

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра менеджменту

«До захисту допущено»

Завідувачка кафедри

д.е.н., проф. Вікторія ДЕРГАЧОВА

«08» червня 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття ступеня бакалавра

**за освітньо-професійною програмою
«Менеджмент і бізнес-адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»**

на тему **«Підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства сільськогосподарського машинобудування»**

Виконала студентка 4 курсу, групи УЗ-72

Валерія ФУЖЕНКО

_____ (підпис)

Керівник доцентка кафедри менеджменту:

к.е.н., доц. Катерина КУЗНЄЦОВА

_____ (підпис)

Рецензент доцент кафедри міжнародної економіки:

к.е.н., доц. Сергій САВЧЕНКО

_____ (підпис)

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає цитат та вилучень з праць інших авторів без відповідних посилань студент(ка) _____ (підпис)

Київ – 2021 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра менеджменту

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність **073 «Менеджмент»**

Освітньо-професійна програма **«Менеджмент і бізнес-адміністрування»**

Сертифікатна програма **«Менеджмент міжнародного бізнесу»**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри

д.е.н., проф. Вікторія ДЕРГАЧОВА

«08» жовтня 2020 р.

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Валерії ФУЖЕНКО**

1. Тема роботи: «Підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства сільськогосподарського машинобудування»

керівник роботи к.е.н., доц. Катерина КУЗНЕЦОВА

затверджені наказом по університету від 21.05.2021р. № 1248-с

2. Термін подання студентом роботи: 07.06.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та навчально-методична література, законодавчі й нормативні акти України, які регламентують особливості діяльності підприємства у тій чи іншій сфері, інформація про історію створення та розвиток підприємства АТ «Ельворті», фінансова звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати» за 2017-2020 рр.; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»); звіти про виробництво продукції на зовнішні ринки 2017-2020 рр.; статут.

4. Зміст пояснювальної записки

а) теоретична частина:

- розглянути сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- розкрити методичні підходи до оцінювання ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

б) аналітична частина:

- надати загальну характеристику досліджуваного підприємства;
- продіагностувати та визначити особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінити ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

в) рекомендаційна частина:

- розробити пропозиції щодо підвищення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства,
- обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

5. Перелік ілюстративного матеріалу

1. Загальна характеристика діяльності підприємства АТ «Ельворті»
2. Аналіз фінансового стану діяльності АТ «Ельворті» за 2017-2020 роки
3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства АТ «Ельворті»
4. Аналіз ринку сільськогосподарського машинобудування
5. Оцінка ефективності здійснення ЗЕД АТ «Ельворті»
6. Пропозиції щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства
7. Економічний обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

6. Дата видачі завдання:

«08» жовтня 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Збір необхідної інформації щодо теоретичних та практичних засад управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	18.10.2020 – 25.12.2020	Виконано
2.	Розгляд теоретичних положень та практичного досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств	26.12.2020 – 29.01.2021	Виконано
3.	Надання загальної характеристики АТ «Ельворті»	30.01.2021 – 21.02.2021	Виконано
4.	Аналіз зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті»	22.02.2021 – 21.03.2021	Виконано
5.	Оцінка ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства	22.03.2021 – 26.04.2021	Виконано
6.	Розроблення пропозицій для підвищення зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті».	27.04.2021 – 09.05.2021	Виконано
7.	Обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.	10.05.2021 – 25.05.2021	Виконано
8.	Оформлення дипломної роботи першого (бакалаврського) рівня вищої освіти	26.05.2021 – 30.05.2021	Виконано

Студент _____ Валерія ФУЖЕНКО
(підпис)

Керівник дипломної роботи _____ Катерина КУЗНЄЦОВА
(підпис)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» на тему «Підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства сільськогосподарського машинобудування» містить 70 сторінок, 19 таблиць, 8 рисунків, 1 додаток. Перелік посилань нараховує 28 найменувань.

Метою дипломної роботи є розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є практичне обґрунтування шляхів підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

База дослідження – АТ «Ельворті».

Методи дослідження. В роботі були використані такі методи дослідження: фінансово-економічний аналіз для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, графічний – для наочного представлення результатів дослідження, порівняльний – для виявлення спільних рис економік країн, також розрахована економічна ефективність зовнішньоекономічної угоди з використанням системи показників.

Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами сільськогосподарського машинобудування для покращення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах, зокрема АТ «Ельворті».

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, зовнішній ринок, експорт, імпорт, розширення ЗЕД.

ABSTRACT

Bachelor's thesis on the « Improving the efficiency of the organization of foreign economic activity of agricultural machinery enterprises » includes 70 pages, 19 tables, 8 drawings, 1 attachment. The bibliography list consists of 28 items.

The purpose of the work is to develop proposals to improve the efficiency of foreign economic activity of the enterprise.

The research object of the work is the organization of foreign economic activity of the enterprise.

The research subject of the work is a practical justification of ways to increase the foreign economic activity of the enterprise.

The research base is JSC "Elvorti".

Research methods. The following research methods were used: financial and economic analysis to study the state of foreign economic activity of the enterprise, graphical - to visualize the results of the study, comparative - to identify common features of economies, also calculated the economic efficiency of foreign trade agreement using a system of indicators.

The results of the study can be used by domestic agricultural companies to increase the efficiency of foreign economic activity in modern conditions, in particular in JSC "Elvorti".

Key words: *foreign economic activity, efficiency, foreign market, export, import, expansion of foreign economic activity.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Сутність зовнішньоекономічної діяльності для підприємства.....	10
1.2 Методичні підходи до оцінювання ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	17
Висновки до розділу 1.....	25
2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»).....	27
2.1 Загальна характеристика досліджуваного підприємства.....	27
2.2 Діагностика та визначення особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	38
2.3 Оцінка ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	48
Висновки до розділу 2.....	51
3 НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»).....	52
3.1 Пропозиції щодо підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	52
3.2 Обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.....	61
Висновки до розділу 3.....	63
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67
ДОДАТОК А.....	70

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність є ключовим фактором для розвитку підприємства в наш час. Щоб підвищити конкурентоспроможність, наростити дохідність, розширити бізнес, підприємства виходять на нові ринки збуту. Головне, щоб зовнішньоекономічна діяльність була ефективною. Тому доцільно слідкувати за темпами розвитку ефективності та підвищувати її.

Питаннями підвищення організації зовнішньоекономічної діяльності займалися такі провідні науковці, як Козак Ю.Г., Тюріна Н. М., Вівчар О. І., Дейнека О.Г., Новицький В.Е. та інші.

Метою дипломної роботи є розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі завдання:

- дослідити сутність зовнішньоекономічної діяльності для підприємства;
- визначити шляхи підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розглянути загальну характеристику АТ «Ельворті»;
- проаналізувати особливості зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті»;
- оцінити ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробити пропозиції для підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті»;
- обґрунтувати доцільність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є практичне обґрунтування шляхів підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

База дослідження – АТ «Ельворті».

Теоретичною основою дослідження є сучасні теорії і методи дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності, наукові концепції, монографії та періодичні публікації українських й зарубіжних учених з питань підприємництва, менеджменту, формування механізмів управління розвитком підприємства, формування конкурентних стратегій. В роботі використано законодавчі та нормативні акти України.

Методи дослідження. В роботі були використані такі методи дослідження: фінансово-економічний аналіз для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, графічний – для наочного представлення результатів дослідження, порівняльний – для виявлення спільних рис економік країн, також розрахована економічна ефективність зовнішньоекономічної угоди з використанням системи показників.

Інформаційну базу дослідження склали: економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків діяльності підприємництва агропромислової галузі, матеріали органів державної статистики України, також результати досліджень, виконаних автором, інтернет ресурси.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність зовнішньоекономічної діяльності для підприємства

В наш час, людство розуміє що таке зовнішньоекономічна діяльність та може уявити наскільки вона важлива для держав і в особливості підприємств. Рівень розвитку кожної країни напряду залежить від взаємодії з іншими країнами. Підприємства, які займаються міжнародною діяльністю, не тільки підвищують свій дохід та свою конкурентоспроможність, а й покращують соціально-економічний рівень своєї держави.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, також діяльність державних замовників із оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, яка має місце як на території України, так й за її межами [1].

Зовнішньоекономічна діяльність у всіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному й світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, це сприяє зростанню ефективності національних економік [2].

Функціями ЗЕД є:

- організація й обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами й результатами праці у їх матеріальній і вартісній формах;
- міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організація міжнародного грошового обігу [2].

Практичне значення зовнішньоекономічної діяльності для країн полягає в можливості отримувати валютну виручку від експорту, підвищувати

технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки й технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію [2].

До видів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт й імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг закордонним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських й інших, що прямо та виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України [1];
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна й інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання й підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами в випадках, передбачених законами України;
- кредитні і розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України в випадках, передбачених законами України [1];
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів та форм, проведення

спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так й за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана із наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок й інших нематеріальних об'єктів власності із боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- організація і здійснення діяльності у галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів й інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація й здійснення оптової, консигнаційної й роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках [1];
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [1].

Одним з головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, що виготовляє продукцію, надає послуги із метою задоволення потреб суспільства й одержання прибутку [2].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) - сфера господарської діяльності, пов'язана із міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом й імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок [3].

ЗЕДП є складовою загальної діяльності, отже, взаємопов'язаною з нею й спільно вмотивованою підприємства; в той же час зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, що полягає у тому, що здійснюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Основні мотиви розвитку ЗЕД підприємств:

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі із метою збільшення прибутку;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій та обладнання;
- залучення інжинірингових й інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості та нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу й конкурентних позицій на світових товарних ринках;
- участь в міжнародному поділі праці, спеціалізації й кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки [3].

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми й методи ЗЕД, також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову й іншу

політику. Це дає підприємствам можливість комплексно й ефективно використовувати свої переваги та регіону, в якому воно розташоване, також зовнішні фактори в вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно і з більшою віддачею вирішувати виробничо-економічні, науково-технічні й соціальні питання; одержувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД [2].

Існує багато обставин, що заважають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах та негативно впливають на її результати. Основні з них [2]:

1. Воєнні конфлікти, стихійні лиха, політичні реформи, економічні блокади, страйки тощо;
2. Відсутність збалансованого механізму державного регулювання й гнучкого управління в умовах кон'юнктури внутрішнього і світового ринків, що постійно змінюється. Це обумовлено недосконалістю законодавчої бази регулювання ЗЕД, системи кредитування і страхування промислового експорту, митно-тарифного й нетарифного регулювання, недоліками системи банківського обслуговування, слабким розвитком транспортної інфраструктури, що повинна забезпечувати потреби експортно-імпортних перевезень.
3. Недостатність договірно-правового механізму торгівельно-економічних відносин з зарубіжними країнами, співробітництва із міжнародними економічними організаціями та з промислово розвинутими країнами.
4. Технічна відсталість виробництва, низька якість продукції, застаріла система організації управління виробництвом, слабкий розвиток виробничо-коопераційних зв'язків, недостатній рівень економічних норм продукції, яка постачається на експорт тощо.
5. Не завжди українські підприємці додержуються міжнародних домовленостей, правил і норм торгівлі, враховують інтереси партнерів й особливості зарубіжного законодавства [2].
6. Економічні обмеження та заборони із боку інших країн, що обумовлено конкуренцією (дискримінаційні тарифи, квоти, санкції). Вони

установлюють обмеження щодо іноземних підприємств в порівнянні із національними, незважаючи на додержування принципу національного режиму. Це можуть бути обмеження в сфері прямих інвестицій, які виражаються у вимогах в одержанні дозволу на здійснення ПІІ на їх території. У деяких країнах дозвіл потребується тільки у окремих випадках, наприклад, переважно для вкладення у галузі, де присутність іноземних компаній обмежена, у інших країнах дозволи необхідні у всіх випадках, за винятком незначних інвестицій [2].

7. Підприємці на зарубіжних ринках можуть стикатися з неформальними обмеженнями: багато кроків до одержання дозволу на інвестиційну діяльність; можуть висуватися умови щодо прийняття в частку місцевих підприємців, використання місцевих ресурсів, розвиток постачання на експорт тощо; створення бюрократичних перешкод у діяльності українських компаній, одержанні кредитів, державних замовлень тощо.
8. Недостатнє володіння українськими підприємцями інформацією щодо економічних, організаційно-правових умов роботи на зарубіжних ринках. Вони повинні знати гарантії прав й інтересів іноземних інвесторів за кордоном. Якщо не володіти цією інформацією, можуть виникнути певні труднощі щодо використання їхнього майна із метою підприємницької діяльності, приватизації та ін.

Для ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності, на підприємстві повинен бути відповідний відділ ЗЕД.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності (ВЗЕД) — це частина апарату управління підприємства, його головна задача — здійснювати планування, організацію й координацію ЗЕД підприємства [4].

Головні задачі відділу ВЗЕД:

- управління експортним потенціалом підприємства та створення конкурентоздатної продукції;
- забезпечення виконання зобов'язань перед іноземними партнерами;

- освоєння нових форм виробничої, науково-технічної й інвестиційної співпраці;
- підготовка контрактного товару до процедур митного оформлення.

Основною функцією відділу ВЗЕД являється забезпечення стабільної й адекватної, потенційним можливостям підприємства, зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення торгових відносин з іноземними партнерами [4].

Основними видами робіт, виконуваних відділом, є наступні:

- організація експортно-імпортних операцій;
- валютно-фінансові операції;
- декларування і митне оформлення вантажів;
- встановлення партнерських зв'язків з фірмами інших країн;
- науково-інформаційна робота;
- пошук способів виходу підприємства на зовнішній ринок;
- вивчення напрямів і тенденцій розвитку світового ринку конкретного товару [4].

