

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ**

«На правах рукопису»  
УДК 338.18.78

До захисту допущено:  
Завідувачка кафедри  
\_\_\_\_\_ Вікторія ДЕРГАЧОВА  
« 04 » \_\_\_\_\_ грудня \_\_\_\_\_ 2020 р.

**МАГІСТЕРСЬКА ДИСЕРТАЦІЯ  
на здобуття ступеня магістра  
за освітньо-професійною програмою  
«Менеджмент міжнародного бізнесу»  
спеціальності 073 Менеджмент**

**на тему: «Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності  
підприємства»**

**Виконала:**

студентка 2-го курсу, групи УЗ-91мп  
Николаїшин Наталія Петрівна \_\_\_\_\_

**Наукова керівниця:**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
Кузнєцова Катерина Олександрівна \_\_\_\_\_

**Рецензент:** завідувач кафедри промислового  
маркетингу,

д.ф.-м.н., проф. СОЛНЦЕВ Сергій Олексійович \_\_\_\_\_

*Засвідчую, що у цій магістерській дисертації  
немає запозичень з праць інших авторів без  
відповідних посилань*

Студентка \_\_\_\_\_

Київ – 2020 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**  
**«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ**  
**імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**  
**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**  
**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Рівень вищої освіти – другий (магістерський)**

**Спеціальність – 073 Менеджмент**

**Освітньо-професійна програма «Менеджмент міжнародного бізнесу»**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувачка кафедри

\_\_\_\_\_ Вікторія ДЕРГАЧОВА

« 07 » листопада 2019 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**на магістерську дисертацію студентці**  
**Николаїшин Наталії Петрівні**

**1. Тема дисертації** «Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства», наукова керівниця дисертації Кузнецова Катерина Олександрівна, к.е.н., затверджені наказом по університету від 02.11.2020 р. № 3179-с.

**2. Строк подання студентом дисертації:** 01 грудня 2020 року.

**3. Об'єкт дослідження:** розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**4. Предмет дослідження:** напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».

**5. Перелік завдань, які потрібно розробити:**

*а) теоретико-методологічна частина:*

розглянути сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- визначити основні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- розглянути методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

*б) дослідницько-аналітична частина:*

- дослідити зовнішнє середовище функціонування підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»;
- оцінити ефективність ЗЕД діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».

*в) проектно-рекомендаційна частина:*

- визначити напрями підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розробити інвестиційний проект забезпечення ЗЕД;
- визначити шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в контексті виходу на нові ринки.

**6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу:**

1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
2. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Фарадей Електронікс»;
3. Фінансово-економічна характеристика підприємства;
4. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс»;
5. Матриця SWOT-аналізу для підприємства;
6. Цілі та заходи реалізації для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс»;
7. Методи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
8. Економічне обґрунтування запропонованих заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**7. Перелік публікацій:**

1. Тези «Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства», участь у ХІХ Міжнародній науково-практичній конференції, «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки»;
2. Тези «Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності транспортного підприємства», участь у ХІІ Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контроль в умовах глобалізації економіки».

**8. Дата видачі завдання:** 07 листопада 2019 року.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

<i>№ з/п</i>	<i>Назва етапів виконання магістерської дисертації</i>	<i>Строк виконання етапів магістерської роботи</i>	<i>Примітка</i>
1.	Збір необхідної інформації, вивчення та аналіз літературних та періодичних джерел з обраної тематики	07.11.2019 – 31.11.2019	
2.	Дослідження теоретико-методичних засад формування механізму інноваційного розвитку промислового підприємства	01.12.2019 – 31.01.2020	
3.	Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» на предмет виявлення можливостей зовнішньоекономічного розвитку	01.02.2020 – 10.03.2020	
4.	Оцінювання проблем, що уповільнюють або унеможливають зовнішньоекономічний розвиток підприємства	11.03.2020 – 26.05.2020	
5.	Виявлення та обґрунтування головних складових механізму зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства	27.05.2020 – 30.08.2020	
6.	Формування механізму зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства та програми його впровадження для ТОВ «Фарадей Електронікс»	31.08.2020 – 30.09.2020	
7.	Економічне оцінювання та прогнозування наслідків впровадження запропонованого механізму	01.10.2020 – 31.10.2020	
8.	Оформлення магістерської дисертації	01.11.2020 – 29.11.2020	

Студентка

Наталія НИКОЛАЙШИН

Наукова керівниця

Катерина КУЗНЕЦОВА

## РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація на тему: «Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства» містить 102 сторінок, 31 таблиць, 19 рисунків, 17 формул. Перелік посилань нараховує 65 найменувань.

**Актуальність теми** полягає в підвищенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства як головної форми господарювання в сучасних умовах трансформації економіки пов'язане з активізацією та удосконаленням організаційного, фінансового менеджменту, господарського механізму загалом.

Теоретичні і методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємств знайшли відображення в працях таких вітчизняних вчених-економістів, як Т.В. Якимчук, Л.В. Фролова, А.М. Турило, Є.М. Сич, І.А. Маркіна, Т.С. Голубева, В.В. Прядко, О.О. Канцуров, О.І. Макаренко, Т.Ф. Касянчук.

**Основною метою дослідження** є систематизація теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс». Задачі даної роботи: дослідити та проаналізувати зовнішнє середовище підприємства та фінансовоекономічний стан ТОВ «Фарадей Електронікс і розробити рекомендації.

**Об'єктом дослідження** є розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**Предметом дослідження** є напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».

Практична значущість магістерської дисертації полягає у виявленні можливостей для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».

### **Апробація результатів дослідження:**

Николаїшин Н.П. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки» ХІХ Міжнародної науково-практичної конференції. 25.11.2020. м. Київ.

Николаїшин Н.П. Кузнецова К.О. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності транспортного підприємства, «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контроль в умовах глобалізації економіки» ХІІ Міжнародної науково-практичної конференції. 05.12.2020. м. Луцьк.

У висновках та пропозиціях узагальнено результати дослідження.

**Ключові слова:** ефективність діяльності, стратегія, проект, показник, рентабельність, прибуток.

## ABSTRACT

Master's dissertation on the topic: "Improving the efficiency of foreign economic activity of the enterprise" contains 102 pages, 31 tables, 19 figures, 17 formulas. The list of links includes 65 items.

***The urgency of the topic*** is to increase the efficiency of foreign economic activity of entrepreneurship as the main form of management in modern economic transformation is associated with the activation and improvement of organizational, financial management, economic mechanism in general.

Theoretical and methodological aspects of determining the efficiency of enterprises are reflected in the works of such domestic economists as T.V. Yakimchuk, LV Фролова, А.М. Турило, Е.М. Сич, І.А. Markina, T.S. Golubeva, VV Прядко, О.О. Kantsurov, OI Makarenko, TF Kasyanchuk.

***The main purpose of the study*** is to systematize the theoretical and methodological principles and develop practical recommendations for improving the efficiency of the company LLC "Faraday Electronics". Objectives of this work: to investigate and analyze the external environment of the enterprise and the financial and economic condition of Faraday Electronics LLC and develop recommendations.

***The object of research*** is the development of foreign economic activity of the enterprise.

***The subject of the research*** is the directions of increasing the efficiency of foreign economic activity of the enterprise LLC "Faraday Electronics".

***The practical significance*** of the master's dissertation is to identify opportunities to increase the efficiency of foreign economic activity of Faraday Electronics LLC.

### ***Approbation of research results:***

Nykolaishyn N.P. Evaluation of the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise. "Development of Entrepreneurship as a Factor of National Economy Growth" of the XIX International Scientific and Practical Conference. 11/25/2020 m. Kyiv.

Nykolaishyn N.P. Kuznetsova K.O. Ways to increase the efficiency of foreign economic activity of the transport enterprise, "Modern problems and prospects for the development of accounting, analysis and control in the context of economic globalization" XII International Scientific and Practical Conference. 12/05/2020 Lutsk city.

