Нікіфорова Л.О.

"01" "09" 2022 р.

Виконавець: студент 2 курсу
 магістратури групи МПОУ-20мз
 спеціальності 073 "Менеджмент"

 Поповський Д.В.
 "01" "09" 2022 р.

1 Підстава для виконання роботи

Підставою для виконання роботи є наказ № 203 по ВНТУ від «14» 09 2022 р. та індивідуальне завдання на виконання дипломної роботи, затверджене протоколом № 21 засідання кафедри ЕПВМ від 27.09.2022 р.

2 Мета та призначення роботи

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних засад удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Відповідно до поставленої мети в роботі передбачене розв'язок таких основних завдань, а саме:

1. дослідити основні принципи організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві;
2. проаналізувати базові аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві;
3. обґрунтувати основні методичні підходи до аналізу ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю;
4. провести фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства з метою визначення його фінансового стану;
5. проаналізувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства ПрАТ «Вінницький дослідний завод»;
6. проаналізувати існуючу систему менеджменту на підприємстві;
7. розробити рекомендації щодо підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

3 Вихідні дані для проведення роботи

Фінансова звітність ПрАТ «Вінницький дослідний завод» за 2018-2020 рр.; методичні вказівки, підручники, навчальні посібники, наукові статті.

4 Методи дослідження та аналізу

У процесі дослідження застосовувались методи системного аналізу та синтезу, узагальнені порівняльного аналізу динаміки економічних показників, розрахунково-аналітичні методи графоаналітичний метод та інші.

5 Етапи та терміни виконання

1. Вибір напрямку дослідження-добір, вивчення та узагальнення науково-економічної інформації статистичної інформації; розгляд можливих напрямків досліджень та їх оцінювання; обґрунтування прийнятого напрямку дослідження; розроблення, погодження і затвердження ТЗ: 09. 2022 р.
2. Теоретичне дослідження – теоретико-методичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: 09. 2022 р.
3. Аналітична частина дослідження - аналіз економічної діяльності та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ "Вінницький дослідний завод": 10. 2022 р.
4. Розробка рекомендацій та пропозицій – розробка рекомендації щодо удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «Вінницький дослідний завод», покращення результату його діяльності та складання загального плану рекомендацій: 11. 2022 р.
5. Узагальнення результатів дослідження - оформлення пояснювальної і графічної частини МКР, складання висновків за результатами досліджень: 11. 2022 р.

6 Очікувані результати

В результаті виконання МКР очікується одержання ґрунтовних рекомендацій та пропозицій щодо підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на ПрАТ «Вінницький дослідний завод».

7. Вимоги до розробленої документації:

Згідно «Методичних вказівок до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студентів спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент підприємств, організацій і установ» Уклад. В. О. Козловський, О. Й. Лесько, 3-тє видання, переробл. і доп. Вінниця : 2021. 64 с.

8 Порядок приймання роботи

Засідання екзаменаційної комісії в грудень 2022 р.

Попередній захист, захист перед ЕК – листопад 2022 р.

Початок розробки: 01.09.2022 р.

Граничний термін виконання: 05.12.2022 р.

Розробив: Нікіфорова Л.О. Нікіфорова Л.О.

Науковий керівник: Поповський Д.В. Поповський Д.В.

«01» 09 2022 року

Додаток В

Баланс підприємства за 2018 рік

| | | | |
|--|---|--------------------------|----------------|
| | | | КОДИ |
| | | Дата(рік, місяць, число) | 2018 01 01 |
| Підприємство | Приватне акціонерне товариство "Вінницький дослідний завод" | за СДРПОУ | 00383780 |
| Територія | | за КОАТУУ | 0510100000 |
| Організаційно-правова форма господарювання | Акціонерне товариство | за КОПФГ | 230 |
| Вид економічної діяльності | Виробництво інших машин і устаткування загального призначення, н.в.з.у. | за КВЕД | 28.29 |
| Середня кількість працівників | 80 | | |
| Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака | | | |
| Адреса | 21100, м.Вінниця, провул.Острівського 21 | | |