Склад працівників відділу ЗЕД визначається структурою та особливостями виробництва експортної продукції, формами й масштабами ЗЕД на підприємстві: начальник відділу, заступник начальника, що безпосередньо підкоряється начальнику відділу, йому в свою чергу підлеглі: експерт з митного регулювання, економіст, протокольне бюро.

Начальник відділу ЗЕД здійснює загальну координацію діяльності працівників відділу та координує діяльність відділу із іншими відділами і службами підприємства, займається питаннями руху валютних засобів, вирішує поточні оперативні питання. У деяких відділах є посада фахівця з валютних операцій (планування, контроль за валютно-розрахунковими операціями і т. д.).

Заступник начальника відділу ЗЕД здійснює контроль за своєчасним виконанням вказівок, веде листування із підприємствами та фірмами України і інших країн, економічних і науково-консультативних питань, бере участь у розробці умов контрактів [4].

Економіст відділу ЗЕД відповідальний за розрахунок цін експортної продукції із урахуванням базису поставки та інших умов, складання комерційних пропозицій із продажу продукції підприємства, розроблення статей контракту, оформлення паспорта угоди за договорами купівлі-продажу, підготовлення плану заходів щодо виконання умов контракту та його контролю. В деяких відділах замість економіста є посада провідного фахівця із кон'юнктури та цін.

Експерт з митного регулювання веде всю митну документацію, це включає: забезпечує митне оформлення продукції, що експортується і імпортується підприємством, відповідає за оформлення вантажних митних декларацій, веде статистичну звітність відділу.

У компетенцію протокольного бюро входить складання програм перебувань делегацій, також переклад всієї документації, що поступає на підприємство із іноземних мов, допомога у організації переговорів, підготовка необхідної документації при закордонних відрядженнях фахівців [4].

Відділ, за чисельністю працівників, є невеликим. Тому такі відділи на підприємстві як маркетинговий, фінансовий, планово-економічний, транспортний та бухгалтерія тісно взаємодіють з працівниками відділу ЗЕД.

1.2 Методичні підходи до оцінювання ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності розглядається як складова суспільної ефективності. Вона може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість яких демонструють переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності являється суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так й в масштабах усієї країни.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як сукупність різних форм економічних відносин певної країни з закордонними партнерами оцінюється за трьома спрямуваннями, а саме:

- за рівнем управління - на рівні держави, регіону, конкретного підприємства, його підрозділів;
- за видами діяльності - зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво, валютно-фінансова, інвестиційна діяльність, спільне підприємництво тощо;
- за часовим інтервалом – коротко, середньо і довгострокові [5].

Відповідно до зазначених належностей кінцевий результат зовнішньоекономічної діяльності визначається із урахуванням таких аспектів аналізу [5]:

- інституційний аналіз: передбачає оцінку політичних, правових, організаційних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- комерційний аналіз: передбачає оцінку існуючої ринкової ситуації і оцінку імовірної зміни кон'юнктури;
- технічний аналіз: передбачає вивчення сукупності прийомів, що дозволяють здійснити певну зовнішньоекономічну операцію або реалізувати проект і з'ясувати рівень досконалості технічного супроводження;
- фінансовий аналіз: здійснюється із метою обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності виходячи з інтересів власника;
- економічний аналіз: відбувається через порівняння витрат і результатів й має за мету визначення користі, яку дістане суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, держава й суспільство у цілому у разі здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності; до завдання такого аналізу входить також визначення ризику, із яким буде пов'язана зазначена діяльність;
- соціальний аналіз: передбачає оцінку соціальних наслідків впливу зовнішньоекономічної діяльності;

- екологічний аналіз, за результатами якого робиться висновок про вплив певних зовнішньоекономічних операцій і проектів на навколишнє середовище й політику уряду щодо цього [5].

На макроекономічному рівні визначається соціальна й економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Соціальна ефективність виявляється впливом зовнішньоекономічних операцій на рівень життя населення, задоволення попиту споживачів, покращення структури ринку товарів і послуг. Економічна ефективність виявляється в тому, що потреби національної економіки задовольняються закупкою закордонних товарів, при цьому валютна виручка, необхідна для здійснення імпорту, забезпечується за рахунок експортування товарів вітчизняних виробників [5].

Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі на рівні держави здійснюється за допомогою абсолютних і відносних показників. Основними абсолютними показниками, що характеризують зовнішню торгівлю країни, такі: обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту (загальна сума експорту, імпорту), зовнішньоекономічне сальдо (вартість експорту за мінусом вартості імпорту). На їх основі визначаються найважливіші відносні показники, насамперед, експортна квота, імпортна квота й коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту.

Визначальні підходи щодо оцінки досконалості зовнішньоекономічної діяльності підприємств ґрунтуються на модифікації класичного принципу порівняльної переваги стосовно експорту й імпорту капіталу. Із урахуванням сучасної специфіки міжнародних економічних відносин основними принципами є такі [5]:

- принцип позабалансових витрат полягає в оцінці проектів зовнішньоторговельних угод не за бухгалтерськими витратами, а за економічними, тобто з урахуванням позабалансових витрат;
- принцип капіталізації дозволяє розглядати зовнішньоторговельні угоди наче гру на відсоткових ставках держав, чиї валюти задіяні у контрактах,

й оцінювати їх дохідність за формулами простої та складної капіталізації, виходячи з вірогідності того, що експортер-імпортер не зможе забрати із проекту доход до завершення проектних періодів;

- принцип дефляції допомагає порівняти проекти зовнішньоторговельних угод не за номінальними, а за реальними показниками дохідності, які враховують інфляцію (середньорічний дефлятор, індекс цін) в країнах контрагентах [5];
- принцип дисконтування необхідний для реалізації проектів зовнішньоторговельних угод, пов'язаних із довгостроковими іноземними інвестиціями, які варто здійснювати лише за позитивного значення чистої дисконтованої вартості (NPV);
- принцип арбітражування передбачає, що при проведенні зовнішньоторговельних операцій відсоткового арбітражування необхідно враховувати "ножиці" між відсотковими ставками та курсами валют держав контрагентів;
- принцип хеджування дозволяє перекладати валютний ризик на посередників шляхом укладання з ними ф'ючерсних і форвардних контрактів або ділити ціновий ризик між постачальниками і замовниками через застосування опціонів [5].

Для економічного зростання підприємства у довгостроковій перспективі потрібно приділяти увагу підвищенню ефективності ЗЕД підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, яка буде враховувати внутрішні можливості підприємства й ринкові умови, у яких йому доводиться функціонувати. Для розробки стратегії необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства.

Спочатку потрібно оцінити підприємство з усіх сторін. Провести аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності в фінансово-економічному

спектрі. Скласти розгорнуту матрицю SWOT, що допоможе побачити внутрішні можливості підприємства

Також, обов'язково потрібно провести аналіз зовнішнього середовища. Оцінити конкурентів, постачальників, споживачів, проаналізувати товари конкурентів, виявити стадії життєвого циклу товарів та можливості його заміни. Такий аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп, щоб визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямки його розвитку в наявному конкурентному середовищі. Необхідно провести маркетингові дослідження ринку з метою виявлення переваг споживачів та оцінити постачальників для визначення якості сировини й рівня цін на неї в галузі.

Для визначення привабливості ринку зовнішньоекономічної діяльності підприємства потрібно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства частіше використовуються такі матриці: матриця BCG - аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GE - аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця Shell/DPM - аналіз привабливості ресурсоємної галузі в залежності від конкурентоспроможності; матриця ADL - аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку.

Після проведення комплексного аналізу економічної діяльності підприємства підбираються шляхи підвищення, удосконалення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Для підприємств, що стикаються із проблемою пошуку шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій для аналізу взаємозв'язків й сукупного впливу факторів на витрати, а також ефективність зовнішньоекономічних операцій, розгляд їх у системі, пропонується: використати логістичний системний підхід до операцій; створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією; використовувати графічні та табличні методи при обробці інформації у зовнішньоекономічних операціях [6].

Спираючись на вищенаведену послідовність рекомендацій, надамо детальну характеристику кожному із методів, який треба використовувати для підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Впливати на ефективність зовнішньоекономічних операцій можуть наступні фактори: митні платежі, транспортування, схема митного оформлення, нетарифні обмеження, безпека й ризики, маркетинг, тощо. Всі ці фактори і ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу [6].

З одного боку, ефективність зовнішньоекономічної операції залежить від вигод, набутих після її здійснення (наприклад, виручка від реалізації продукції на експорт), з іншого боку, від витрат на проведення операції (наприклад, собівартість виготовленого експортного товару). Витрати на зовнішньоекономічну операцію виникають на кожному кроці, починаючи від ідеї, так до її реалізації, від початку проведення маркетингових досліджень до моменту поставки товару замовникам. Зовнішньоекономічну операцію можна розглядати як сукупність логістичних систем, що знаходяться в постійній взаємодії, впливають одна на одну й на кінцеві результати. Концепція логістичної системи зовнішньоекономічних операцій пов'язана із проблемами забезпечення матеріальними ресурсами, постачання товарів. Основна логістична функція дозволяє оптимізувати витрати й підвищити ефективність зовнішньоекономічної операції.

За допомогою існуючих методів можна розраховувати наскільки ефективною є операція, ці підходи не враховують особливості операції і не враховують кожен крок та елемент системи. Таку деталізацію забезпечує логістика й системний підхід. Зовнішньоекономічній операції властива поетапність, її необхідно розглядати як сукупність підсистем та операцій, систему, до якої необхідно застосовувати логістику: маркетингові дослідження ринку; вибір форм й методів роботи на зовнішньому ринку; розробка комерційних і організаційних заходів; проведення ринкової кампанії; підготовка до укладання зовнішньоекономічного контракту; організація

контролю за виконанням зовнішньоекономічного контракту; укладання зовнішньоекономічного контракту, тощо. Таке структурування та розподілення зовнішньоекономічних операцій на елементи дозволяє більш детально аналізувати окремі підсистеми й впливати на їх результативність [6].

Для вирішення проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій можуть бути застосовані графічні й табличні методи. Поєднання переваг побудови системи управління потоками інформації логістичного підходу і професійних творчих навичок менеджерів підприємств, дозволяє оцінити аспекти зовнішньоекономічних операцій і вплинути на їх ефективність. Використовуючи логістику, графічні й табличні методи для наглядного оцінювання бізнес-процесів на кожному з етапів зовнішньоекономічної операції, можлива побудова блок-схем, що відображатимуть аспекти, які безпосередньо впливають на ефективність здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності та дозволять системно показати здійснення зовнішньоекономічної операції [6].

Отже, проблема необхідності підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій, присутня недосконалість сучасних методів розрахунку коефіцієнтів ефективності імпорту та експорту, відсутність методів уникнення ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Методи та інструменти оптимізації ефективності зовнішньоекономічних операцій:

1. Використовувати логістичний системний підхід до операцій;
2. Створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією;
3. Використовувати графічні та табличні методи при обробці інформації у зовнішньоекономічних операціях.

На основі вище описаних методів може бути розроблений механізм підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств. Позитивний результат отримаємо шляхом застосування наведених методів, спираючись на системний підхід і структурування процесів зовнішньоекономічної операції. Інтеграція методів логістики, системного

підходу та графічного методу – це основа для подальшого дослідження аспектів ефективності зовнішньоекономічних операцій [6].

Для підвищення ефективності проведення зовнішньоекономічних операцій потрібно вирішити такі питання на зовнішніх ринках [6]:

- підвищення конкурентоспроможності;
- нарощування обсягів доходів на ринках;
- орієнтація з асортиментом продукції на відповідні ринки;
- нарощування темпів росту продуктивності праці працівників;
- одержання оптимального ефекту від використання прибутку господарської діяльності;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- зменшення собівартості продукції та її збут;
- укладання ефективних договорів, врахування своєчасної практики ціноутворення [6].

Перший етап, для аналізування шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, це визначення кола країн, які є потенційно привабливими для проникнення на їхні ринки. Для цього необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, що включає в себе вивчення економічного середовища кожної з країн, системи міжнародної торгівлі та політико-правового та культурного середовища даних країн. Підприємство, яке вирішило вийти на новий іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування деяких обмежень та перешкод в міжнародній торгівлі як і у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. До таких обмежень належать: валютний контроль з боку держави, митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), ряд нетарифних бар'єрів (системи національних стандартів безпеки, якості) [7].

Вибір українським підприємством придбання підприємства, що знаходиться не в межах території України, як методу проникнення на іноземний ринок, потребує найменших затрат в порівнянні із іншими

способами для доступу на ринок та збереження ринкових позицій, а у довгостроковій перспективі - дає змогу зайняти певну ринкову нішу.

З метою підвищення ефективності функціонування зовнішньоекономічного комплексу необхідний розвиток системи та принципів державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків відповідно з курсом держави задля підтримки реального сектору економіки. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, експортних операцій, у першу чергу, знаходиться в залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. В такому випадку, значний інтерес представляє питання, яке пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, що націлені на підвищення конкурентоспроможності підприємства, також узгодження його ефективної виробничої та збутової діяльності[7].

Висновки до розділу 1

Ведення зовнішньоекономічної діяльності для підприємства грає велику роль як для самого підприємства, так і для країни, в якій воно знаходиться.

Основними мотивами розвитку ЗЕД підприємств являється:

- з метою збільшення прибутку, розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, із урахуванням їх вищої якості, унікальності і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках, залучення іноземних інвестицій;
- з метою успішного розвитку своєї економіки, спеціалізації і кооперуванні виробництва, участь у міжнародному поділі праці.

Для ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності, на підприємстві повинен бути відповідний відділ ЗЕД.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності — це частина апарату управління підприємства, його основна задача — здійснювати планування, організацію і координацію ЗЕД підприємства.

Основною метою відділу ВЗЕД є забезпечення стабільної і адекватної, потенційним можливостям підприємства, зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення торгових відносин з іноземними партнерами.