The conclusions and proposals summarize the results of the study.

**Key words:** efficiency of activity, strategy, project, indicator, profitability, profit.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	11
1.1. Сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства....	11
1.2. Основні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю.....	19
1.3. Методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФАРАДЕЙ ЕЛЕКТРОНІКС».....	32
2.1. Зовнішнє середовище функціонування підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».....	32
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».....	43
2.3. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».....	59
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРАДЕЙ ЕЛЕКТРОНІКС».....	68
3.1. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства.....	68
3.2. Розроблення інвестиційного проекту забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.....	81
3.3. Шляхи підвищення ефективності господарської підприємства в контексті виходу на нові ринки.....	89
ВИСНОВОК.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	98

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємництва як головної форми господарювання в сучасних умовах трансформації економіки пов'язане з активізацією та удосконаленням організаційного, фінансового менеджменту, господарського механізму загалом. Існує безліч конкретних шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів.

Для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та детальний аналіз їх значення для підприємства. Проблема визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. При цьому визначення загальної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників. Саме тому комплексне вирішення проблеми пошуку можливих шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств є складним, але водночас надзвичайно актуальним завданням.

*Метою дослідження* є систематизація теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».

Дослідження праць зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів дозволили побачити, що в економічній літературі порекомендовано багато концептуальних підходів до визначення сутності ефективності діяльності підприємства та оцінки ефективності господарської діяльності. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням ефективності функціонування підприємства, висвітлені в працях зарубіжних вчених-економістів, таких як В. Мейер, Р. Солоу, П. Почкін, А. Азрилян, П. Хейне, А. Анчишкін, Б. Плишевський та ін.

Теоретичні і методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємств знайшли відображення в працях таких вітчизняних вчених-економістів, як Т.В. Якимчук, Л.В. Фролова, А.М. Турило, Є.М. Сич, І.А. Маркіна, Т.С. Голубєва, В.В. Прядко, О.О. Канцуров, О.І. Макаренко, Т.Ф. Касянчук.

Базою дослідження є ТОВ «Фарадей Електронікс».

*Об'єкт дослідження* – розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

*Предмет дослідження* – напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс».

На основі мети поставлені такі *завдання*:

- розглянути сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- визначити основні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- розглянути методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- дослідити зовнішнє середовище функціонування підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»;
- оцінити ефективність ЗЕД діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».
- визначити напрями підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розробити інвестиційний проект забезпечення ЗЕД;
- визначити шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в контексті виходу на нові ринки.

Інформаційною та теоретичною базою для написання даної роботи були: праці вітчизняних і зарубіжних вчених, що досліджували тему конкурентоспроможності підприємств; законодавчі акти та нормативно-правові документи, що регулюють в сучасних умовах діяльність підприємств; Інтернетресурси; офіційні матеріали Державної служби статистики України; матеріали первинного бухгалтерського обліку та фінансова звітність підприємства; періодичні видання та журнали за фахом; результати власних досліджень автора.

*Методи дослідження.* Для вирішення поставлених в магістерській дисертації завдань застосовувалися такі методи наукових досліджень: графічний, метод групувань, абстрактно-логічний метод – в процесі проведення збору, систематизації та обробки інформації для проведення досліджень, а також теоретичних узагальнень; економіко-статистичний метод, метод синтезу та порівняння – для обробки та аналізу статистичних даних, які були необхідні для оцінки стану, вивчення варіації, динаміки та проведення співставлень показників досліджуваних підприємств; графічний – для наочної інтерпретації результатів дослідження; абстрактно-логічний – для теоретичних узагальнень та формулювання висновків.

Практична значущість магістерської дисертації полягає у виявленні можливостей для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств і лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, а також визначені основних напрямів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».

*Апробація результатів дослідження:*

Николаїшин Н.П. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки» ХІХ Міжнародної науково-практичної конференції. 25.11.2020. м. Київ.

Николаїшин Н.П. Кузнєцова К.О. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності транспортного підприємства, «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контроль в умовах глобалізації економіки» XII Міжнародної науково-практичній конференції.

05.12.2020. м. Луцьк.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1 Сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) - діяльність суб'єктів господарської діяльності України (найчастіше підприємств) й зовнішніх суб'єктів господарської діяльності (зовнішніх підприємств), котра започаткована на взаємозв'язках та реалізовується на межах України, або за її територією [32].

Здійснення ЗЕД в теперішніх умовах відновлюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання, котрі, виконуються за такими напрямками: спільне підприємництво на території України; зовнішня торгівля; іноземне підприємництво на території України; спільне підприємництво за кордоном; підрядна співпраця; міжнародні об'єднання та організації; консорціуми; лізинг; концесії; співробітництво на умовах розподілу продукції між партнерами; співробітництво на компенсаційній основі; переробка давальницької сировини; виробниче кооперування; залучення іноземної робочої сили; науково-технічна співпраця; прикордонна і прибережна торгівля; торгівля технологією та ліцензіями; торгівля транспортними послугами; торгівля будівельними послугами; співробітництво в банківській сфері; співробітництво у вільних економічних зонах; іноземний туризм та інакші форми іноземного економічного співробітництва (торговельні будинки, біржі, асоціації) [32].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств уподібнюється із здійсненням імпорتنих й експортних торговельних операцій. На такі операції припадає майже 85% всіх здійснюваних у ЗЕД операцій [32].

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності регулюється такими нормативними документами:

- Законом України від 16.04.1991 року № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами і доповненнями;
- Законом України від 23.09.1994 року №185/94- ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», зі змінами і доповненнями;
- Законом України від 23.12.1998 року № 351-ХІУ «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності»;
- Указом Президента України від 04.10.1994 року № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів», зі змінами і доповненнями [2].

Усі базисні поняття, котрі використовуються при реалізації ЗЕД підприємств, викладено в ст.1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність підприємств» [13].

Характеристика зовнішньоекономічної діяльності містить обґрунтування та розгляд співжиття різних видів і форм зовнішньоекономічних операцій та визначення особливостей та змісту закладання зовнішньоекономічних контрактів, а теж здійснення зобов'язань, які відбуваються через фінансовокредитні відносини на іноземному ринку. Ніяк неможливо робити ґрунтовну характеристику зовнішньоекономічній операції не визначивши її ефективності для підприємства, котре її здійснює. Засоби, котрі допомагають визначитися зі оцінкою (негативною чи то позитивною), є маркетингові прийоми і важелі, ведення котрих дає змогу обробляти комплекс заходів та застосовувати ефективні управлінські рішення для розгляду поточної ситуації на іноземному ринку, котрі можуть стати остаточними при створюванні позитивного іміджу на внутрішньому та зовнішньому ринку. Тому, при додержанні такої послідовності при ґрунтовній характеристиці ЗЕД, аргументи, які свідчать на користь

реалізованих на фірмі зовнішньоекономічних операцій, вади та недоліки, з котрими підприємству слід боротися, стає можливим звернення саме до тих засобів та органів регулювання, котрі сприятимуть ефективному і швидкому розв'язанню будь-якої проблеми в зовнішньоекономічній сфері [7].

На ЗЕД впливає багато зовнішніх факторів, тому її доцільно характеризувати в комплексі системи господарювання (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

*Джерело: [7].*

ЗЕД вітчизняних підприємств уподібнюється передусім із здійсненням імпортно-експортних операцій, котрі мають різні тенденції та прояви. У цьому зв'язку слід чітко розрізняти форми і види зовнішньоекономічних зв'язків, котрі здійснює компанія [7].

Вид зовнішньоекономічних зв'язків - це сукупність зв'язків, які об'єднані однією ознакою, для прикладу, структурною ознакою та напрямком товарного потоку. Класифікаційна ознака, яка пов'язана з напрямком товарного потоку, може визначати рух товару (роботи чи послуги) з однієї країни в іншу [7].

Зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на:

- імпортні;
- експортні [5].

Структурний вид класифікації зовнішньоекономічних зв'язків характеризує їх груповий склад, котрий відтворює основну мету та галузь економічних інтересів ЗЕД як господарюючих одиниць, так і країни в цілому.

(рис. 1.2) За цією групою зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на:

- фінансові;
- зовнішньоторговельні;
- інвестиційні;
- виробничі [5].

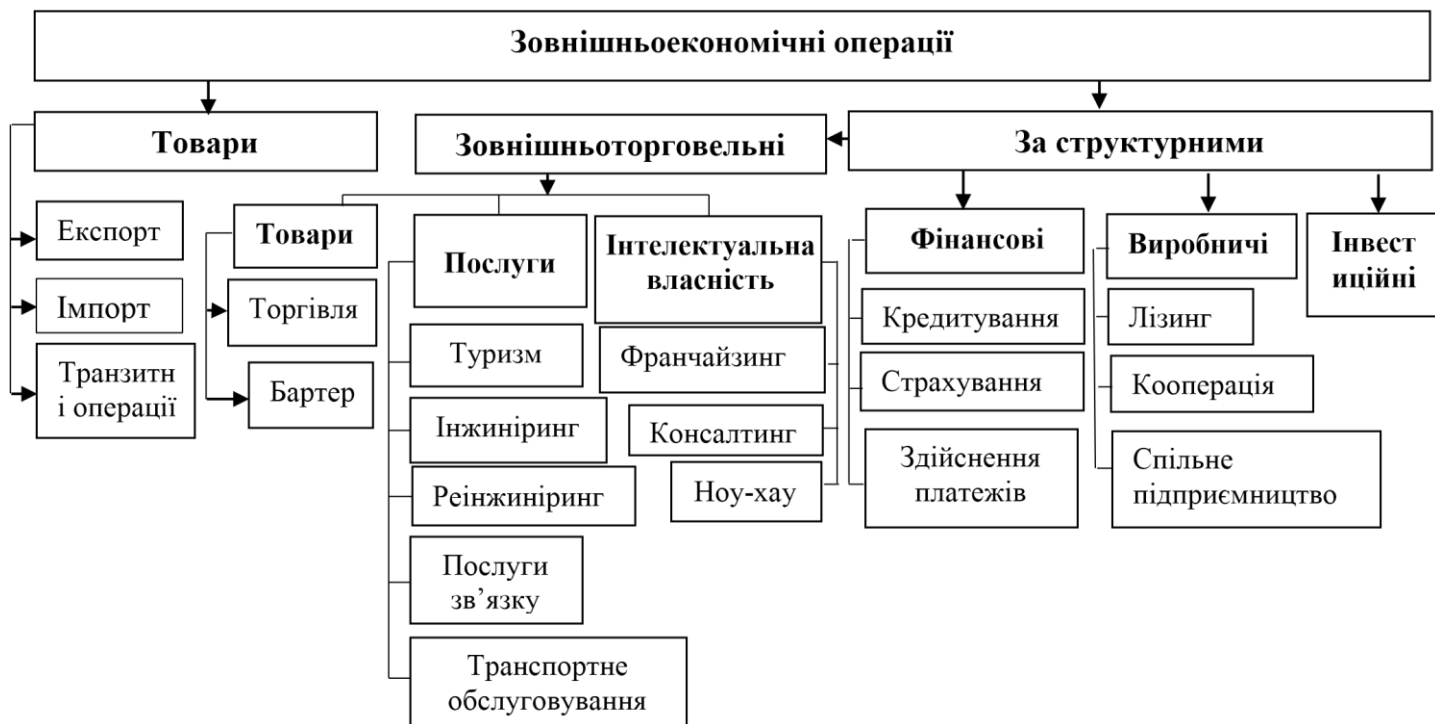


Рис. 1.2 Класифікація зовнішньоекономічних операцій у зовнішньоекономічній діяльності

Джерело: [21].

Форма зв'язку – зовнішній прояв та засіб певного типу зв'язку сутності будь-якого конкретного зв'язку. До групи зовнішньоекономічних зв'язків відносять бартер, торгівлю, інжиніринг, туризм, лізинг, франчайзинг, консалтинг, інформаційний обмін, тощо [21].

Опираючись на запропоновані види класифікації зовнішньоекономічних зв'язків, можемо детально розглянути властивості втілення підприємствами кожної з форм зовнішньоекономічних операцій та визначити їх специфіку в Україні (рис. 1.2). Значне місце в ЗЕД займає зовнішньоторговельні операції, котрі визначаються великим розмаїттям, тому що вони реалізуються за трьома різними напрямками: наданням послуг, товарним і обміном продуктами інтелектуальної власності (рис. 1.3). Саме цей вид реалізації ЗЕД є найбільш перспективним для подальшого розвитку підприємства [6].

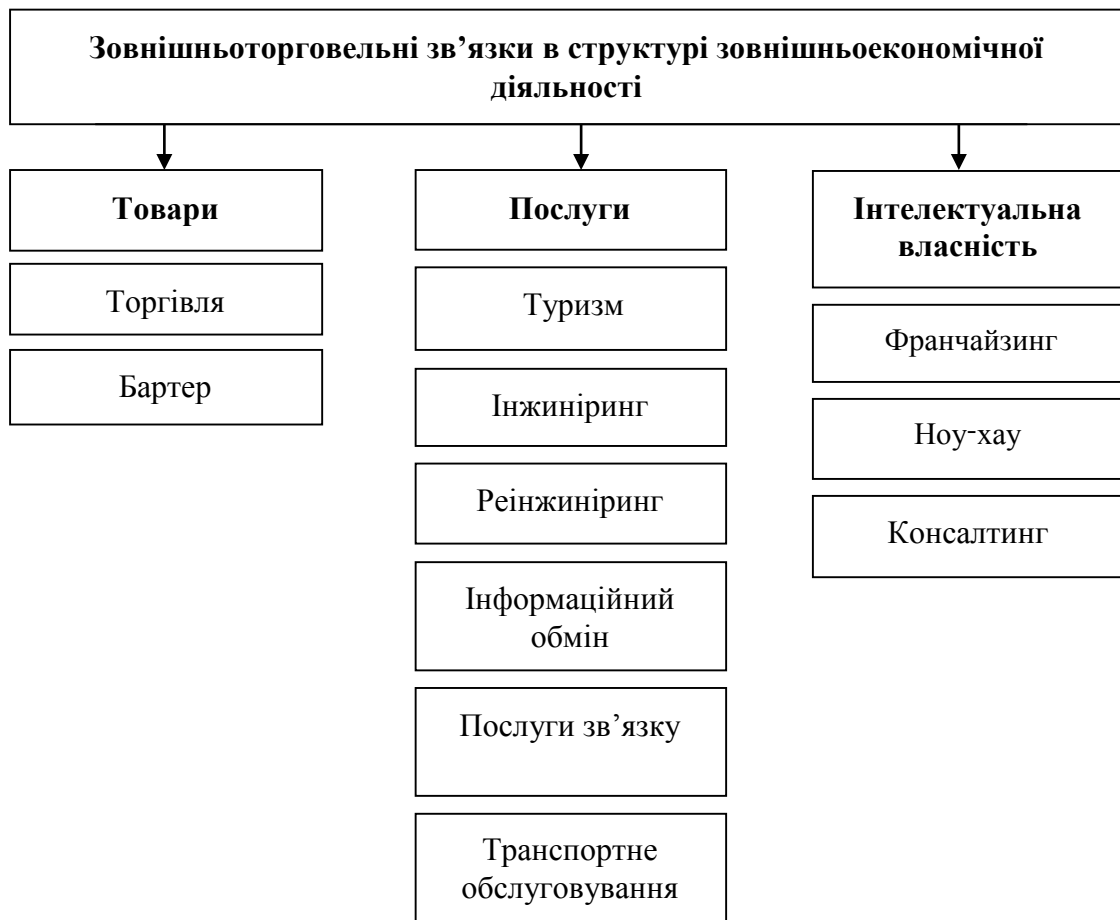


Рис. 1.3 Класифікація зовнішньоторговельних операцій за структурною ознакою в зовнішньоекономічній діяльності Джерело: [6].