| Актив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду | На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності |
|---|-------------|-----------------------------|----------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I. Необоротні активи | | | | |
| Нематеріальні активи: | 1000 | 15 | 12 | 0 |
| первісна вартість | 1001 | 18 | 19 | 0 |
| накопичена амортизація | 1002 | 3 | 7 | 0 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 834 | 689 | 0 |
| Основні засоби: | 1010 | 15358 | 14521 | 0 |
| первісна вартість | 1011 | 33603 | 34810 | 0 |
| знос | 1012 | 18245 | 20289 | 0 |
| Інвестиційна нерухомість: | 1015 | 0 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 1016 | 0 | 0 | 0 |
| знос | 1017 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові біологічні активи: | 1020 | 0 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 1021 | 0 | 0 | 0 |
| накопичена амортизація | 1022 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | 0 | 0 | 0 |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | 23 | 8 | 0 |
| Гудвіл | 1050 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені аквізиторські витрати | 1060 | 0 | 0 | 0 |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах | 1065 | 0 | 0 | 0 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1095 | 16230 | 15230 | 0 |

| II. Оборотні активи | | | | |
|---|------|-------|-------|---|
| Запаси | 1100 | 22560 | 29346 | 0 |
| Виробничі запаси | 1101 | 14790 | 21142 | 0 |
| Незавершене виробництво | 1102 | 8 | 232 | 0 |
| Готова продукція | 1103 | 7676 | 7886 | 0 |
| Товари | 1104 | 86 | 86 | 0 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 | 0 |
| Депозити перестраховання | 1115 | 0 | 0 | 0 |
| Векселі одержані | 1120 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 18 | 763 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130 | 786 | 554 | 0 |
| з бюджетом | 1135 | 6796 | 6035 | 0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 2394 | 2223 | 0 |
| з нарахованих доходів | 1140 | 0 | 0 | 0 |
| із внутрішніх розрахунків | 1145 | 0 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 20 | 26 | 0 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 | 0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 6693 | 5775 | 0 |
| Готівка | 1166 | 0 | 0 | 0 |
| Рахунки в банках | 1167 | 6693 | 5775 | 0 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 61 | 32 | 0 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | 0 | 0 | 0 |
| у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | 0 | 0 | 0 |
| резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | 0 | 0 | 0 |
| резервах незароблених премій | 1183 | 0 | 0 | 0 |
| інших страхових резервах | 1184 | 0 | 0 | 0 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 152 | 506 | 0 |
| Усього за розділом II | 1195 | 36788 | 43037 | 0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 53018 | 58267 | 0 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду | на дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності |
|--|-------------|-----------------------------|----------------------------|---|
| I. Власний капітал | | | | |
| Зареєстрований (паієвий) капітал | 1400 | 4395 | 4395 | 0 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | 0 | 0 | 0 |
| Капітал у доцінках | 1405 | 5877 | 5877 | 0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0 | 0 | 0 |
| Емісійний дохід | 1411 | 0 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 1412 | 0 | 0 | 0 |
| Резервний капітал | 1415 | 659 | 659 | 0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 38004 | 41388 | 0 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (0) | (0) | (0) |
| Вилучений капітал | 1430 | (0) | (0) | (0) |
| Інші резерви | 1435 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1495 | 48935 | 52319 | 0 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | | | | |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | 0 | 0 | 0 |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | 0 | 0 | 0 |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | 0 | 0 | 0 |
| Цільове фінансування | 1525 | 0 | 0 | 0 |
| Благодійна допомога | 1526 | 0 | 0 | 0 |
| Страхові резерви, у тому числі: | 1530 | 0 | 0 | 0 |
| резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду) | 1531 | 0 | 0 | 0 |
| резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду) | 1532 | 0 | 0 | 0 |
| резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду) | 1533 | 0 | 0 | 0 |
| інші страхові резерви; (на початок звітного періоду) | 1534 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | |
|--|-------------|--------------|--------------|----------|
| інші страхові резерви; (на початок звітного періоду) | 1534 | 0 | 0 | 0 |
| Інвестиційні контракти; | 1535 | 0 | 0 | 0 |
| Призовий фонд | 1540 | 0 | 0 | 0 |
| Резерв на виплату джек-поту | 1545 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом II | 1595 | 0 | 0 | 0 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0 | 0 | 0 |
| Векселі видані | 1605 | 0 | 0 | 0 |
| Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0 | 0 | 0 |
| за товари, роботи, послуги | 1615 | 1889 | 2067 | 0 |
| за розрахунками з бюджетом | 1620 | 0 | 6 | 0 |
| за у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 0 | 0 | 0 |
| за розрахунками зі страхування | 1625 | 0 | 0 | 0 |
| за розрахунками з оплати праці | 1630 | 5 | 4 | 0 |
| за одержаними авансами | 1635 | 1989 | 3584 | 0 |
| за розрахунками з учасниками | 1640 | 0 | 0 | 0 |
| із внутрішніх розрахунків | 1645 | 0 | 0 | 0 |
| за страховою діяльністю | 1650 | 0 | 0 | 0 |
| Поточні забезпечення | 1660 | 127 | 166 | 0 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | 0 | 0 | 0 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 93 | 121 | 0 |
| Усього за розділом III | 1695 | 4083 | 5948 | 0 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0 | 0 | 0 |
| V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду | 1800 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1900 | 53018 | 56267 | 0 |