Щоб відбувалося економічне зростання підприємства в довгостроковій перспективі потрібно приділяти увагу підвищенню ефективності ЗЕД підприємства. Потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку, яка буде враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться функціонувати.

Для підприємств, що стикаються з проблемою пошуку шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій задля аналізу взаємозв'язків та сукупного впливу факторів на витрати та ефективність зовнішньоекономічних операцій, розгляд їх у системі, пропонується: використовувати логістичний системний підхід до операцій; створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією; використовувати графічні та табличні методи при обробці інформації у зовнішньоекономічних операціях.

Отже, головний крок для аналізу шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства – визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки. При цьому необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн та їхнього політико-правового та культурного середовища.

2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»)

2.1 Загальна характеристика досліджуваного підприємства

АТ «Ельворті» є провідним й одним з найбільших підприємств сільськогосподарського машинобудування України, яке виготовляє високоякісну сільськогосподарську техніку як для внутрішнього ринку, так й для закордонних ринків. Підприємство орієнтується на проектування сільгоспмашин світового рівня, призначених для роботи із застосуванням сучасних технологій посіву і обробітку ґрунту [8].

Місією підприємства є виробництво посівної, ґрунтообробної техніки, також техніки для захисту рослин високого технічного рівня на основі нових технологій із метою максимального задоволення потреб споживачів, забезпечення гармонійного розвитку Акціонерного Товариства в інтересах персоналу, акціонерів та регіону [8].

Підприємство пропонує широкий асортимент посівної та ґрунтообробної техніки, що відповідає сучасним агротехнологіям:

- сівалки для сівби зернових та просапних культур;
- посівні комплекси для смугового посіву зернових, зернобобових та інших культур за мінімальною і традиційною технологіями обробки ґрунту;
- борони дискові для ресурсозберігаючого передпосівного та основного обробітку ґрунту, знищення бур'янів та подрібнення пожнивних залишків після прибирання посівних культур;
- культиватори для суцільного і міжрядкового обробітку ґрунту;
- запасні частини для сільськогосподарської техніки;
- обприскувачі для внесення в ґрунт рідких мінеральних добрив і засобів захисту рослин [8].

Також в останні роки підприємство освоїло принципово нові види продукції:

- фронтальний навантажувач, призначений для завантаження, розвантаження сільськогосподарських сипучих та об'ємних матеріалів, рулонів, копиць, також вугілля, гравію, піску, мінеральних добрив й тарних і штучних вантажів на будівельних та монтажних роботах;

- екскаватор-навантажувач ELEX 81A, в розробці якого було задіяно власне конструкторське бюро й технічні напрацювання провідних закордонних виробників. Економічний і універсальний, орієнтований, насамперед, на ринок будівельних і комунальних послуг, ELEX 81A не поступається своїми технічними характеристиками провідним виробникам світу [8].

Товариство також здійснює й інші види діяльності: науково - технічні і конструкторські розробки, виготовлення експериментальних зразків і замовлень, виконання робіт промислового та непромислового характеру для сторонніх потреб та підвищення кваліфікації (для власних потреб) [8].

Ключова інформація щодо компанії наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Узагальнена інформація щодо АТ «Ельворті»

Код за ЄДРПОУ:	05784437
Повне найменування:	Акціонерне товариство «Ельворті»
Скорочене найменування (згідно Статуту):	АТ «Ельворті»
Юридична адреса:	25006, м. Кропивницький, вул. Євгена Чикаленка, 1
Керівник:	Калапа Сергій Георгійович
Статутний капітал (грн.):	9500000
Дата реєстрації:	14.01.1994 року
Вид економічної діяльності	
Код за КВЕД	28.30
Найменування:	Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства

Джерело: побудовано автором на основі [8].

Система управління якістю по міжнародному стандарту ISO 9001 діє на підприємстві із 2004 року. В 2019 році підприємство пройшло чергову сертифікацію системи управління якістю по новій версії міжнародного стандарту ISO 9001:2015, що підтверджено сертифікатом відповідності №Q-5402/19 від 18.10.2019, виданим міжнародним органом по сертифікації QSCert.

В своїй діяльності з питань екології АТ «Ельворті» керується Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про

відходи», «Про охорону атмосферного повітря», Земельним Кодексом України, Водним Кодексом України, а також постановами та інструкціями Міністерства екології та природних ресурсів України [8].

Свою діяльність підприємство здійснює із урахуванням забезпечення охорони навколишнього природного середовища, санітарного та епідемічного благополуччя населення.

У обов'язки підприємства входить проведення природоохоронних заходів, які сприяють зменшенню викликаних виробничою діяльністю негативних впливів [8].

Заходи, спрямовані на мінімізацію впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, що підприємство впровадило у 2018 році:

1. Раціональне використання води.

Виробнича діяльність підприємства не впливає на водні ресурси, оскільки АТ «Ельворті» не здійснює забір води із природних джерел (річки, свердловини тощо). Водопостачання здійснюється від мереж ОКВП «Дніпро-Кіровоград» згідно угоди № 420/365-4/145 від 01.04.13 р. На усіх вводах встановлені господарсько-розрахункові прилади обліку (водоміри) в кількості 4 штук [8].

Скид стоків здійснюється у колектори мережі ОКВП «Дніпро-Кіровоград». Облік ведеться розрахунковим методом стосовно спожитої питної води по кожному випуску. За наявності перевищень допустимих концентрацій забруднюючих речовин в стічних водах, підприємство сплачує кошти за доочищення скидів ОКВП «Дніпро-Кіровоград» згідно здійснених розрахунків і виставлених рахунків.

2. Управління відходами.

З метою регулювання відносин у сфері поводження із відходами на підприємстві впроваджено проект «Чистий завод» та розроблено стандарт СТП 009 «Система управління якістю. Ресурси. Порядок обліку утворення, зберігання та утилізації відходів виробництва й споживання». Основною вимогою проекту є роздільне збирання відходів. Це дозволяє суттєво зменшити

кількість відходів, що вивозяться на захоронення на полігон ТОВ «Екостайл» завдяки вилученню із загальної маси відходів компонентів, що підлягають вторинній переробці (папір та картон пакувальний, ПЕТ-пляшки, поліетиленова плівка, скло, деревина та інші) і передачі їх на утилізацію, також зменшити витрати на знешкодження промислових відходів [8].

За 2020 рік підприємством було витрачено 15,5 тис. грн. на утилізацію відходів:

- для захоронення на полігоні передано ТОВ «Екостайл» 98,1 тон побутових відходів, вартість захоронення 11,1 тис. грн.;
- на утилізацію ТОВ НВФ «Екоцентр» передано:
 - 1,5 тон відпрацьованих шин, вартість робіт – 1,5 тис. грн.;
 - 500 штук люмінесцентних ламп, вартість робіт – 2,9 тис. грн.

Також підприємство отримало дохід від здачі на утилізацію і переробку відповідним підприємствам вторинної сировини на суму 105,4 тис. грн.;

3. Викиди парникових газів.

Свою діяльність АТ «Ельворті» здійснює на підставі Дозволу на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами №3510136300-780 від 08.10.2015 р. Термін дії Дозволу – до 08.10.2025 року [8].

Підприємство відповідає за раціональне використання всіх природних ресурсів й відшкодовує витрати на їх відновлення і охорону. Так за 2020 рік підприємством було сплачено «Збір за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел» на суму 22,5 тис. грн.

На виконання ст. 10 Закону про охорону атмосферного повітря на підприємстві проводиться щорічний контроль за викидами забруднюючих речовин згідно затвердженого план-графіка [8]:

- перевірка ефективності роботи пилогазоочисного обладнання ТОВ «Еко Проект Сервіс» згідно угоди за № 30/2019-563/365 від 20.06.2019 року на суму 9,1 тис. грн;

- дослідження повітря в санітарно-захисній зоні фахівцями Кіровоградського обласного лабораторного центру МОЗ України згідно угоди № 1135-737/365 від 04.09.2019 р. на суму 1,0 тис. грн.

Також, з метою зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин і зменшення навантаження на навколишнє середовище у 2020 році здійснювалася реконструкція систем витяжної вентиляції у корпусах 90, 91 на суму 413,3 тис. грн. [8].

4. Споживання енергії.

З метою кращого згорання палива та запобігання утворення парникових газів (викидів оксиду вуглецю) на підприємстві щомісячно здійснюються роботи щодо налагодження роботи газових пальників малярних комплексів ПКПМ й ПКЗМ товариством «ЕКОЕНЕРГОСЕРВІС» згідно угоди № ЕЕС/19-С/03-19/365 від 08.01.2019 р., в 2020 році витрати на ці роботи склали 384,9 тис. грн. [8].

В цілях дотримання вимог природоохоронного законодавства та контролю за впливом на навколишнє середовище, на підприємстві щорічно затверджуються та виконуються «План заходів з охорони навколишнього середовища», «План-графік контролю скидів зворотних вод», «План - графік контролю за дотриманням нормативів ГДВ (ТПВ) на джерелах викидів і в контрольних точках» та «План-графік контролю осаду після очисних споруд на гальванічній ділянці» [8].

Органи управління підприємства складають загальні збори акціонерів, наглядова рада, правління, ревізійна комісія.

Загальні збори акціонерів – вищий орган управління компанії, який має найширші повноваження розпоряджатися, виконувати або ратифікувати всі акти, що стосуються діяльності компанії.

Наглядова рада – здійснює захист прав акціонерів, контролює та регулює діяльність Генерального директора.

Правління – наділене найширшими повноваженнями щодо здійснення всіх актів управління та розпорядження відповідно до корпоративних цілей

компанії. Правління приймає рішення приймати рішення об'єктивно, в найкращих корпоративних інтересах компанії. Правління несе колективну відповідальність та підзвітність акціонерам за належне ведення бізнесу, довгостроковий успіх компанії, ефективність системи звітності та системи корпоративного управління.

Ревізійна комісія є постійно діючим колективним органом, повністю спроможний здійснювати нагляд за діяльністю компанії у сферах адекватності та ефективності системи фінансової звітності, внутрішнього контролю та управління ризиками.

Структуру підприємства складають виробничі підрозділи та відділи і служби в апараті управління.

Виробнича структура включає в себе продуктові команди. Продуктова команда - це команда виробничого процесу (поток створення цінності), яка виготовляє однорідний продукт від його проектування та впровадженню у серійне виробництво до відвантаження покупцеві.

Приклад продуктового типу структури управління подано на рисунку 2.1.

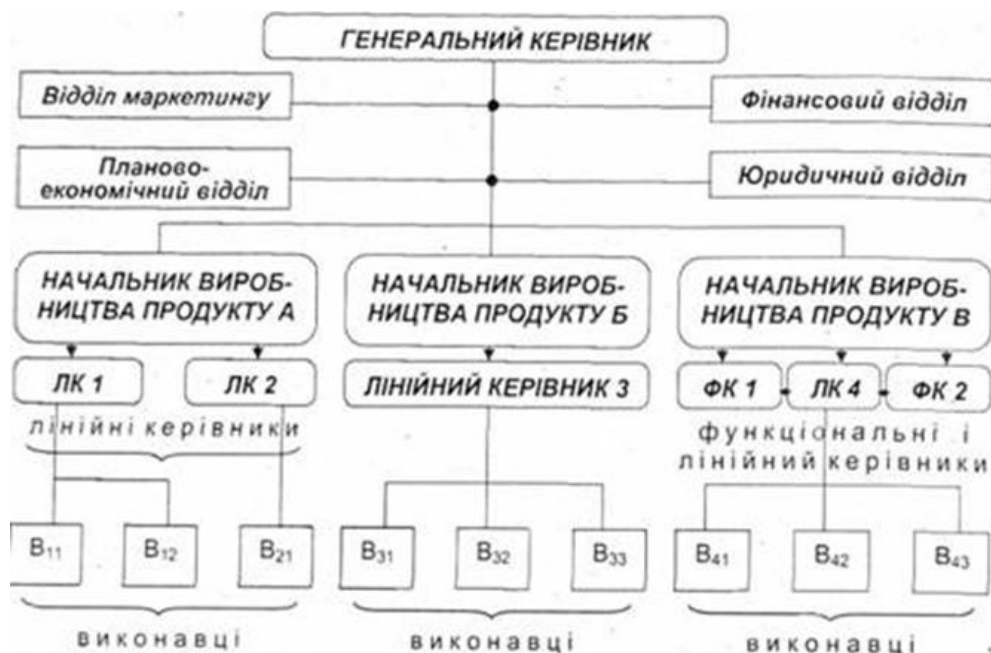


Рисунок 2.1 – Продуктовий тип структури управління

Джерело: [9]

На підприємстві п'ять продуктивних команд:

- зернових машин – ПКЗМ;
- просапних машин – ПКПМ;
- широкозахватних машин – ПКШМ;
- будівельно-дорожніх машин – ПКБДМ;
- робочих органів – ПКРО.

Апарат управління підприємства включає наступні служби:

- технічна служба - підпорядковується директору технічному, до неї відносяться відділи головного механіка, головного енергетика, головного технолога, інструментально-нормативний відділ та служба генерального конструктора [8];
- служба якості - підпорядковується директору з якості, до неї відносяться відділ контролю та центральна заводська лабораторія;
- управління планування та логістики - підпорядковується директору з виробництва, включає в себе відділи закупівель, планування виробництва, внутрішньої логістики;
- економічна служба - підпорядковується директору фінансовому, до складу служби входять: головна бухгалтерія, відділи організації та оплати праці, планово-економічний і інформаційних технологій [8];
- служба управління персоналом - підпорядковується директору з персоналу та включає в себе відділи управління персоналом та господарчо-побутовий;
- відділ охорони праці;
- служба безпеки;
- група розвитку постачальників.

Реалізацію продукції підприємства, маркетингові заходи, логістичну діяльність та сервісне обслуговування покупців здійснює Торговий дім [8].