ЗЕД багато номенклатурна, тому вона пов'язує несумісні операції, котрі здійснюються на локальному рівні та не виходячи за територію національних відносин всіх суб'єктів господарювання. Туристичні та консалтингові послуги, транспортні операції, реінжинірингові, інжинірингові цілковито можна реалізовувати в рамках конкретної фірми. Але розповсюдження на

зовнішньоекономічну галузь дозволить підвищити загальну ефективність функціонування підприємств [6].

Багато уваги вимагає аналіз кожної з визначених видів та форм зовнішньоекономічних операцій з наміром визначення їх характерних ознак для результативного втілення в практиці [9].

До типів зовнішньоекономічної діяльності відносять:

1. Імпорт та експорт капіталів, товарів і робочої сили.

Експорт товарів – продаж продукції українськими підприємствами ЗЕД зовнішнім підприємствам господарської діяльності без вивезення або з вивезенням продукції через митний кордон України, в тому числі, включаючи реекспорт продукції. В той час як, термін реекспорт продукції значить продаж закордонним підприємствам і вивезення за територію України продукцію, які були раніше імпортовані на межі України [9].

Імпорт товарів – купівля українськими підприємствами ЗЕД у підприємствах продукції без ввезення або з ввезенням цієї продукції на межі України, в тому числі, включаючи купівлю продукції, які призначені для власного споживання організаціями і установами України, як розташовані за її кордоном [9].

Імпорт (експорт) капіталу – вивезення за кордон України капіталу у будькотрій формі (продукції, валютних коштів, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності, тощо) з наміром одержати прибуток від виробничої господарської діяльності [9].

2. Присвоєння суб'єктами ЗЕД України послуг закордонним суб'єктам господарської діяльності: транспортно-експедиційних, виробничих, консультаційних, страхових, експортних, маркетингових, брокерських, посередницьких, консигнаційних, агентських, облікових, управлінських, юридичних, аудиторських, туристичних, тощо, що виключно та прямо не заборонені законами України; надання вищевказаних послуг закордонним суб'єктами господарської діяльності суб'єктам ЗЕД України [15].

3. Наукова, науково-виробнича, наукова-технічна, навчальна, виробнича й інша кооперація зі закордонними суб'єктами господарської діяльності; підготовка та навчання спеціалістів на комерційній основі [15].

Міжнародна кооперація – взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, посеред яких є хоча б один закордонним, при котрій реалізовується спільне виробництво, розробка та втілення кінцевої продукції або інших товарів на базі спеціалізації у виробництві товару (вузлів, матеріалів, деталей, а ще устаткування, які користуються у комплексних поставках) та кваліфікуються на окремих технологічних етапах функціях виробництва, реалізації та науково-дослідницьких робіт з координацією відповідних програм господарської діяльності підприємств [15].

4. Операції з цінними паперами та міжнародні фінансові операції, які передбачені законам України [38].

5. Розрахункові та кредитні операції серед суб'єктами ЗЕД і закордонними суб'єктами господарської діяльності; утворення суб'єктами ЗЕД кредитних, страхових установ та банківських за кордоном України; утворення закордонними суб'єктами господарської діяльності визначених установ на межі України у випадках, які передбачені законам України [38].

6. Загальна підприємницька діяльність серед суб'єктами ЗЕД та закордонними суб'єктами господарської діяльності, які включають створення спільних фірм різних форм та видів, спільне володіння майном та проведення спільних господарських операцій як на межі України і за її кордонами [57].

Загальна підприємницька діяльність ґрунтується на співпраці між закордонними суб'єктами господарської діяльності і суб'єктами господарської діяльності України та на спільному розподілі ризиків і результатів від її здійснення [57].

Загальні підприємства – компанії, котрі ґрунтуються на загальному капіталі суб'єктів господарської діяльності других республік Союзу РСР і суб'єктів господарської діяльності України та закордонних суб'єктів

господарської діяльності, які на спільному розподілі та управлінні ризиків і результатів [57].

7. Підприємницька діяльність на межах України, пов'язана з наданням патентів, ліцензій, торговельних марок, ноу-хау й інших нематеріальних об'єктів власності зі сторони закордонних суб'єктів господарської діяльності та аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за кордоном України [46].

8. Компанія і здійснення діяльності в сфері проведення аукціонів, виставок, конференцій, торгів, семінарів, симпозіумів й других подібних заходів, які реалізуються на комерційній основі та за участю суб'єктів ЗЕД; компанія та здійснення роздрібною торгівлі, консигнаційної та оптової на межах України за закордону валюту, які передбачені законам України [46].

9. Бартерні (товарообмінні) операції та друга діяльність, яка базується на формах зустрічної торгівлі серед суб'єктами ЗЕД і закордонними суб'єктами господарської діяльності [60].

10. Орендні, зокрема операції між суб'єктами ЗЕД, лізингові і закордонними суб'єктами господарської діяльності [60].

11. Операції по продажу, придбанню та обміну валюти на міжбанківському валютному ринку, валютних біржах та аукціонах [40].

12. Роботи на контрактній основі фізичних осіб України зі закордонними суб'єктами господарської діяльності як на межах України і за її кордонами; роботи закордонних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами ЗЕД як на межах України і за її кордонами [40].

Посередницькі операції, при реалізації яких право власності на продукт не переходить до посередника (на підставі агентських договорів, договорів доручення комісійних та інших), втілюються без обмежень [40].

Всі суб'єкти ЗЕД мають рівне право втілювати будь-котрі її типи, які прямо не заборонені законами України, незалежно від інших ознак та форм власності .

## **1.2 Основні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства**

Розвиток різних форм власності у економіці України відкриває напрям до формування сучасних міжнародних структур, які здатні втілити технологічний прорив, щоб задовольнити якісні параметри товару світового рівня. Для активізації ЗЕД вітчизняних виробників послуг та товарів необхідне запровадження системи державних протекціоністських мір. Ця система включає наступні елементи [37]:

- фінансова допомога країни у формуванні експортного потенціалу завдяки підтримки наукомістких, виробництв за допомогою кредитів, субсидій, дотацій, здатних робити конкурентноздатну продукцію;
- цільова державна технічно-наукова допомога експортерам;
- імпортні обмеження, захист національного товаровиробника;
- утворення урядової системи інформації з зовнішньоекономічних відносин;
- покращення механізму ЗЕД підприємств;
- утворення інвестиційного клімату для закордонних інвесторів;
- підготовка та перепідготовка кадрів для ЗЕД на різних рівнях [37].

Збільшення валютних надходжень у значній мірі виділяється зростанням частки експортного товару. Таким чином, потенційно збільшуватиме національний дохід країни. За теперішньою економічною ситуацією ця діяльність, котрою займаються країна, посередницькі структури, компанії, дають змогу покращити їхній фінансовий стан. Для оцінки економічно-фінансового стану ЗЕД з врахуванням вкладу конкретних співучасників цього процесу застосовуються наступні способи розрахунків [63].

Підприємства мають різні підрозділи, котрі поділяються на три класи:

- виробничі відділи, які пов'язані з випуском товару;
- функціональні відділи, в котрі входять відділи збуту, планування,

вивчення реклами, ринків, страхування, транспорту, постачання, економічний і юридичний відділи;

- адміністративні відділи: бухгалтерія, фінансовий відділ, відділ відносин зі урядом та службовцями, відділ кадрів [24].

Принципи управління й організаційна структура компанії формують ряд факторів - виробничий профіль, масштаби іноземної діяльності, розміри виробництва, сфера діяльності, технологія виробництва, тощо.