Д
НТ

Додаток Г
Баланс підприємства за 20192020 р .р.

| | | | |
|--|---|--------------------------|----------------|
| | | | КОДИ |
| | | Дата(рік, місяць, число) | 2018 01 01 |
| Підприємство | Приватне акціонерне товариство "Вінницький дослідний завод" | за СДРПОУ | 00383780 |
| Територія | | за КОАТУУ | 0510100000 |
| Організаційно-правова форма господарювання | Акціонерне товариство | за КОПФГ | 230 |
| Вид економічної діяльності | Виробництво інших машин і устаткування загального призначення, н.в.і.у. | за КВЕД | 28.29 |
| Середня кількість працівників | 77 | | |
| Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака | | | |
| Адреса | 21100, м.Вінниця, провул.Брацлавський 21 | | |

| Актив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду | На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності |
|---|-------------|-----------------------------|----------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I. Необоротні активи | | | | |
| Нематеріальні активи: | 1000 | 8 | 2 | 0 |
| первісна вартість | 1001 | 21 | 21 | 0 |
| накопичена амортизація | 1002 | 13 | 19 | 0 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 656 | 885 | 0 |
| Основні засоби: | 1010 | 17230 | 21153 | 0 |
| первісна вартість | 1011 | 39675 | 48571 | 0 |
| знос | 1012 | 22445 | 25418 | 0 |
| Інвестиційна нерухомість: | 1015 | 0 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 1016 | 0 | 0 | 0 |
| знос | 1017 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові біологічні активи: | 1020 | 0 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 1021 | 0 | 0 | 0 |
| накопичена амортизація | 1022 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | 0 | 0 | 0 |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | 0 | 0 | 0 |
| Гудвіл | 1050 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені аквізиційні витрати | 1060 | 0 | 0 | 0 |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах | 1065 | 0 | 0 | 0 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1095 | 17894 | 22040 | 0 |