Аналіз фінансового стану діяльності АТ «Ельворті» за 2017-2020 роки показано в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Показники фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, тис. грн.

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2017	2018	2019	2020	2020/2019	2020/2018	2020/2017
Чистий дохід від реалізації товарів	1049279	881733	709011	784521	75510	-97212	-264758
Собівартість реалізованих товарів	719154	720687	618823	704901	86078	-15786	-14253
Валовий дохід	330125	161046	90188	79620	-10568	-81426	-250505
Витрати (операційні, адмін., на збут)	170157	259508	172359	146358	-26001	-113150	-23799
Фінансовий результат до оподаткування	200275	5071	(48088)	(37983)	10105	-43054	-238258
Податок на прибуток	36082	4458	1707	549	-1158	-3909	-35533
Чистий прибуток (збиток)	164193	613	(49795)	(37334)	12461	-37947	-201527

Джерело: побудовано автором на основі внутрішньої документації

Як видно з даних таблиці, в 2020 році підприємство отримало збиток в розмірі 37,33 млн. грн., в 2019 збиток був більшим на 12,5 тис. грн.. При цьому в 2018 році прибуток становив 613 тис. грн. Таке погіршення викликано, насамперед, зменшенням обсягів реалізації майже на 20% або на 172,7 млн. грн. та курсовими різницями, які виникли за рахунок реалізації продукції на експорт, переважно до Білорусії та ЄС і склали 6,4 млн. грн., а також від купівлі–продажу іноземної валюти – 8,0 млн. грн. Також значною причиною стала пандемія COVID-19.

В 2020 році продовжувалась тенденція зниження обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства до попередніх років. Це було викликано як несприятливою ситуацією на ринку сільгосптехніки України, так і відсутністю

у підприємства достатньої кількості обігових коштів та кваліфікованого персоналу для забезпечення виготовлення необхідної кількості продукції. Це стало причиною значних знижень фінансово-економічних показників підприємства.

Значне зменшення витрат на збут пояснюється зменшенням витрат на транспортування реалізованої продукції (в зв'язку зі зменшенням обсягів реалізації), на рекламу та участь підприємства у виставках (з метою оптимізації витрат).

Зменшення фінансових витрат виникло за рахунок зменшення відсотків за кредити (за рахунок зменшення рівня кредитів в 2019 р.) та зменшення витрат з нарахування відсотків по іменним відсотковим звичайним (незабезпеченим) облігаціям серії А, В, С (у зв'язку з прийнятим керівництвом рішенням про викуп своїх цінних паперів (облігацій) у юридичної особи на загальну суму 110 млн. грн.).

Зміна інших операційних витрат й доходів зумовлена тим, що в 2018 році підприємство збільшило інший операційний дохід за рахунок переоцінки вартості активів – інвестиційної нерухомості на 55,2 млн. грн., (витрати на зміну вартості активів склали 4,6 млн. грн.), але при цьому мало збитки від курсових різниць та купівлі-продажу іноземної валюти в розмірі 41,4 млн. грн.

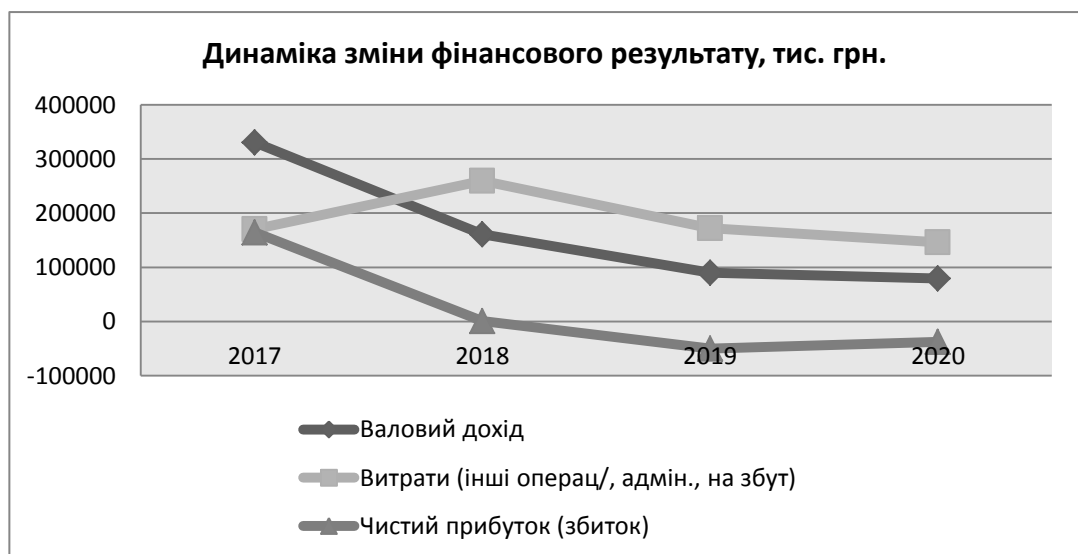


Рисунок 2.2. – Динаміка зміни фінансового результату АТ «Ельворті»

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.2.

Здатність підприємства погашати короткострокові боргові зобов'язання і конвертувати свої активи в грошові кошти визначається за допомогою коефіцієнтів ліквідності.

Таблиця 2.3. – Оцінка платоспроможності АТ «Ельворті»

Найменування	Формула	2020 рік	2019 рік	2018 рік	Нормативне значення	Відхилення	
						2020/2019	2020/2018
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	1,54	1,55	2,29	1 - 2,5	-0,01	-0,75
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шв.л} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,5	0,51	1,24	0,6 - 1	-0,01	-0,74
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{аб.л} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,008	0,008	0,07	0,2 – 0,3	0	-0,062

Джерело: побудовано автором на основі внутрішньої документації

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) показує достатність ресурсів підприємства, що можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Значення коефіцієнту 1,54 хоча і зменшується в порівнянні з попереднім роком, але знаходиться в межах нормативних значень.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює здатність підприємства вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів. Значення коефіцієнта зменшилось до попереднього року і знаходиться за межею нормативного значення, це говорить про те, що грошових і інших ліквідних активів підприємства може бути недостатньо для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує, яка частина боргів може бути сплачена негайно становить 0,008, в порівнянні з 2018 роком зменшився на 0,06, низьке значення коефіцієнту свідчить про те, що забезпечення підприємства власними обіговими коштами для негайної сплати боргів недостатньо.

Аналіз ліквідності необхідно доповнити аналізом платоспроможності або фінансової стійкості.

Аналіз ліквідності необхідно доповнити аналізом платоспроможності або фінансової стійкості.

Таблиця 2.4. – Показники фінансової стійкості АТ «Ельворті»

Найменування	Формула	2020 рік	2019 рік	2018 рік	Норм. значення	Відхилення	
						2020/2019	2020/2018
Коефіцієнт фінансової автономії	$\text{Кавт.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	0,68	0,68	0,66	0,4 - 0,6	0	+0,02
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\text{Кфс} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$	0,69	0,69	0,78	0,7 - 0,9	0	-0,09
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	$\text{Ксппв} = \frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власний капітал}}$	0,47	0,46	0,52	≤ 1	0,01	-0,06
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\text{Кман.} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}$	0,24	0,24	0,23	$> 0,1$	0	+0,01
Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами;	$\text{Кзаб.} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Оборотні активи}}$	0,33	0,34	0,31	$> 0,1$	-0,01	+ 0,03

Джерело: побудовано автором на основі внутрішньої документації

Коефіцієнт фінансової автономії показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. На підприємстві частка власного капіталу доволі висока - 68%.

Коефіцієнт фінансової стійкості - говорить про здатність підприємства залишатися платоспроможним у довгостроковій перспективі. Значення коефіцієнта вказує, яку частку активів підприємство здатне фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. В 2019 та 2020 роках показник рівний. Відносно 2018 року – зменшився, але знаходиться майже в межах нормативного значення.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (оптимальне значення $\leq 0,5$, критичне значення = 1) характеризує залежність підприємства від залучених засобів. Значення коефіцієнту 0,47 та його зменшення до 2018 р на 0,05 свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом підприємства. Порівняно з попереднім роком показник не змінився.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами являється індикатором здатності підприємства фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Високе значення коефіцієнту 0,33 говорить про фінансову стійкість і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування.

Аналізуючи коефіцієнти фінансової стійкості підприємства необхідно зазначити, що в 2020 році майже всі показники відповідають показникам 2019 року, при цьому підприємство має доволі стійкий фінансовий стан.

2.2 Діагностика та визначення особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Продукція АТ "Ельворті" сертифікована в Україні, Європейському Союзі та в бувших країнах СНД. Основним ринком для реалізації сільськогосподарської техніки є Україна, Росія, Молдова, Угорщина, Чехія, Литва, Латвія, Словаччина, Румунія, Польща, Республіка Болгарія, Киргизія та Вірменія. Реалізація техніки відбувається через власну дилерську мережу з повноваженнями технічних центрів. Компанія має свої представництва в Росії, Білорусі та Казахстані. У всіх країнах зарубіжжя, куди регулярно постачається техніка, діють дилерські центри, також продажі здійснюються безпосередньо з заводу до кінцевого споживача [8].

Аналізуючи країни, в які здійснюється експорт, видно, що не з усіма є постійна взаємодія. Постійними країнами-експортерами є Росія, Молдова,

Болгарія, Угорщина та Румунія. Від експорту в Білорусь та Казахстан в останні 2 роки отримується найбільший дохід.

Розглянемо дані по експорту компанії за останні 4 роки. Доходи від експорту розділено за країнами та зображено в таблиці 2.3.

Таблиця 2. 5. – Дохід від експорту, тис. грн.

Країни	Дохід від експорту, тис. грн.			
	2017	2018	2019	2020
Білорусь	750	-	150000	150000
Російська Федерація	450000	750000	50000	15000
Казахстан	-	-	15000	70000
Молдова	45000	150000	30000	10000
Болгарія	10000	40000	15000	7000
Угорщина	6500	15000	3500	2000
Румунія	3000	7000	5500	3000
Литва	1500	1500	-	2000
Польща	500	3500	300	-
Словаччина	-	2000	800	-
Латвія	550	-	-	600
Монголія	-	3500	-	5000
Азербайджан	-	5000	-	-
Всього:	517800	977500	270100	264600

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Дивлячись на загальні результати від експорту можна побачити, що в 2018 році дохід значно перевищив попередній рік на 459700 тис. грн. і становив 977500 тис. грн.. Але такий значний показник не став стабільним. У 2019 році дохід склав 270100 тис. грн., що на 707400 тис. грн. менше за 2018 рік.



Рисунок 2.3. – Дохід від експорту АТ «Ельворті»

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.5.

Результат від експорту у 2020 році дорівнював 264600 тис. грн., це на 5500 тис. грн. менше ніж в попередньому році. Головні причини зниження доходності можна виділити такі: пандемія COVID-19, яка негативно вплинула на всю економіку світу; екологічні умови, які знижують врожайність та не спонукають купувати техніку.

АТ «Ельворті» здійснює імпортні операції з закупівлі таких товарів, наприклад:

- Прокат плоский з інших легованих сталей завширшки 600 мм або більше;
- Двигуни внутрішнього згоряння поршневі з компресійним запалюванням (дизелі або напівдизелі);
- Металокераміка і вироби з металокераміки;
- Гвинти, болти, гайки, глухарі, гачки вкручувані, заклепки, шпонки, шплінти, шайби;
- Насоси повітряні або вакуумні, повітряні або інші газові компресори та вентилятори;
- Частини та приладдя, призначені винятково або переважно для обладнання товарних позицій;
- Вироби з пластмаси для транспортування та пакування товарів;
- Машини сільськогосподарські та інше.

Серед країн-імпортерів переважають світові лідери галузі такі як Німеччина, Італія, Австрія, Іспанія, Китай. Як і з експортом, імпорту здійснюється не з усіма країнами на постійній основі.

Обсяги імпорту з 2018 року зростали. У 2019 році обсяг склав 28,75 млн. грн., що на 11,35 млн. грн. більше ніж у 2018. А от у 2020 році імпорту здійснився на 34,4 млн. грн., що на 5,56 млн. грн. перевищує попередній рік. Це можна пояснити підвищенням цін на імпортовану продукцію, а також зменшенням виробництва на самому підприємстві.

Детальніше можна розглянути країни-імпортери та обсяг імпорту по ним в таблиці 2.6.

Таблиця 2. 6. – Обсяг імпорту, тис. грн.