Відрізняють дві найголовніші форми керування підприємствами: децентралізована і централізована [24].

Децентралізована форма керування передбачає утворення всередині компанії виробничих відділень, котрі можуть мати господарську незалежність. За вищою адміністрацією підприємства зберігаються тільки функції контролю. В деяких великих компаніях керівник таки вмішується в справи відділень. Перехід до децентралізованої форми обумовлений тим, як всередині компанії утворюється переважно більше виробничих компаній [64].

Централізована передвіщає управління господарською діяльністю компаній з одного центру, сувору регламентацію і координацію діяльності та повну нестачу господарської незалежності. Подібна форма застосовується технологічно пов'язаними, невеликими фірмами, котрі діють в добувних галузях та налаштовуються на внутрішній ринок. Управляє таким підприємством президент фірми та два віце-президенти, один з котрих керує виробництвом, другий - продажом продукції. Вердикт других питань передається спеціальним підприємств. В складі великої компанії може бути декілька віцепрезидентів. У їхній відповідальності знаходяться багато відділів, котрими управляють керівники. Деколи при великому підприємстві утворюється комітет керівників або рада з розробки і координації сукупної політики [64].

Організаційна структура керування зовнішньоекономічної діяльності компанії підвладний від способів виходу на іноземний ринок та досліджуваних вище факторів. Можна виділити дві категорії [31]:

1. За допомогою посередників вийти на іноземний ринок.

2. Вихід на іноземний ринок через відділ зовнішньоекономічних зв'язків та особисту зовнішньоторговельну компанію.

Утворення особистих зовнішньоекономічних служб на фірмах підтверджується, якщо [31]:

- зовнішньоторговельні операції реалізуються регулярно;
- частина експорту велика у спільному обороті;
- низький рівень конкуренції на відповідному сегменті іноземного ринку;
- реалізовується товар з високою мірою конкурентоспроможності;
- на фірмі є потрібна частка спеціалістів із ЗЕД;
- не має нужди в серйозній адаптації до іноземних умов користування [31].

У інших умовах застосовування посередників внутрішніх та іноземних.

Посередники підвищують ефективність зовнішньоторговельних операцій через [25]:

- зберігання товару, через процедури з великими організаціями, які належать усяким виробникам і зменшення ціни транспортування;
- наявності певних клієнтів та ліпшого знання ринку;
- поставка виробників товару докладною та оперативною інформацією про зміни конкурентоспроможності товару та ринкового стану, відомостями про потенційних та реальних конкурентів;
- наступного обслуговування та забезпечення передпродажного сервісу;
- опрацьовування документів та зменшення термінів поставок.

Якщо підприємство, яке виготовлює виходить на іноземний ринок зі сильною продукцією та конкуренцією, тоді є сенс звернутися до іноземних підприємств-посередникам, які добре знають тутешній ринок та, який займає на ньому почесне місце. Це має сенс тоді, коли потрібно довести експортовану продукцію до рівня, яку задовольнить тутешніх споживачів. В основному, іноземні підприємства-посередники коштують дорожче, ніж національні [43].

Зовнішньоторговельна компанія, в основному, є незалежним підрозділом компанії, але не є юридичною особою. Вона проводиться заступником генерального директора або заступником директора компанії по ЗЕД. Компанія має субрахунок на рахунку компанії, який дає право брати кредити для реалізації імпортно-експортних операцій, однак розтрачувати ці капітали на свій розсуд без узгодження з керівником компанії вони не мають права. На рис. 1.4. відображена організаційна структура зовнішньоторговельної компанії, яка обслуговує велику компанію [43].

Завдання зовнішньоторговельної компанії різні, від пошуку організації рекламної роботи, іноземних партнерів до виконання митних формальностей. Завдяки цим особливо збільшує роль фінансових, юридичних та маркетингових служб.



Рис. 1.4 Структура зовнішньоторговельної компанії  
Джерело: [6].

На відміну від зовнішньоторговельної компанії відділ зовнішньоекономічних зв'язків є складеною частиною порядку управління компанії-експортером. У її склад входять - відділ маркетингу, відділ технічнонаукового співробітництва, протокольний відділ й низка інших. До його провідних завдань відносяться [8]:

- маркетингова діяльність;
- організація та планування імпортно-експортних операцій;

- прийом закордонних партнерів та відрядження власних спеціалістів за кордон;
- готовність зовнішньоторговельних контрактів;
- участь у презентаціях, ярмарках, виставках.

Спосіб управління – це спосіб реалізації управлінської діяльності, при котрому досягаються цілі управління ЗЕД. Способи управління щільно пов’язані з принципами управління. Способи управління виступають в ролі методів реалізації принципів. Способи мають більш альтернативний характер.

Головними способами управління зовнішньоекономічною діяльністю є: адміністративні, правові, організаційні, економічні. Для досягнення зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності потрібно враховувати існуючі способи в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю, а саме [20]:

- історичний підхід, який започаткований на вивченні явищ в їхньому розвитку та виникненні. В його базі лежить управління зовнішньоекономічної діяльності та вивчення реальної історії розвитку, розумове відтворення історичного процесу управління зовнішньоекономічної діяльності та на цій основі виявлення історичних фактів;

- герменевтичний підхід, який базується на комплексі методів та принципів інтерпретації і тлумачення сутності процесу управління зовнішньоекономічної діяльності. Вони можуть мати форму нормативноправових та інших документів, а ще інших письмових праць вчених і наукових монографій;

- ситуаційний підхід - загальний процес управління зовнішньоекономічної діяльності, специфічні прийоми, котрі застосовує керівник необхідні змінюватися залежно від ситуації.

Об’єктом досліджень ситуаційного підходу є більш значущі елементи зовнішнього і внутрішнього середовища компанії;

- системний підхід, який досліджує процес управління зовнішньоекономічної діяльності як цілісної множини факторів в комплексі зв’язків та відношень між ними;

- предметний підхід, який визначає ідеєю зовнішньоекономічних операцій і розкриває суть зовнішньоекономічної діяльності;
- функціональний підхід, робота менеджерів зовнішньоекономічної діяльності полягає в координуванні і поєднанні використання ресурсів для досягнення мети компанії [20].

Ідея тієї чи іншої зовнішньоекономічної операції може бути здійснена тільки тоді, коли предметний аспект відповідатиме функціональному підходу.

- комплексний підхід – це методологічні способи дослідження процесу управління та розвитку зовнішньоекономічною діяльністю не ізольовані один від одного та можуть мати взаємопов'язаний характер, який викликає появу повторних підходів. Це можна пояснити тим, що зовнішньоекономічна діяльність явище різностороннє, тому важливе дослідження властивостей складових та факторів, котрі на нього впливають [42].

Для досягнення високої ефективності зовнішньоекономічної діяльності потрібно враховувати існуючі підходи в управлінні зовнішньоекономічної діяльності, а саме: герменевтичний; історичний; системний; ситуаційний; функціональний; предметний; комплексний підходи [42].

### **1.3. Методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Обов'язковою вимогою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є ефективність, котра вирізняється шляхом порівняння здобутого економічного наслідку з витратами, котрих зазнала компанія. В випадках нестабільності економічного збільшення і

інтернаціоналізації бізнесу благополучний розвиток ЗЕД підприємства характеризується підвищення її ефективності та постановою завдань точної оцінки результату такої діяльності [19].

Ефективність – сукупність термінів, які охоплюють різні курси господарської діяльності компанії. Ефективність є критеріальним показником, який характеризує рівень та потенціал досягнення мети діяльності компанії.

Таким чином, хід дослідження ефективності окреслює два напрями [19]:

- оцінку конкурентних переваг компанії порівняно з іншими суб'єктами ринку;
- зіставлення стану компанії у часі та на різноманітних стадіях його діяльності.