| | | | | |
|---|------|-------|-------|---|
| II. Оборотні активи | | | | |
| Запаси | 1100 | 31327 | 32278 | 0 |
| Виробничі запаси | 1101 | 19727 | 22319 | 0 |
| Незавершене виробництво | 1102 | 705 | 1426 | 0 |
| Готова продукція | 1103 | 10809 | 8426 | 0 |
| Товари | 1104 | 86 | 107 | 0 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 | 0 |
| Депозити перестраховання | 1115 | 0 | 0 | 0 |
| Векселі одержані | 1120 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 183 | 1587 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130 | 927 | 2880 | 0 |
| з бюджетом | 1135 | 5170 | 2866 | 0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 1801 | 330 | 0 |
| з нарахованих доходів | 1140 | 0 | 0 | 0 |
| із внутрішніх розрахунків | 1145 | 0 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 36 | 18 | 0 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 | 0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 3696 | 9650 | 0 |
| Готівка | 1166 | 10 | 12 | 0 |
| Рахунки в банках | 1167 | 3688 | 9638 | 0 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 81 | 73 | 0 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | 0 | 0 | 0 |
| у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | 0 | 0 | 0 |
| резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | 0 | 0 | 0 |
| резервах незароблених премій | 1183 | 0 | 0 | 0 |
| інших страхових резервах | 1184 | 0 | 0 | 0 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 199 | 751 | 0 |
| Усього за розділом II | 1195 | 41621 | 50303 | 0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 59515 | 72343 | 0 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду | На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності |
|--|-------------|-----------------------------|----------------------------|---|
| I. Власний капітал | | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 4395 | 4395 | 0 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | 0 | 0 | 0 |
| Капітал у дооцінках | 1405 | 5877 | 5877 | 0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0 | 0 | 0 |
| Емісійний дохід | 1411 | 0 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 1412 | 0 | 0 | 0 |
| Резервний капітал | 1415 | 659 | 659 | 0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 43323 | 49964 | 0 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (0) | (0) | (0) |
| Вилучений капітал | 1430 | (0) | (0) | (0) |
| Інші резерви | 1435 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1495 | 54254 | 60895 | 0 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | | | | |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | 0 | 0 | 0 |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | 0 | 0 | 0 |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | 0 | 0 | 0 |
| Цільове фінансування | 1525 | 0 | 0 | 0 |
| Благодійна допомога | 1526 | 0 | 0 | 0 |
| Страхові резерви, у тому числі: | 1530 | 0 | 0 | 0 |
| резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду) | 1531 | 0 | 0 | 0 |
| резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду) | 1532 | 0 | 0 | 0 |
| резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду) | 1533 | 0 | 0 | 0 |
| інші страхові резерви; (на початок звітного періоду) | 1534 | 0 | 0 | 0 |
| Інвестиційні контракти; | 1535 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | |
|--|-------------|--------------|--------------|----------|
| Інвестиційні контракти; | 1535 | 0 | 0 | 0 |
| Призовий фонд | 1540 | 0 | 0 | 0 |
| Резерв на виплату джек-поту | 1545 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом II | 1595 | 0 | 0 | 0 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0 | 0 | 0 |
| Векселі видані | 1605 | 0 | 0 | 0 |
| Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0 | 0 | 0 |
| за товари, роботи, послуги | 1615 | 3599 | 4757 | 0 |
| за розрахунками з бюджетом | 1620 | 16 | 0 | 0 |
| за у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 0 | 0 | 0 |
| за розрахунками зі страхування | 1625 | 14 | 2 | 0 |
| за розрахунками з оплати праці | 1630 | 0 | 2 | 0 |
| за одержаними авансами | 1635 | 1256 | 4413 | 0 |
| за розрахунками з учасниками | 1640 | 0 | 0 | 0 |
| із внутрішніх розрахунків | 1645 | 0 | 0 | 0 |
| за страховою діяльністю | 1650 | 0 | 0 | 0 |
| Поточні забезпечення | 1660 | 171 | 407 | 0 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0 | 0 | 0 |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | 0 | 0 | 0 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 205 | 1867 | 0 |
| Усього за розділом III | 1695 | 5261 | 11448 | 0 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0 | 0 | 0 |
| V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду | 1800 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1900 | 59515 | 72343 | 0 |