Країни	Обсяг імпорту, тис. грн.			
	2017	2018	2019	2020
Не визначено	45000	6000	20000	1000
Білорусь	7000	1500	2000	8000
Російська Федерація	2000	-	-	2000
Угорщина	-	-	100	300
Польща	-	-	1500	-
Болгарія	4500	1000	-	-
Данія	-	300	-	-
Франція	-	100	100	-
Австрія	20000	5000	2500	10000
Китай	15000	2000	100	-
Туреччина	10000	1500	-	1500
Іспанія	3000	-	450	1000
Італія	2500	200	2000	9000
Чехія	1500	-	-	-
Німеччина	-	-	-	600
Молдова	-	-	-	1000
Всього:	110500	17400	28750	34400

Джерело: побудовано автором на основі [10]

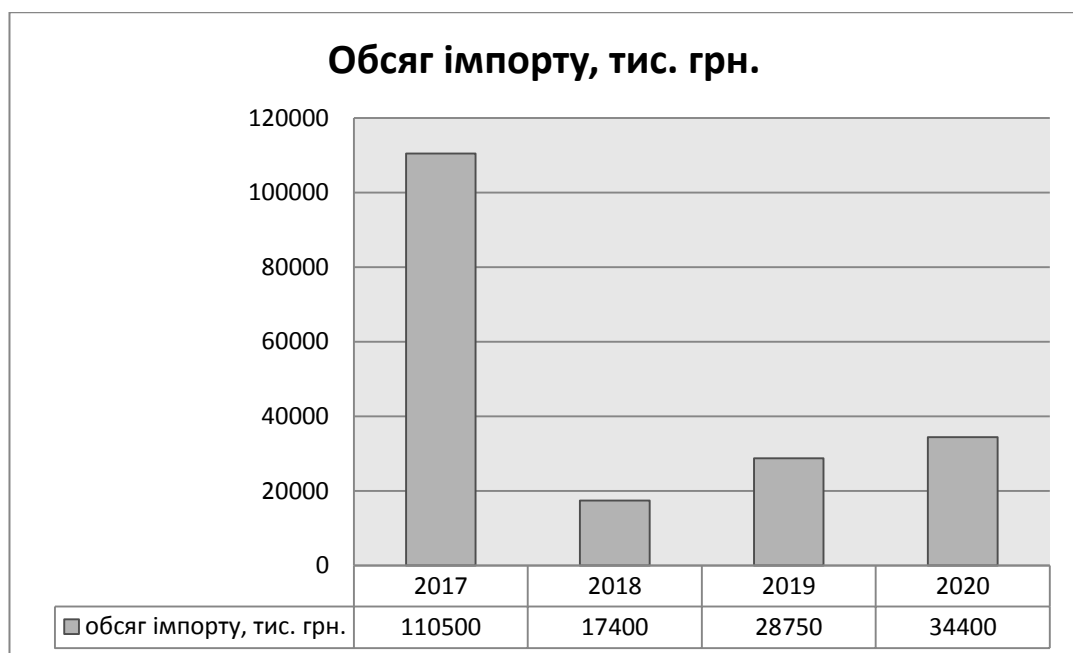


Рисунок 2.4. – Обсяг імпорту АТ «Ельворті»

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.6.

Для визначення стратегії подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства потрібно детально розглянути ринкове середовище, в якому воно функціонує.

Сільськогосподарська техніка — це широкий спектр технічних засобів, призначених для підвищення продуктивності праці в сільському господарстві шляхом механізації та автоматизації окремих операцій, технологічних процесів.

До поняття сільгосптехніки входять різні види аграрних машин, які призначені для заміни ручної праці в сільському господарстві на механічну. За допомогою таких агрегатів можна сплахувати землю, сіяти зерно, збирати урожай, прибирати бур'ян чи упаковувати соломку. Сільськогосподарська техніка спроможна впоратися майже з будь-яким завданням. Це дозволяє аграріям заощаджувати час та сили при роботі з землею [11].

Середні та великі аграрні компанії, фермерства налаштовані на придбання нової техніки. Малі фермерські господарства віддають перевагу вітчизняним виробникам, оскільки вона дешевша та доступніша.

На український ринок сільгосптехніки впливають такі фактори, як:

- купівельна спроможність агропідприємств, що робить вплив на фактичний попит на техніку;
- економічне становище України;
- політика держави щодо сільськогосподарської галузі в цілому, і що виявляється в регулюванні внутрішнього ринку і в лояльності до національних виробників;
- інвестиційний клімат в країні.

Уподобання українських аграріїв дещо змінилися, це все через розвиток ринку сільгосптехніки в самій країні. Переймаючи зарубіжні технології, виробники сільськогосподарської техніки таким чином вдосконалюють вітчизняну техніку, роблячи її більш привабливою і зручною в експлуатації. І останнім часом відзначається тенденція на придбання техніки саме вітчизняних виробників. Позитивна динаміка також відчувається і через скасування спеціального режиму відшкодування ПДВ в Україні, що стимулює та

підштовхує до того, щоб інвестувати в покупку нової техніки, причому всіх сегментів. Нововведення в оподаткуванні аграріїв також впливають на придбання сільгосптехніки, особливо вітчизняної. Сьогоднішні аграрії від техніки очікують високу продуктивність, надійність, доступність застосування і простоту в обслуговуванні [12].

Таблиця 2.7. – Країни-лідери за експортом сільгосптехніки

Країна	2018		2019		Відхилення 2019/2018
	Обсяг експорту, млн. доларів	Частка світового експорту, %	Обсяг експорту, млн. доларів	Частка світового експорту, %	
Німеччина	1400	18,84	1520	18,62	120
Італія	804	10,81	866	10,63	62
США	690	9,27	659	8,09	-31
Китай	654	8,79	744	9,13	90
Франція	470	6,31	515	6,32	45
Канада	345	4,64	410	5,03	65
Нідерланди	280	3,76	345	4,24	65
Швеція	219	2,94	284	3,48	65
Польща	211	2,84	249	3,05	38
Чехія	197	2,65	234	2,87	37
Японія	188	2,53	145	1,78	-43
Іспанія	138	1,86	151	1,86	13
Велика Британія	129	1,73	140	1,71	11
Україна	42,4	0,57	38,2	0,47	-4,2

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Безперечним світовим лідером з експорту сільгосптехніки є Німеччина. Багато років вона займає найбільший відсоток із усіх країн світу. В 2019 році обсяг експорту склав 1520 млн. дол., що на 120 млн. дол. більше, ніж у 2018 році. Найбільш знамениті німецькі компанії, які виробляють сільськогосподарські машини: «Lemken», «Claas», «Krone», «Amazone», «Horsch» [14].

Італія займає друге місце, у 2019 році обсяг експорту дорівнював 866 млн. дол., на 62 млн. дол. більше 2018 року. Найпопулярніші виробники сільгосптехніки: «New Holland», «SDF» [14].

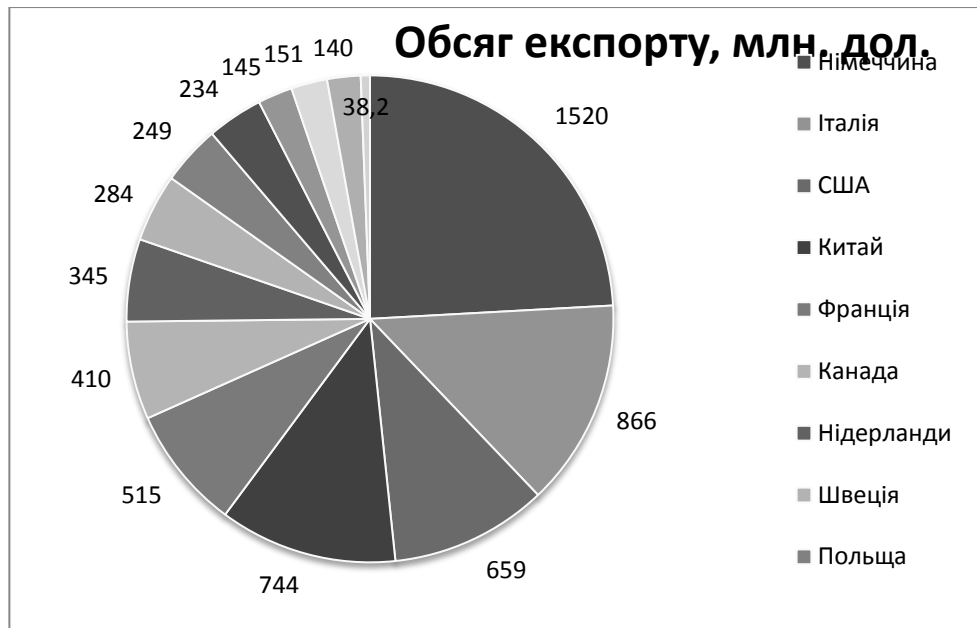


Рисунок 2.5. – Обсяг світового експорту сільгосптехніки в 2019 році

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.7.

США змінює третє місце на четверте в рейтингу експортерів сільгосптехніки з результатом 659 млн. дол. у 2019 році. «John Deere» є провідною компанією США з виробництва сільгосптехніки [14].

В останні десятиліття Китай досяг вражаючих успіхів в області машинобудування. Створивши свою промисловість мало не з нуля, китайці спочатку пішли шляхом копіювання кращих технологій і зразків техніки, але потім на цьому фундаменті почало розвиватися і щось оригінальне. Як бачимо, в 2019 році обсяг експорту зріс на 90 млн. дол., порівняно з 2018, та становив 744 млн. дол.. «Foton Lovol» є найпопулярнішою китайською компанією з виробництва сільгосптехніки.

В загалом, всі країни, з перелічених, збільшили обсяг експорту, крім Японії, США та України. Україна внесена в цей перелік для наглядного порівняння з лідерами.

Перейдемо до світових лідерів-імпортерів сільськогосподарської техніки. Дані зображені в таблиці 2.8. Європа має найбільшу частку імпорту сільгосптехніки в світі, так як і експорту. Все ж таки, США займає перше місце, імпортувавши у 2019 році сільськогосподарську техніку на 819 млн. дол., що на 176 млн. дол. вище, ніж у 2018 році.

Таблиця 2.8. – Країни-лідери за імпортом сільгосптехніки

Країна	2018		2019		Відхилення 2019/2018
	Обсяг імпорту, млн. доларів	Частка світового імпорту, %	Обсяг імпорту, млн. доларів	Частка світового імпорту, %	
США	643	8,65	819	10,05	176
Німеччина	584	7,86	683	8,39	99
Франція	570	7,66	677	8,32	107
Росія	466	6,26	448	5,5	-18
Канада	465	6,25	484	5,94	19
Україна	303	4,08	288	3,53	-15
Велика Британія	277	3,73	326	4,01	49
Польща	216	2,9	250	3,06	34
Румунія	207	2,78	231	2,83	24
Австрія	190	2,55	221	2,71	31
Австралія	178	2,4	173	2,13	-5
Нідерланди	164	2,21	182	2,23	18
Китай	156	2,1	95,4	1,17	-60,6

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Німеччина у 2019 році імпортувала на 819 млн. дол., що на 99 млн. дол. більше, ніж у 2018. Франція має результат 677 млн. дол., що дуже близько до Німеччини, і на 107 млн. дол. виросла за 2018 рік.

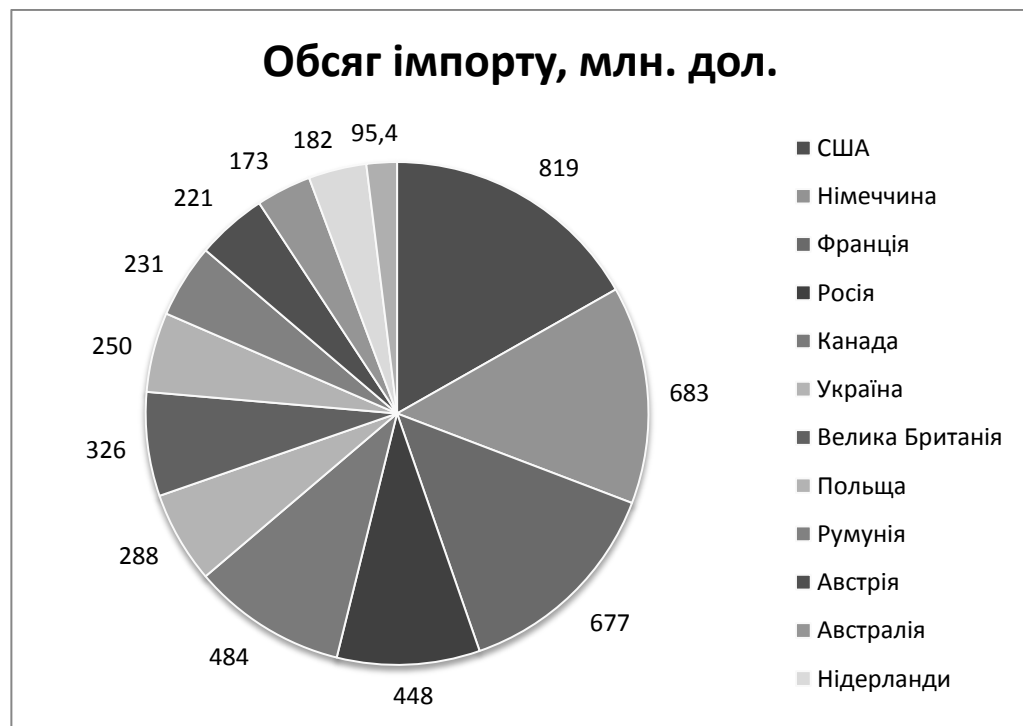


Рисунок 2.6. – Обсяг світового імпорту сільгосптехніки в 2019 році

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.8.

Росія та Канада чергуються показниками: у 2018 році 466 та 465 млн. дол., відповідно, а у 2019 – 448 та 484 млн. дол..

Україна, як і Росія, зменшила обсяги імпорту. У 2019 цей показник становив 288 млн. дол., що на 15 млн. дол. менше за 2018 рік.

Переважно всі країни збільшили обсяг імпорту у 2019 році. Китай, Росія, Україна та Австралія знизили показники на 60,6 млн. дол., 18 млн. дол., 15 млн. дол. та 5 млн. дол. відповідно.

Розглянемо основних конкурентів галузі на українському ринку. Існує три компанії, з якими АТ «Ельворті» конкурує:

- 1) ПП ВКФ "Велес-Агро";
- 2) ТОВ НВП "Білоцерковмаз";
- 3) "Лозівські машини".

Компанія VELES AGRO є виробником багатофункціональної ґрунтообробної техніки з високими стандартами якості, з огляду на сучасні і економічно ефективні технології. Географічна карта експортних поставок охоплює великий регіон від країн Азії, Східної та Західної Європи, Африки, Австралії. Спектр вироблюваних запасних частин до ґрунтообробної та посівної техніки вітчизняного та іноземного виробництва перевищує 5000 найменувань [15].

"Білоцерковмаз" – підприємство галузі сільгоспмашинобудування. "Білоцерковмаз" є лідером в сегменті вітчизняного виробництва ґрунтообробної техніки з часткою ринку України більше 30%. Підприємство стабільно працює зі своїми партнерами, як в межах України, так і за кордоном. Підприємство виробляє машини зроблені за сучасними технологіями: жатки, комбайни, обприскувачі, сівалки, дощувальні машини [16].