Ефективність запланованих зовнішньоторговельних операцій набирає виняткову роль при прийнятті ґрунтовних рішень у сфері управління зовнішньоекономічної діяльності фірми та при установленні оптимальної структури експорту компанії. Існує багато різних думок на рахунок класифікації ознак, за допомогою котрих визначається ефективність ЗЕД. Найкраще суть зовнішньоекономічної діяльності характеризує Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України і зовнішніх суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємозв'язках між ними, яка має місце як на межах України, так і за її кордонами (п.8 ст. 1) [73].

ЗЕД визначає: економічне, зовнішню торгівлю, науково-технічне співробітництво; кооперацію та спеціалізацію в галузі виробництва, техніки та науки; економічні взаємозв'язки в галузі транспорту, будівництва, розрахункових, кредитних, страхових й інших банківських операцій; надання різних послуг на іноземному ринку. Організаційна структура управління зовнішньоекономічної діяльності виділяється тією цілю та завданнями, котрі вона повинна вирішувати. Її мета – це максимум прибутку на довгостроковий проміжок за рахунок ефективної участі в іноземній компанії. Організаційна структура управління зовнішньоекономічна діяльність, так як й внутрішньофірмового управління, вона має завжди вдосконалюватися,

розвиватися та пристосовуватися до змін у сфері управління та зовнішньому середовищі. Її методи та форми не мають залишатися незмінними. Один з важливих факторів, котрі впливають на ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності компанії, є специфічний ринок та рівень конкуренції приймаючих країн. Компанія повинна завжди проводити дослідження своїх потенційних зовнішніх ринків та існуючих для зайняття і пошуку найвигідніших позицій на них [73].

Багатогранність і складність ЗЕД не допускають вибрати одну ознаку ефективності з усіх загальних результативних ознак. Обрання ознаки ефективності залежить від цілей підприємства, особливої ситуації на ринку, наявності інформації про зовнішнє і внутрішнє середовища. Через це формується попит у комплексній оцінці ЗЕД, яка передбачає вибір оптимального методу виходу на іноземний ринок. Характеристику ефективності ЗЕД виокремлюють ознаки спільно-національного ступеня: динаміка імпорту й експорту, коефіцієнт покриття імпорту та експорту, обсяг зовнішньоторговельного обороту, їх географічна й товарна структура і регіонального ті, які вживають для аналізу діяльності галузі чи регіону. Ознаки економічної ефективності класифікують на [52]:

- ознаки ефективності, які виокремлюються як взаємовідношення доходу від діяльності компанії до затрат на її реалізацію та відображаються порівняльними величинами: частками одиниці, відсотками;

- ознаки ефекту, які вирізняються як абсолютні значення та відображається в капіталах як різниця між затратами на її реалізацію і результатами діяльності [52].

В теперішній науковій літературі існують різноманітні думки на рахунок класифікації ознак, шляхом визначення ефективність ЗЕД. О. В. Максимець та А. М. Вічевич , у тому числі колектив авторів описують ефективність ЗЕД за такими показниками, що наведені в табл. 1.1.

*Таблиця 1.1.*

**Характеристика підходів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Класифікаційна ознака	Назва показника	Характеристика підходу
-----------------------	-----------------	------------------------

За видами зовнішньоекономічної діяльності	Ефективність експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту	Вигідність здійснення певного виду ЗЕД
За ступенем обсягу об'єкта дослідження	Інтегральна ефективність	Ефективність ЗЕД загалом на підприємстві
	Локальна ефективність	Ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами, ефективність зовнішньоекономічних угод
За методами оцінки	Абсолютна ефективність	Ефективність ЗЕД, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки
	Відносна ефективність	Ефективність ЗЕД, яка підтверджена вибраним рядом показників оцінки

*Джерело: [6].*

Отже, тип «ефективність ЗЕД» в економічній літературі найчастіше уподібнюється з ефективністю експорту. Даний підхід є практичний для виокремлення ефективності діяльності на усяких рівнях господарювання [6].

Експортні можливості компанії вирізняються наявністю конкурентоспроможної на іноземному ринку товарів. Завдяки цьому, зазначає автор [4], для компанії є доречно проведення аналізу ефективності реалізації експортних операцій. Основним наміром компанії на ринку є отримання максимального доходу при мінімальних затратах, щоб досягнути такого вигідного результату можна прийняттям ефективних керівних рішень. Економічне доведення прийнятих рішень на рахунок керування зовнішньоекономічної діяльності компанії реалізовується шляхом розрахунку різних економічних ознак ефективності. Для формулювання економічної ефективності ЗЕД компанії користуються такою послідовність [61]:

1. Обчислюється низка ознак для визначення економічної ефективності експорту:

$$E_b = V_e / (C_t + T_r + O_p), \text{ де,}$$

$V_e$  – виторг від експорту;

$O_p$  – організаційні витрати;

Еб – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

Тр – транспортні витрати;

Ст – собівартість товару.

Якщо Еб більше 1, то ЗЕД компанії вважають ефективною. Якщо коефіцієнт вищий, тоді вище ефективність експорту [50].

2. Обчислюються ознаки економічної ефективності імпорту:

$$E_{IMPI1} = \frac{Цп}{Цс} ,$$

$$E_{IMPI2} = \frac{Оп}{Вімп} ,$$

де  $E_{IMPI1}$  та  $E_{IMPI2}$  - показники ефективності імпорту;

$V_{IMPI}$  - витрати на імпорт, тис. грн;

$O_{II}$  - обсяг продукції, яка випускається, у внутрішніх середньорічних цінах, тис. грн [50].

До головних принципів, за котрими обчислюються ознаки економічної ефективності належать:

- порівняння результатів виробництва та різних за часом затрат до одного визначеного моменту часу;
- достовірність інформації;
- зіставлення реальних даних з плановим рівнем, у тому числі порівняння затрат з єдиною базою зіставлення;
- спільний облік всіх існуючих складових результатів та витрат [27].

Ефективність ЗЕД досягається при збереженні методології виходу на іноземний ринок, котра ураховує періоди інтернаціоналізації бізнесу компанії. Затим потрібний метод оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії компанії. Вживання такого методу ефективності керування управління компанії передбачає оцінку поточних ознак за такими напрямками:

- інвестиціями (розробка, планування і дослідження проектів компанії);
- виробничим процесом (рентабельність продажів; собівартість реалізованого товару; податкові, транспортні затрати тощо);
- маркетинговими аспектами (рівень задоволення потреб споживача, збереження і розширення клієнтської бази, частка ринку);

- інновації (покращення інноваційного та операційного процесів в компанії);
- ризиками (мінімізація і оцінка можливих ризиків);
- персоналом (можливості використання інформаційних систем і можливості робітників) [28].

Оцінка результату ЗЕД компанії мусить проводитись за всіма напрямками, кожен з котрих оцінюється ефективність поставленої цілі. Обчислення ознак ефективності втілюється за такими напрямками [35]:

- повний облік всіх складових результатів та витрат;
- потреба зіставлення з базовим варіантом;
- приведення результатів та витрат до однієї бази порівняння;
- приведення різних за часом результатів та витрат до одного моменту часу;
- наявність аналізу даних, систему збору і достовірної інформації [35].

Певне обчислення ознак ефективності залежить вагомою мірою від типу зовнішньоторговельної операції, її цілі, постанови й інших властивостей та конкретний договір в рамках зовнішньоекономічної діяльності, реалізованої на фірмі [3].

В теперішній науковій літературі, яка присвячена оцінці і аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності, більшість авторів придержуються думки, що саме таку характеристику потрібно робити окремо за її принципами, а вже потім вирізняють спільний ефект від всіх типів зовнішньоекономічної діяльності. Для компаній, які впливають на іноземних ринках, виділяють три сектори ознак ефективності: ознаки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, ознаки ефективності експорту, ознаки ефективності імпорту, ознаки ефективності експорту. Завдяки тому, що звичайним критерієм ефективності ведення зовнішньоекономічної діяльності є дохід, більшість ознак за своєю економічною значимістю є показниками оборотності активів, фондівдачі і рентабельності [3].