Додаток Д

Звіт про фінансовий результат за 2018 рік

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 17407 | 16579 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | 0 | 0 |
| Премії підписані, валова сума | 2011 | 0 | 0 |
| Премії, передані у перестраховування | 2012 | 0 | 0 |
| Зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | 0 | 0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (15199) | (14870) |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | 0 | 0 |
| Валовий: прибуток | 2090 | 2208 | 1709 |
| Валовий: збиток | 2095 | (0) | (0) |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | 0 | 0 |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | 0 | 0 |
| Зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | 0 | 0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 7112 | 7255 |
| Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2121 | 0 | 0 |
| Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | 0 | 0 |
| Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування | 2123 | (0) | (0) |
| Адміністративні витрати | 2130 | (1212) | (1121) |
| Витрати на збут | 2150 | (313) | (335) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (3656) | (1782) |
| Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2181 | 0 | 0 |
| Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток | 2190 | 4139 | 5726 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток | 2195 | (0) | (0) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|------|-------|-------|
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 0 | 0 |
| Інші доходи | 2240 | 0 | 0 |
| Дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 |
| Фінансові витрати | 2250 | (0) | (0) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | (0) | (0) |
| Інші витрати | 2270 | (5) | (0) |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток | 2290 | 4134 | 5726 |
| Фінансовий результат до оподаткування: збиток | 2295 | (0) | (0) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 750 | 1025 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | 0 | 0 |
| Чистий фінансовий результат: прибуток | 2350 | 3384 | 4701 |
| Чистий фінансовий результат: збиток | 2355 | (0) | (0) |

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | 0 | 0 |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | 0 | 0 |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід | 2445 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | 0 | 0 |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | 0 | 0 |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | 3384 | 4701 |

Додаток Е

Звіт про фінансовий результат за 2019-2020 р.р.

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 44069 | 25098 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | 0 | 0 |
| Премії підписані, валова сума | 2011 | 0 | 0 |
| Премії, передані у перестраховування | 2012 | 0 | 0 |
| Зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | 0 | 0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (34112) | (21607) |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | 0 | 0 |
| Валовий: прибуток | 2090 | 9957 | 3489 |
| Валовий: збиток | 2095 | (0) | (0) |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | 0 | 0 |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | 0 | 0 |
| Зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | 0 | 0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 3097 | 1733 |
| Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2121 | 0 | 0 |
| Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | 0 | 0 |
| Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування | 2123 | (0) | (0) |
| Адміністративні витрати | 2130 | (2892) | (1522) |
| Витрати на збут | 2150 | (187) | (342) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (2044) | (1023) |
| Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2181 | 0 | 0 |
| Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток | 2190 | 8131 | 2335 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток | 2195 | (0) | (0) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 0 | 1 |
| Інші доходи | 2240 | 0 | 11 |
| Дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|------|--------|--------|
| Дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 |
| Фінансові витрати | 2250 | (0) | (0) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | (0) | (0) |
| Інші витрати | 2270 | (19) | (14) |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | 0 | 0 |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток | 2290 | 8112 | 2333 |
| Фінансовий результат до оподаткування: збиток | 2295 | (0) | (0) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 1471 | 438 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | 0 | 0 |
| Чистий фінансовий результат: прибуток | 2350 | 6641 | 1895 |
| Чистий фінансовий результат: збиток | 2355 | (0) | (0) |

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | 0 | 0 |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | 0 | 0 |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід | 2445 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | 0 | 0 |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | 0 | 0 |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | 0 | 0 |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2485 | 6641 | 1895 |

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| | | | |
|----------------------------------|------|-------|-------|
| Матеріальні затрати | 2500 | 19790 | 19638 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 4511 | 2785 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 1037 | 595 |
| Амортизація | 2515 | 4332 | 2588 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 6701 | 3505 |
| Разом | 2550 | 36371 | 29309 |