LOZOVA MACHINERY (Лозівські машини) — сучасна сільгосптехніка, представлена широкою лінійкою енергоефективних, інноваційних ґрунтооброблювальних та посівних агрегатів. Продукція компанії експортується до країн СНД та ЄС [17].

Отже, оцінивши ринки збуту та продукцію підприємств, можна виділити, що основними конкурентами АТ "Ельворті" по виробництву сільгосптехніки на вітчизняному та зарубіжному ринках є:

1. ПП ВКФ "Велес-Агро" (Україна);
2. ТОВ НВП "Білоцерковмаз" (Україна);
3. "Лозівські машини" (Україна);
4. Maschio Gaspardo (Італія);
5. Unia (Польща);
6. AMAZONE (Німеччина);
7. KUHN (Франція);
8. Lemken (Німеччина);
9. John Deer (США).

Розрахунок загального зваженого рейтингу конкурентоспроможності подано в таблиці 2. 9.

Таблиця 2. 9. - Оцінювання позиції підприємства АТ «Ельворті» у порівнянні з українськими та іноземними конкурентами

Показник	Вага	АТ «Ельворті»		Провідні українські виробники		Європа		США	
Надійність	0,15	10	1,5	10	1,5	10	1,5	10	1,5
Універсальність	0,1	9	0,9	9	0,9	10	1	10	1
Адаптивність до умов	0,15	9	1,35	9	1,35	10	1,5	9	1,35
Відношення ціна-якість	0,2	9	1,8	9	1,8	8	1,6	8	1,6
Техобслуговування	0,15	9	1,35	9	1,35	9	1,35	9	1,35
Якість посіву	0,15	10	1,5	10	1,5	10	1,5	10	1,5
Репутація, імідж	0,1	8	0,8	7	0,7	10	1	10	1
Загальний рейтинг	1,0		9,2		9,1		9,45		9,3

Джерело: розраховано автором на основі експертних оцінок [18]

Українські підприємства не набагато відстають від зарубіжних. Основні їх переваги висока якість, перевірена роками та вибудований імідж в світі. Вітчизняні підприємства тільки почали отримувати гарну репутацію, значною перевагою є нижча ціна за якість, яка фактично відповідає світовим лідерам.

2.3 Оцінка ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Оцінити ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності можна за допомогою зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Результат – це грошова оцінка отриманого прибутку для підприємства, витрати – це грошова оцінка виробничих ресурсів, які залучалися у господарський обіг. На рівні підприємства, економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності – ступінь збільшення доходу від цієї діяльності. Головним критерієм економічної ефективності є прибуток.

Розглянемо основні економічні показники зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті», які необхідні для розрахунку ефективності експорту та імпорту, прямого ефекту від здійснення експортної та імпортної діяльності, ефективність та економічний ефект виробництва експортної продукції, а також ефективність та економічний ефект споживання імпортної продукції [19].

Таблиця 2. 10. - Основні економічні показники ЗЕД АТ «Ельворті» у 2017-2020 рр., млн. грн.

Показник	2017	2018	2019	2020	Відхилення		
					2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Виручка за реалізований експортний товар	517,8	977,5	270,1	264,6	459,7	-707,4	-5,5
Вартість експорту у внутрішніх цінах	493,14	930,95	257,24	252	437,81	-673,71	-5,24
Витрати на виробництво експортної продукції	359,58	664,7	238	235	305,12	-426,7	-3
Витрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним	130,4	22	34,5	42	-108,4	12,5	7,5
Вартість імпортної продукції у зовнішньоторгових цінах	110,5	17,4	28,75	34,4	-93,1	11,35	5,65
Вартість реалізації імпортних товарів у внутрішніх цінах	127,1	20	33	39,6	-107,1	13	6,6

Джерело: побудовано автором на основі внутрішньої документації

У 2018 році експортні показники значно зросли відносно 2017 року. Виручка за реалізовану товарну продукцію підвищилась на 459,7 млн. грн. і

становила 977,5 млн. грн., відповідно і витрати на виробництво експортної продукції зросли, і становили 664,7 млн. грн. А от імпорتنі операції значно зменшились, було імпортовано продукцію на 17,4 млн. грн., що на 93,1 млн. грн. менше, ніж у 2017 році.

Зниження обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства у 2019 році пояснює значне зниження експортної діяльності. Дохід від експорту склав 270,1 млн. грн., що на 707,4 млн. грн. менше за попередній рік. Сильний вплив призвело падіння попиту на українському ринку сільгосптехніки та введення санкцій з січня 2019 року на ввезення основних видів сільгосптехніки виробництва України до РФ, відбулося падіння продажів.

У 2020 році реалізація експортної продукції дорівнювала 264,6 млн. грн., що на 5,5 млн. грн. нижче за 2019 рік. Враховуючи, що у 2020 році пандемія COVID-19 спричинила погіршення економіки всього світу, включаючи зовнішньоекономічну діяльність, підприємство відносно 2019 року, майже стабільно трималося.

Таблиця 2. 11. – Показники ефективності здійснення ЗЕД АТ «Ельворті» у 2017-2020 рр.

Показник	Формула	2017	2018	2019	2020	Відхилення		
						18/17	19/18	20/19
Ефективність експорту	$K_{ee} = Be/Ze$	1,4	1,47	1,13	1,12	0,07	-0,34	-0,01
Ефективність імпорту	$K_{ei} = Zi/Vz$	1,18	1,26	1,2	1,22	0,08	-0,06	0,02
Ефект експорту, млн. грн.	$E_e = Be - Ze$	158,2	312,8	32,1	29,6	154,6	-280,7	-2,5
Ефект імпорту, млн. грн.	$E_i = Zi - Vz$	19,9	4,6	5,75	7,6	-15,3	1,15	1,85
Економічна ефективність виробництва експортної продукції	$V_{ee} = Ce/Ze$	1,37	1,4	1,08	1,07	0,03	-0,32	-0,01
Економічна ефективність споживання імпорتنної продукції	$C_{ei} = Zi/Ci$	1,02	1,1	1,05	1,06	0,08	-0,05	0,01
Економічний ефект виробництва експортної продукції, млн. грн.	$E_{ve} = Ce - Ze$	133,5	266,2	19,2	17	132,7	-247	-2,2
Економічний ефект споживання імпорتنної продукції, млн. грн.	$E_{ci} = Zi - Ci$	3,3	2	1,5	2,4	-1,3	-0,5	0,9

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 2. 10.

Значення показників в формулах:

- V_e – вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах;
- Z_e – затрати на виробництво експортної продукції;
- Z_i – затрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортом;
- V_z – вартість імпортової продукції у зовнішньоторгових цінах;
- Π_e – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах;
- Π_i – вартість реалізації імпортованих товарів у внутрішніх цінах.

Показники ефективності експорту та імпорту постійно перевищують одиницю, отже експорт та імпорт на АТ «Ельворті» є економічно вигідними. Взагалом, у 2018 році всі показники, крім ефекту імпорту та споживання імпортової продукції, значно зросли. Але спостерігається тенденція зниження показників з 2018 року. Ефективність експорту у 2020 році становила 1,12, це на 0,01 менше за 2019 рік та на 0,35 за 2018. Ефективність імпорту не так значно змінювалась, у 2020 році вона дорівнювала 1,22, на 0,02 більше ніж у попередньому році, та на 0,04 менше за 2018 рік.

Графічне зображення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рисунку 2.7.

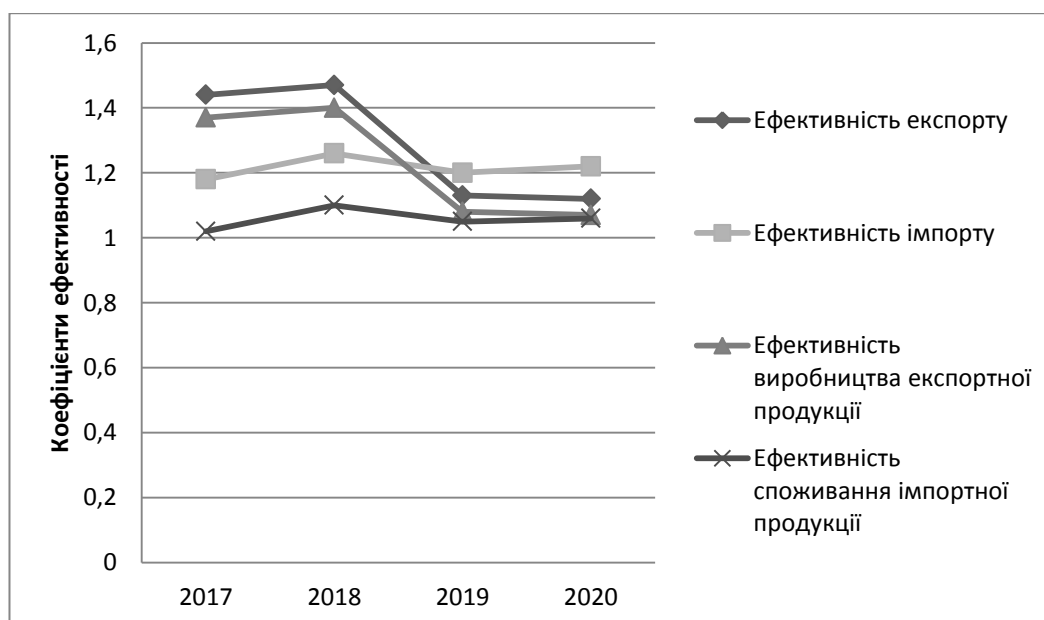


Рисунок 2. 7. – Показники ефективності ЗЕД АТ «Ельворті»

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.11.

Висновки до розділу 2

У даному розділі розглянуто діяльність підприємства АТ «Ельворті», яке є провідним виробником сільськогосподарської техніки в Україні. Пріоритетним напрямком роботи конструкторів АТ «Ельворті» є створення нового покоління сільськогосподарської техніки, яка по своєму технічному рівню відповідає кращим світовим аналогам.

Фінансові показники підприємства за останні чотири роки значно змінювались. Ряд зовнішніх факторів вплинув на зниження та коливання доходів від реалізації продукції. В 2019 та 2020 роках підприємство отримало збиток. Головні причини зміни фінансового становища: зниження попиту на сільгосптехніку як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, із-за поганих погодних умов та пандемії COVID-19; введення Російською Федерацією санкцій на ввезення української сільгосптехніки. При аналізі фінансової стійкості було визначено, що всі показники задовольняють норму, тобто підприємство є платоспроможним.

Також було оцінено зовнішньоекономічну діяльність АТ «Ельворті». З 2018 року обсяги експорту знизились, а імпорту – зросли. Проаналізовано світових лідерів в галузі виробництва сільгосптехніки. Найбільшу частку світового експорту займають Німеччина, Італія, США, Китай та Франція. Головними конкурента АТ «Ельворті» на вітчизняному ринку являються ПП ВКФ "Велес-Агро", ТОВ НВП "Білоцерковмаз", "Лозівські машини", а на зовнішньому - Maschio Gaspardo, Unia, AMAZONE, KUHN, Lemken , John Deer.

Проаналізувавши ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті» видно, що кожного року коефіцієнти перевищують одиницю, але відсутня позитивна динаміка показників.

3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»

3.1 Пропозиції щодо підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Головним ринком збуту для АТ «Ельворті» залишається Україна. До 2019 року Російська Федерація була головним закордонним партнером з 31 дилерськими мережами. Але введення санкцій з січня 2019 року на ввезення основних видів сільгосптехніки виробництва України до РФ (в 2018 році питома вага реалізації АТ «Ельворті» до РФ становила близько 37 %) сприяло на зниження обсягів зовнішньоекономічних операцій.

Порівняємо розміри доходу від реалізації експортної продукції за країнами в 2020 році.

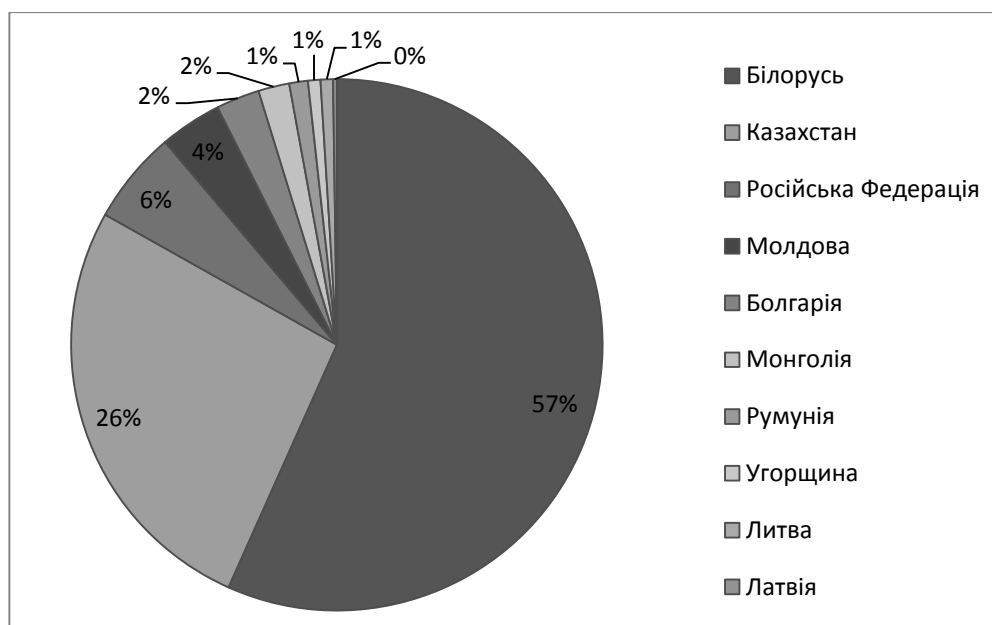


Рисунок 3.1. – Дохід від реалізації продукції за 2020 рік

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.5.