Отже, розгляд оцінки ефективності ЗЕД підприємства допускає доцільно обґрунтувати найліпші рекомендації на рахунок реалізації продукції та обминати всі можливі збитки через недостатнє аргументування економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій та обсяг реалізації товару, ціни або асортименту через зміну валютних курсів. Головнішим критерієм, який описує ефективність зовнішньоекономічну діяльність підприємства є дохід від продажу товару при мінімальних витратах зі сторони компанії, тому характеристика зовнішньоекономічної діяльності допускає науково обґрунтувати управлінські рішення, плани і перевірити їх виконання, у тому числі, зробити оцінку досягнутих результатів діяльності компанії. У такий спосіб, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства і їх опис допускає виявити вигідну зовнішньоекономічну операцію і розробити заходи на рахунок їх покращення заради зростання доходів компанії [54].

Таким чином, в ринкових умовах компанія, крім класичних ознак, повинна використовуватись для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності показники економічної безпеки компанії, які дасть змогу визначити вплив зовнішньоекономічних чинників на його загальну ефективність діяльності, фінансовий стан, у тому числі на його платоспроможність [54].

### **Висновки до розділу 1**

Оптимальне управління фірмою допускає досягнення заданої цілі та його розвиток з найбільшою ефективністю при заданих умовах.

При аналізі питання про економічну ефективність виробництва потрібно мати на увазі, що ефективність та ефект - поняття не збігаються. Ефект - результат тих або інших заходів. Важливість ефекту виробництва та його результат, недостатньо описує виробничу діяльність, тому що не показує, яка ціна яких витрат отриманий.

Ефективність виробництва являється складною економічною категорією, котра відображає дію об'єктивних економічних чинників та освітлює одну з важливих сторін виробництва – результат. Вона є виразом цілі виробництва.

Забезпечення ефективної діяльності підприємства – першочергове практичне завдання для кожної компанії.

Позитивна та ефективна динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності значно залежить як від налагодження даного виду господарчої діяльності на кожному окремому підприємстві в реальному секторі економіки, так і від зовнішньоекономічної політики держави в цілому. Основною вимогою забезпечення процесу стає організація керування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з користуванням перспективних, нових, дієвих інструментів і методів, котрі визначають високу ефективність роботи на іноземних ринках та позитивно відіб'ються на макроекономічних ознаках держави. Один з таких засобів слід виокремити реалізацію та формування конкурентної стратегії зовнішньоекономічної діяльності кожної компанії, які виходять на іноземні ринки в пошуках перспективної галузі діяльності.

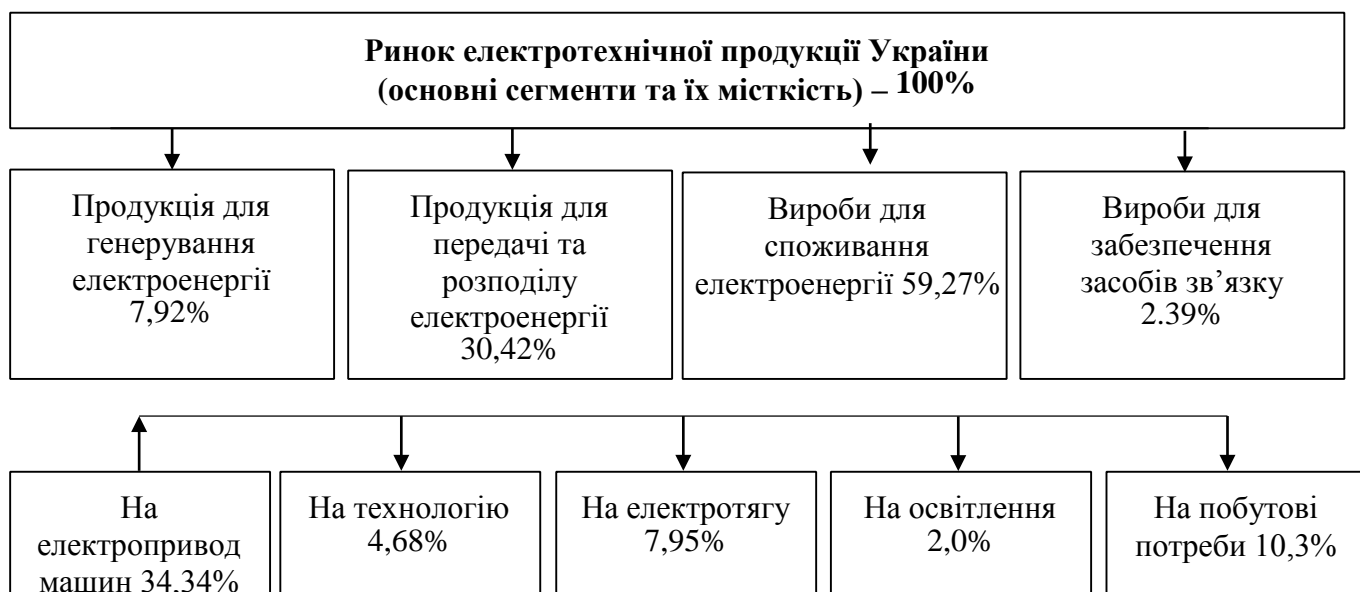
## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФАРАДЕЙ ЕЛЕКТРОНІКС»

#### 2.1. Зовнішнє середовище функціонування підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»

Вітчизняна електротехнічна промисловість – це компанії, котрі виробляють різний товар, який призначений для перетворення, виробництва, споживання та передачі електроенергії. На електротехнічних фірмах виготовляються двигуни різних потуг, електричні і силові генератори, трансформатори та перетворювачі, низьковольтна і високовольтна апаратура, електротермічне, електроосвітлювальне та електрозварювальне устаткування, електроізоляційні матеріали, світлотехнічна та електролампи арматура, кабельна продукція, гальванічні акумулятори та елементи, електровози, електропобутові прилади, електро-навантажувачі й інша продукція. Таке підприємство орієнтується здебільшого на кваліфіковані трудові ресурси. Товари електротехнічної промисловості є основою для електрифікації усіх галузей державного господарства держави тому що, без неї неспромога механізація і автоматизація виробничих процесів. Вона є базою для прискорення та розвитку швидкість технічно-наукового прогресу. Через це питання аналізу і дослідження поточного становища справ у електротехнічній промисловості, напрацювання пропозицій по їх усуненню і виявлення існуючих проблем є дуже актуальними [34].

Компанії електротехнічної промисловості можуть бути згруповані по двох напрямам. Перший напрям - по типу продукції - рекомендується виокремити



чотири сегменти компаній. Структура виробництва товару по цим групам електротехнічної промисловості представлена на рис. 2.1.

Рис. 2.1. Місткість і сегментація ринку електротехнічної продукції по функціональному критерію *Джерело: [74]*.

Оцінка світового ринку – складний процес, який являє собою характеристику тенденцію, потенціалу і політику розвитку кожного регіону, який є результатом аналізу ринку в цілому (рис. 2.2).