Наразі, головними партнерами є Білорусь та Казахстан. В останні 2 роки зовнішні чинники значно вплинули на зниження результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тому головним завданням є збільшення обсягів експорту. З деякими країнами відносини відбуваються не на постійній основі, на мою думку, треба налагоджувати експортування в країни, з якими вже встановленні зв'язки.

Конкуренція має велике значення для АТ «Ельворті» на ринках збуту. Більшість європейських виробників сільгосптехніки зайняли лідируючі місця на світових ринках. Тому пропоную зосередити увагу на якісній рекламі продукції закордоном.

Головною перевагою продукції підприємства є висока якість та низька ціна. На підприємстві постійно удосконалюється продукція, вивчаючи своїх конкурентів. Переглянемо на прикладі новітньої сівалки ASTRA NOVA [8].

За допомогою нового висівного апарату, сівалка ASTRA NOVA 5,4 здатна висівати найширший ряд культур: овес, пшеницю, горох, ячмінь, квасоля, рапс, сою, гірчицю та сипучі трави. Така універсальність і можливість простого й швидкого налаштування сівалки з однієї культури на іншу робить її просто незамінною.

Прагнення кожного фермера втілюється, тепер можна скоротити час простою при завантаженні, так збільшені бункери сівалки ASTRA NOVA 5,4. Тепер сівалка має збільшені на 50 відсотків зернові та тукові бункери (до 1000 дм³ і 500 дм³ відповідно). Це, при середніх нормах висіву пшениці 200 кг/га та висіву мінеральних добрив 100 кг/га, отже, близько 5 гектар роботи при одному завантаженні. Менше зупинок, менше довантаження дозволяє підвищити продуктивність роботи [8].

Безсумнівно, серце сівалки - це її висівний апарат. ASTRA NOVA 5,4 оснащена новим апаратом з полімерних матеріалів, який надав сівалці ряд незаперечних переваг:

- розширено діапазон висіву насіння - тепер сівалкою можна висівати від 700 грам до 400 кілограм на гектар;
- виключена можливість корозії;
- зведена до мінімуму можливість механічного пошкодження насіння;
- додана можливість висіву дрібнонасінних культур;
- конструкція катушки висівного апарату забезпечує безперервну подачу насіння.

ASTRA NOVA 5,4 на відміну від попередньої моделі, оснащена безступінчатим механізмом передач - варіатором. Завдяки цьому, налаштувати сівалку на необхідну норму висіву тепер можна легко і швидко. Простий та зрозумілий механізм допомагає підготувати сівалку до роботи за лічені хвилини. Налаштування норми висіву в збільшеному діапазоні норм висіву від 0,7 до 400 кг/га проводиться більш легко і плавно [8].

ASTRA NOVA 5,4 призначена для посіву культур за традиційною технологією, наявність поживних залишків на полях для неї не є перешкодою. Для цього сівалка оснащена дводисковим сошником зі зміщенням, що дозволяє здійснювати більш якісний посів. А єдина конструкція вузла «сошник - прикотуючий каток» дозволяє настроїти сошник на глибину з інтервалом в 1 см і домагатися збереження вологи. Використання борвмісної сталі для виробництва сошників збільшило ресурс їх роботи на 50 %.

Сівалки ASTRA NOVA 5,4 мають стійке покриття, що захищає метал від корозії на строк до 8 років. Така стійкість та яскравий червоний колір досягаються завдяки використанню порошкового фарбування [8].

Незважаючи на всі модернізації, в тому числі збільшення ємності бункерів, але нове покоління зернових сівалок - ASTRA NOVA, як і раніше агрегатується із найпоширенішим класом тракторів - тракторами з потужністю двигуна від 80 к.с.

Підібравши відносно схожі за функціоналом сівалки основних конкурентів АТ «Ельворті», пропоную порівняти їх ціни.

Таблиця 3. 1. – Ціни на універсальні сівалки

Сівалки	Ціна, грн.	Різниця
ASTRA 5,4 PREMIUM (АТ «Ельворті», Україна)	370 000	-
SZM NIKA 6 (ПП ВКФ "Велес-Агро", Україна)	669 830	299 830
Gaspardo SP Sprint 8 (Італія)	469 440	99 440
MAZUR (UNIA, Польща)	466 500	96 500
AGRO-MASZ SR400 (AMAZONE, Німеччина)	478 500	108 500
Kuhn Maxima 2 (Франція)	552 284	182 284
SOLITÄR 8 Drillmaschine (Lemken, Німеччина)	462 900	92 900

Джерело: побудовано автором на основі [20], [21], [22]

Найдорожчі сівалки з даного переліку – SZM NIKA 6, виробництва вітчизняного підприємства ПП ВКФ "Велес-Агро" з ціною 669 830 грн., Kuhn Maxima 2, французької компанії Kuhn ціна якої 552 284 грн. Не враховуючи найдорожчі моделі, середня ціна сівалок дорівнює 450 000 грн., тому вона є базовою на іноземних ринках, і на неї можна орієнтуватись.

Посиливши рекламу, АТ «Ельворті» отримає більшу кількість клієнтів, а згодом довіру і місце серед топових компаній світу. Посилувати рекламу слід в Європі, і почати наприклад з Польщі та Словаччини. У 2020 році експортування продукції в ці країни не відбувалося, хоча вони є привабливими для підприємства.

По-перше, в Польщі та Словаччині сільське господарство добре розвинене та є однією з галузей економіки країн. Тобто, попит на сільськогосподарську техніку великий. По-друге, ці дві країни зручно розташовані, так як мають з Україною спільний кордон. Тому логістичні витрати будуть низькими.

Перейдемо до характеристики партнерів.

Польська компанія Agro-Expert.PL є широкою дилерською мережею, яка співпрацює з найбільшими оптовими складами та виробниками запасних частин та сільськогосподарської техніки як в середині країни, так і за кордоном. Компанія працює відповідально, дбаючи про свою репутацію, тому надає відмінні послуги своїм клієнтам. Серед продукції, яку пропонує Agro-Expert.PL, провідні бренди сільськогосподарської техніки, тому доцільно буде розширити їхню пропозицію технікою АТ «Ельворті». Так продукція підприємства зможе привернути увагу та підвищити свою конкурентоспроможність [24].

MTZ-SLOVAKIA S.R.O. – компанія з 18-річним досвідом роботи на словацькому ринку сільськогосподарських ресурсів. У компанії є великий склад товарів та запасних частин і багато дистриб'юторів по всій Словаччині. Метою компанії MTZ SLOVAKIA S.R.O. є забезпечення фермерів якісними ефективними машинами з тривалим терміном служби за найбільш вигідною ціною [25].

Для доставки товару будуть використовуватись умови поставки DAP Incoterms 2020. Базисні умови DAP будуються на тому, що зобов'язання продавця завершуються після поставки в місце призначення. Товар повинен бути упакований і промаркований, пройти експортні процедури. Згідно з умовами поставки, ввізні мита сплачуються імпортером. Він також повинен самостійно забезпечити митне очищення продукції [26].

Головний обов'язок продавця - це поставка товару, що відповідає за своїми характеристиками, кількістю / обсягом зазначеним в договорі купівлі-продажу відомостями. Також разом з продукцією надаються підтверджувальні документи:

- Комерційний рахунок-фактура;
- Ліцензія на товар, якщо вона необхідна;
- Сертифікат відповідності (також при необхідності);
- Інші свідоцтва (про безпеку, екологічності та ін.).

Експортні ліцензії і свідоцтва продавець отримує сам, за свій рахунок.

Окремо слід зупинитися на договорі страхування вантажу. Ні в однієї зі сторін немає зобов'язання застрахувати товар. Проте і покупець, і продавець повинні бути зацікавлені в тому, щоб при втраті або псуванні товару отримати компенсацію за нього. Тому рекомендується не випустити з уваги цей пункт при укладенні договору купівлі-продажу і все ж визначитися зі страховою компанією [26].

Незважаючи на те, що за умовами поставки DAP покупець виявляється у виграшному становищі, і у нього є ряд зобов'язань, які він повинен виконати, наприклад, оплатити повну суму за товар згідно з договором купівлі-продажу.

Крім цього, імпортер зобов'язаний своєчасно прийняти товар в місці призначення, здійснити відвантаження, інакше він понесе додаткові витрати за оренду складу або затримку транспортного засобу [26].

Також покупцеві потрібно організувати митне очищення товару, сплатити держмити, отримати імпортну ліцензію та дозволи, якщо це потрібно для ввезення продукції, узгодити дату / період поставки.

Згідно з умовами DAP, перехід ризиків за товар здійснюється після прибуття товару в місце призначення і готовності його до вивантаження. Це за умови, що поставка виконана без запізнь, а обидві сторони зовнішньоторговельного співробітництва виконують свої зобов'язання в повному обсязі. Якщо ж покупець прострочив приймання товару і вивантаження, тоді після закінчення погодженої дати всі ризики також переходять до нього [26].

Розподіл обов'язків між продавцем та покупцем наведений в таблиці 3.2.

Таблиця 3. 2. – Розподіл обов'язків продавця і покупця

	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страховання основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця
DAP	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок	Пок.

Джерело: [23]

Поставки здійснюються до кордонів країн власними вантажівками підприємства АТ «Ельворті». Дилерські мережі Польщі та Словаччини забезпечують розвантаження та доставку до своїх складів.

У договорі купівлі-продажу вказується остаточна вартість товару. Але ціна DAP включає не тільки фактурні витрати на продукцію. Її складовими є також такі витрати:

- Упаковка та маркування товару;
- Транспортування вантажу від заводу-виготовлювача до місця призначення;
- Сплата експортного мита;
- Витрати при проходженні товару в країні-експортері;
- Витрати при проходженні вантажу через території третіх держав;
- Отримання експортних ліцензій, дозволів, свідоцтв та іншого.

Доцільно розрахувати контрактну ціну поставки сівалок ASTRA NOVA.

Таблиця 3. 3. – Розрахунок контрактної ціни для Польщі сівалок ASTRA NOVA

№	Вид витрат	Тариф, грн. за шт.	Польща	
			Розрахунок	Сума, грн.
1	Вартість продукції	370 000	370 000*28	9 990 000
2	Транспортні витрати	Входить у вартість продукції		
3	Завантаження	288	288*7	2 016
4	Послуги експедитора (1,5%)	5 550	5 550*7	38 850
5	Страховання (15%)	55 500	55 500*28	1 554 000
6	Розвантаження	-	-	-
7	Оформлення документів	Входять в послуги експедитора		
		Всього	11 584 866	

Джерело: розраховано автором на основі внутрішньої документації

В контрактну ціну входить вартість сівалки – 370000 грн., завантаження однієї вантажівки, в якій вміщається 4 сівалки – 288 грн., послуги експедитора – 5550 грн. та страхування – 55500 грн. Обсяг поставки – 28 штук, отже буде використано 7 вантажівок. Загальна контрактна ціна для Польщі дорівнює 11584866 грн.

Таблиця 3. 3. – Розрахунок контрактної ціни для Словаччини сівалок ASTRA NOVA

№	Вид витрат	Тариф, грн. за шт.	Словаччина	
			Розрахунок	Сума, грн.
1	Вартість продукції	370 000	370 000*10	3 700 000
2	Транспортні витрати	Входить у вартість продукції		
3	Завантаження	288	288*3	865
4	Послуги експедитора (1,5%)	5 550	5 550*3	16 650
5	Страховання (15%)	55 500	55 500*10	555 000
6	Розвантаження	-	-	-
7	Оформлення документів	Входять в послуги експедитора		
		Всього	4 272 515	

Джерело: розраховано автором на основі внутрішньої документації

Так як товар та умови поставки однакові, тарифи не відрізняються, але обсяг поставки до Словаччини можливий в розмірі 10 штук, отже буде використано 4 вантажівки. Загальний розмір контрактної ціни для Словаччини – 4272515 грн.

Наступним кроком є розрахунок вартості експортної продукції з урахуванням митних витрат.

Таблиця 3.4. – Розрахунок вартості експортної продукції ASTRA NOVA до Польщі

Параметри	Розрахунок	Кінцевий результат
1. Вартість на умовах EXW: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	390 000 390 000*28	390 000 10 920 000
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, %	(2016+38850+1554000)/10920000	14,6%
3. Митна вартість: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	(41+793+55500)+390000 446 334*28	446 334 12 497 352
4. Митні збори, грн. – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	446 334*0,002 892,6*28	892,6 24 993
5. Мито: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	0	0
6. Акцизний збір: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	0	0
7. ПДВ: – на одиницю продукції, грн. – на обсяг ЗЕО, грн.	0	0
8. Ціна відповідно до умов поставки: – Одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	446 334+892,6 447 226,6*28	447 226,6 12 522 345

Джерело: розраховано автором

Беручи за основу базову ціну сівалки 390 000 грн. та обсяг реалізації 27 штук розрахована ціна поставки дорівнює 12 522 345 грн.. Враховано витрати на транспортування, навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України – 1 594 866 грн., що становить 14,6% від загальної вартості. Також розраховано митну вартість – 12 497 352 грн. та митні збори – 24 993 грн. Мито на експорт до Польщі відсутнє, згідно до умов Зони вільної торгівлі. Акцизний збір з сільгосптехніки також не стягується. Для експортування ставка ПДВ 0 %. Експортна вартість однієї сівалки дорівнює 447 266,6 грн., отже все одно ціна залишається нижчою серед конкурентів.

Тепер розрахуємо вартість експортної продукції ASTRA NOVA до Словаччини.

Таблиця 3. 5. – Розрахунок вартості експортної продукції ASTRA NOVA до Словаччини

Параметри	Розрахунок	Кінцевий результат
1. Вартість на умовах EXW: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	390 000 390 000*10	390 000 3 900 000
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, %	(865+16650+555000)/3900000	14,7%
3. Митна вартість: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	(96+1850+55500)+390000 447 446*10	447 446 4 474 460
4. Митні збори, грн. – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	447 446*0,002 894,9*10	894,9 8 949
5. Мито: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	0	0
6. Акцизний збір: – одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	0	0
7. ПДВ: – на одиницю продукції, грн. – на обсяг ЗЕО, грн.	0	0
8. Ціна відповідно до умови поставки: – Одиниці продукції, грн. – обсягу ЗЕО, грн.	447 446+894,9 448 340,9*10	448 340,9 4 483 409

Джерело: розраховано автором

Вартість експортної продукції в розмірі 10 штук, яка експортується до Словаччини, дорівнює 4483409 грн. Витрати на транспортування, навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України становлять 572 515 грн., тобто 14,7% від загальної вартості, це на 0,1% більше, ніж до Польщі. Причина в обсязі поставки. Митна вартість склала 4474460 грн., митні збори – 8949 грн. Як і до Польщі, до Словаччини мито на експорт відсутнє. Експортна вартість однієї сівалки дорівнює 448390,9 грн., що на 1114,3 грн. менше за експортну вартість до Польщі, це пояснюється меншим обсягом поставки та більшими витратами на доставку.

Отже, Польща являється кращим вибором, так як можна поставити більший обсяг продукції, витрати на доставку та ціна сівалки нижчі.

3.2 Обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, коли господарська самостійність та незалежність неминуче мають привести до підвищення відповідальності і обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, що визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату із витратами, яких зазнало підприємство.

Тож розрахуємо ефективність запропонованих угод поставки сівалок ASTRA NOVA до Польщі та Словаччини.

Таблиця 3. 7. - Розрахунок ефективності експортування продукції до Польщі

Показник	Значення показника
Витрати підприємства, грн. у тому числі	8 871 859
собівартість продукції	7 252 000
послуги експедитора	38 850
завантаження	2 016
страхування	1 554 000
митне оформлення	24 993
Дохід, грн.	12 522 345
Прибуток (економічний ефект), грн.	3 650 486
Економічна ефективність, %	41,1

Джерело: складено автором на основі табл. 3.3, табл. 3.5

Витрати підприємства на експортування 28 штук сівалок до Польщі включають: собівартість продукції – 7252000 грн., послуги експедитора – 38850 грн., завантаження – 2016 грн., страхування – 1554000 грн. та митне оформлення – 24993 грн. В загалом, витрати складають 8871859 грн., дохід від експорту – 12522345 грн., отже прибуток дорівнює 3650486 грн. Економічна ефективність угоди становить 41,1 %, що являється дуже позитивним показником.

Тепер перейдемо до оцінки економічної ефективності експортування продукції до Словаччини.

Таблиця 3. 8. - Розрахунок ефективності експортування продукції до Словаччини

Показник	Значення показника
Витрати підприємства, грн. у тому числі	3 171 464
собівартість продукції	2 590 000
послуги експедитора	16 650
завантаження	865
страхування	555 000
митне оформлення	8 949
Дохід, грн.	4 483 409
Прибуток (економічний ефект), грн.	1 311 945
Економічна ефективність, %	41,3

Джерело: складено автором на основі табл. 3.4, табл. 3.6

Витрати підприємства на експортування 10 штук сівалок до Словаччини включають: собівартість продукції – 2590000 грн., послуги експедитора – 16650 грн., завантаження – 865 грн., страхування – 555000 грн. та митне оформлення – 8949 грн. В загалом, витрати складають 3171464 грн., дохід від експорту – 4483409 грн., прибуток дорівнює 1311945 грн. Економічна ефективність угоди становить 41,3 %, що майже дорівнює ефективності експорту до Польщі, всього на 0,2% вище. Але це не значний різниця, тому вона не впливає на рішення вибору країни.

За останні роки економічна ефективність експорту знижувалась. У 2018 році вона дорівнювала 47%, у 2019 році – 13%, а у 2020 році взагалі 12%. Уклавши угоду на експортування сіялок ASTRA NOVA до Польщі, економічна ефективність якої становить 41%, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства зростає. В пріоритеті налагодження постійних економічних відносин з Польщею для збільшення обсягів поставок різної номенклатури сільгосптехніки.

Для збільшення попиту на продукцію та підвищення репутації підприємства серед європейських покупців слід приділити увагу рекламі. Найкраще рекламувати сівалки сезонно, тобто перед та під час посіву.

Доцільні джерела для реклами сівалок:

- Інтернет (соціальні мережі, сайти);

- Журнали та газети на теми аграрної промисловості;
- Банери, буклети.

Хоча в Європі популярна реклама на телебаченні, сільгосптехніка не підходить для загальних каналів, тому це не є ефективним способом просування.

Використовувати соціальні мережі такі як «FaceBook», «Instagram», «YouTube» є найбільш практичним вибором, слід налаштувати рекламу на аграрний контент.

Друкувати оголошення, або замовити статтю для журналів та газет також є ефективною практикою реклами аграрної галузі.

А от банери та буклети слід пропонувати дилерським фірмам для показу потенційним покупцям.

Висновки до розділу 3

Оцінивши зовнішньоекономічну діяльність АТ «Ельворті», зрозуміло, що потрібно збільшувати обсяги експорту продукції для підвищення ефективності ЗЕД. Слід націлити експортування до європейських країн. Польща та Словаччина найпривабливіші країни, так як мають спільний кордон з Україною та розвинену агропромислову галузь.

В розділі було запропоновано поставити нові сівалки ASTRA 5,4 PREMIUM, які мають високоякісні характеристики та нищу ціну відносно конкурентів, до Польщі або Словаччини. Поставку здійснити на умовах DAP Incoterms 2020. Також підібрані партнери, з якими доцільно співпрацювати.

Беручи за основу базову ціну сівалки 390 000 грн. та обсяг реалізації 27 штук розрахована ціна поставки до Польщі дорівнює 12 522 345 грн., а експортна вартість однієї сівалки дорівнює 447 266,6 грн. Вартість експортної продукції в розмірі 10 штук, яка експортується до Словаччини, дорівнює 4483409 грн. Експортна вартість однієї сівалки дорівнює 448390,9 грн., що на 1114,3 грн. менше за експорту вартість сівалки, що поставляється до Польщі, це пояснюється меншим обсягом поставки та більшими витратами на доставку.

Розрахувавши вартість експортної продукції до двох країн, було обрано поставити продукцію до Польщі, так як можна поставити більший обсяг продукції, витрати на доставку та ціна сівалки нижчі.

Прибуток від експортування продукції до Польщі дорівнює 3650486 грн. Економічна ефективність угоди становить 41,1 %, що являється дуже позитивним показником.

Прибуток від експортування продукції до Словаччини дорівнює 1311945 грн. Економічна ефективність угоди становить 41,3 %, що майже дорівнює ефективності експорту до Польщі.

Уклавши угоду на експортування сіялок ASTRA NOVA до Польщі, економічна ефективність якої становить 41,1 %, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства зростає.

Доцільно буде посилити рекламу продукції в Польщі для підвищення попиту серед клієнтів, також це позитивно вплине на репутацію підприємства і допоможе налагодити постійні зовнішньоекономічні відносини з Польщею.

ВИСНОВКИ

В даній роботі було визначено, наскільки важлива зовнішньоекономічна діяльність для підприємства. Для економічного зростання підприємства у довгостроковій перспективі потрібно приділяти увагу підвищенню ефективності ЗЕД підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, яка буде враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться функціонувати.

Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, у першу чергу експортних операцій, знаходиться у залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. У цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане з можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень відносно задач, націлених на підвищення конкурентоспроможності підприємства, також узгодження його ефективної виробничої та збутової діяльності.

Об'єктом дослідження є діяльність АТ «Ельворті», як провідного українського виробника сільськогосподарської техніки. Підприємство експортує продукцію до 12 країн світу, але все одно головним ринком збуту залишається Україна.

Фінансові показники АТ «Ельворті» в останні три роки значно змінювались. У 2019 й 2020 роках підприємство отримало збиток. Головні причини зміни фінансового стану: зниження попиту на сільгосптехніку як на внутрішньому, так й на зовнішніх ринках, погані погодні умови, що знизило потребу в техніці, та пандемії COVID-19; введення Російською Федерацією санкцій на ввезення української сільгосптехніки. Аналізуючи фінансову стійкість було визначено, що всі показники задовольняють норму, тобто підприємство є платоспроможним.

Розглядаючи зовнішньоекономічну діяльність АТ «Ельворті» можна виділити тенденцію зменшення доходу від експорту з 2018 року, і навпаки збільшення імпорту.

Проаналізовано світових лідерів у галузі виробництва сільгосптехніки. Найбільшу частку світового експорту займають Німеччина, Італія, США, Китай та Франція. Головними конкурента підприємства на вітчизняному ринку являються ПП ВКФ "Велес-Агро", ТОВ НВП "Білоцерковмаз", "Лозівські машини", на зовнішньому - Maschio Gaspardo, Unia, AMAZONE, KUHN, Lemken, John Deere.

Аналізуючи ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті» видно, як кожного року коефіцієнти перевищують одиницю, але немає позитивної динаміки показників.

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності АТ «Ельворті» потрібно збільшувати обсяги експорту продукції, при цьому слід зосередитись на європейські країни. Польща та Словаччина найпривабливіші країни, вони мають спільний кордон з Україною та розвинену агропромислову галузь, яка займає важливу роль в економіці країн.

Було запропоновано експортувати нові сівалки ASTRA 5,4 PREMIUM, які мають високоякісні характеристики і нищу ціну відносно конкурентів, до Польщі й Словаччини. Доставку здійснити на умовах DAP Incoterms 2020. Також підібрані партнери, такі як «Agro-Expert.PL» та «MTZ-SLOVAKIA S.R.O.», з якими доцільно співпрацювати.

Порівнявши дві країни, було обрано Польщу, так як до неї можна поставити більший обсяг продукції, витрати на доставку та експортна ціна сівалки нижчі.

Прибуток від експортування продукції до Польщі дорівнює 3650486 грн. Економічна ефективність угоди становить 41,1 %, що являється дуже позитивним показником.

Доцільно буде зосередити увагу на рекламі продукції в даних країнах для підвищення попиту серед клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. 272 с.
3. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
4. Величко О. Г., Момот Ю. Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Опорний конспект лекцій. – Д: НМетАУ, 2010. 52 с.
5. Шкурупій О., Гончаренко В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2012. 248 с.
6. Ковтун Е. О., Дронов Д. В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств. [Електронний ресурс]: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64169.doc.htm.
7. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Галицький економічний вісник, 2009. № 2. 24-30 с.
8. Офіційний сайт АТ «Ельворті». Веб-сайт. URL: <https://old.elvorti.com/index.php?part=static&lang=ua&sid=197#tab1>.
9. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб. - 2-ге вид. - К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
10. YouControl. Веб-сайт. URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=8387589&tb=external-economies>.
11. Сучасна техніка для сільського господарства. Веб-сайт. URL: https://golosinfo.com/news/suchasna_tekhnika_dlja_sil'skogo_gospodarstva/2019-04-10-17790.

12. Тенденції розвитку ринку сільгосптехніки в 2019 році. Веб-сайт. URL: <https://galmash.com.ua/ua/news/tendentsii-razvitiya-rynka-selhoztehniki-v-2019-godu>.
13. The Atlas of Economic Complexity. Веб-сайт. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/explore?country=228&product=1650&year=2017&productClass=HS&target=Product&partner=undefined&startYear=1995>
14. Производители сельскохозяйственной техники. Веб-сайт. URL: <https://spec-machine.ru/proizvoditeli/proizvoditeli-selskohozyajstvennoj/>.
15. Офіційний сайт ТОВ «ВЕЛЕС-АГРО ЛТД». Веб-сайт. URL: <https://www.velesagro.com/ua/company/>.
16. Офіційний сайт ТОВ НВП "Білоцерковмаз". Веб-сайт. URL: <https://belotserkovmaz.com.ua/ua/>.
17. Офіційний сайт LOZOVA MACHINERY . Веб-сайт. URL: <https://lozovamachinery.com/ua/about/>.
18. Нагорна О. І., Тесленко І. В. Рейтинг сівалок. Зерно журнал сучасного агропромисловця. 2016. URL: <https://www.zerno-ua.com/journals/2010/may-2010-god/rejting-seyalok-john-deere-great-plains-kinze-bourgault-monosem-amazone-i/>.
19. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С. 24-30.
20. Інтернет магазин «Ельворті». Веб-сайт. URL: https://www.shopelvorti.com/catalog/seyalki_zernovye/sz_5_4_a_06_mod_s_tu/.
21. Інтернет магазин ВЕЛЕС-АГРО. Веб-сайт. URL: <https://www.velesagro.com/products/seyalki-propashniye/>.
22. Autoline. Веб-сайт. URL: https://autoline.com.ua/-/selhoztehnika/rossiya-c200cntRU?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=39873805&utm_content=6807573286&utm_term=Сельхозтехника&yclid=2665001667712803444.

23. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: методичні вказівки до виконання курсової роботи для студентів денної форми навчання напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» / Уклад.: А.Р. Дунська. – К.: НТУУ «КПІ», 2015. 75 с.
24. Agro-Expert.PL. Веб-сайт. URL: <http://poznaj.agro-expert.pl/>.
25. MTZ-SLOVAKIA S.R.O. Веб-сайт. URL: <https://www.mtz.sk/o-spolocnost>.
26. Умовия DAP по Инкотермс 2010: удобно для импорта. Веб-сайт. URL: <https://cc-customs.ru/stati/usloviya-dap-2010/>.
27. EUROPAGES. Веб-сайт. URL: <https://www.europages.com.ru/>.
28. Державна фіскальна служба України. Веб-сайт. URL: <http://tr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-162856.html>.