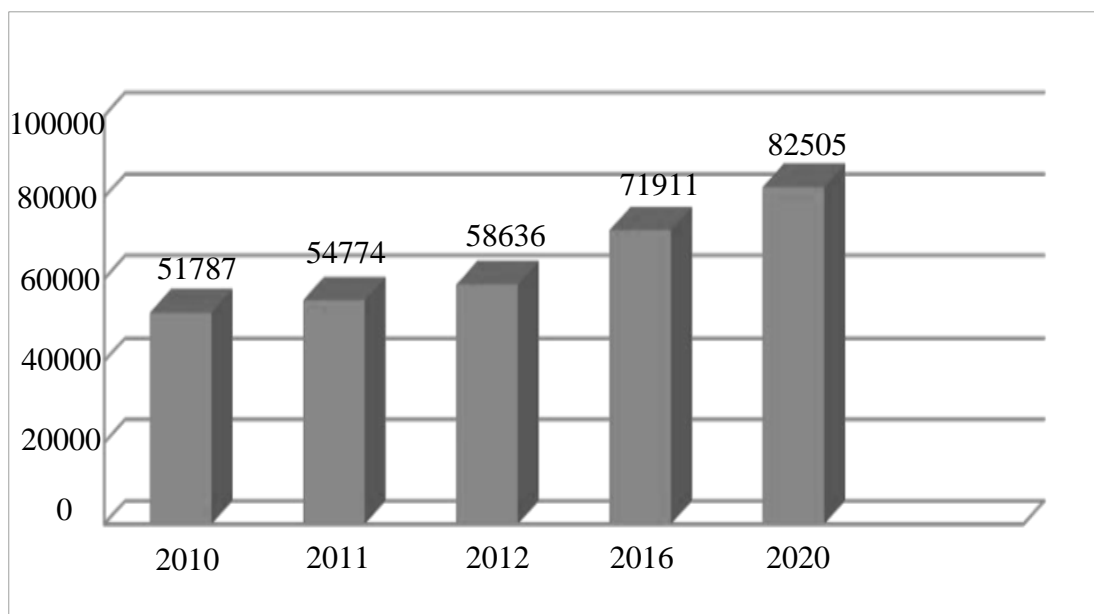


Рис. 2.2. Динаміка світового ринку світлотехніки, млн. євро  
*Джерело: [75]*.

Як видно з рис. 2.2 в перспективі та довгострокові прогнозується збільшення світового ринку світлотехніки в цілому.

Що стосується електротехнічної промисловості України з табл. 2.1 можна визначити, що виробництво нічної продукції України (100%) класифікується на такі типи продукції, які зображенні на рис. 2.3.

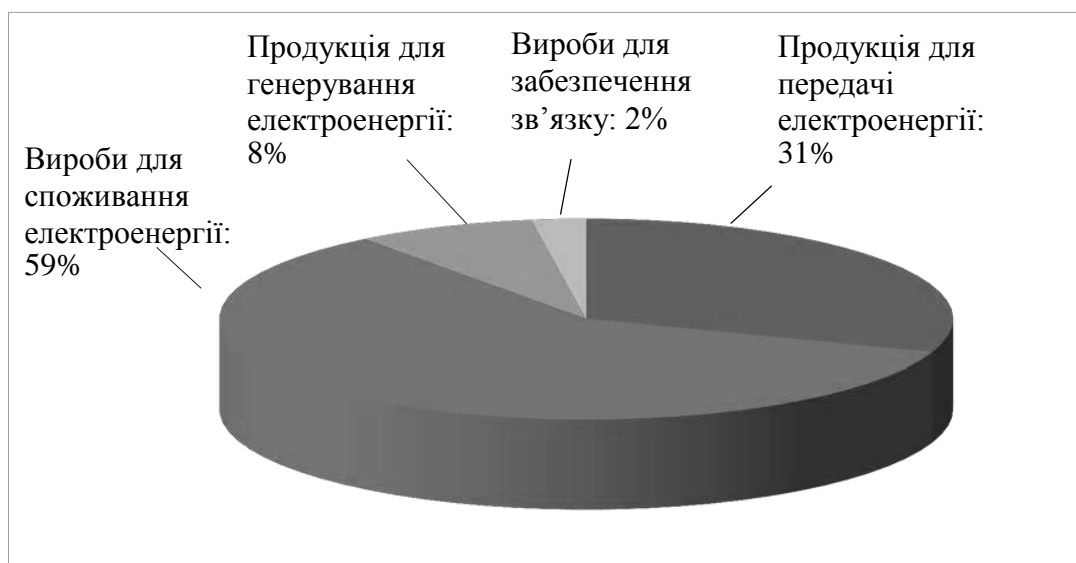


Рис. 2.3. Ринок електротехнічної продукції України  
Джерело: [75].

На теперішній момент «освітлювальний» ринок набуває збільшуваного характеру та обсяги виробництва вітчизняних підприємств, які випускають джерела світла і світильники помітно збільшились.

На рахунок електротехнічної промисловості України з табл. 2.1 ми бачимо, що виробництво досить широке, у тому числі воно орієнтується на кваліфіковані трудові ресурси, його основні центри: Київ, Харків Одеса, Запоріжжя, Донецьк, Полтава, Тернопіль, Львів.

Таблиця 2.1.

### Перелік виборів електротехнічної промисловості

№	Назва підгалузі	Що виробляється
1.	Електротехнічне машинобудування та устаткування	Електродвигуни, електрогенератори, конденсати, трансформери, силові генератори, двигуни та інше.
2.	Електроізоляційні вироби	Електроізоляційні вироби, ізолятори з скла, порцеляни, кераміки та інше.
3.	Кабельна промисловість	Кабельна продукція, проведення слабого та сильного струму, шнури.
4.	Електролампова промисловість	Освітлювальні лампи, розжарюванні, люмінесцентні, ртутно-кварцові лампи та світлотехнічна апаратура.

Джерело: [72].

Перелік виробів електротехнічної промисловості містить в собі понад 70 тисяч найменувань виробів різного напрямків використання і призначення. Для більш зрозумілого і наглядного вигляду припустимо, що весь ринок зовнішньому, офісному і електротехнічному освітленні рис. 2.4.

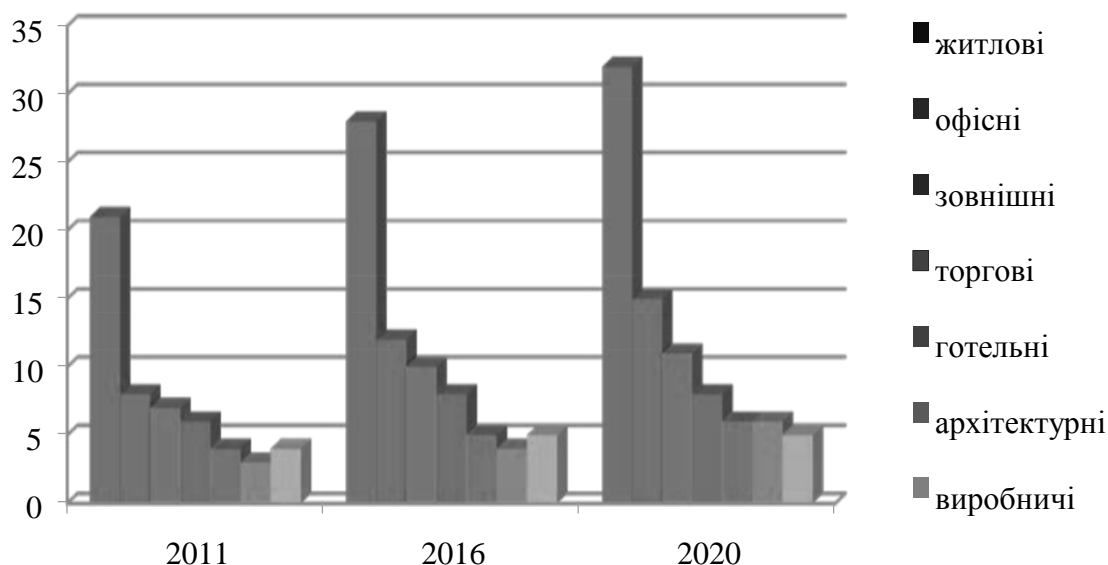


Рис. 2.4. Динаміка світового ринку світлотехніки по сегментам, млн. євро

*Джерело: [72].*

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фарадей Електронікс» створене 2008 року виробнича та торгова марка. Юридична адреса товариства: місто Київ, вул. Іскрівська, 2. Засновниками є орендатори компанії ТОВ «Фарадей Електронікс». Прихід на фірму команди директорів відбувся у 2008 році, після чого відбувся приток доходу та в результаті з 2009 року виникає збільшення темпів виробництва з покращенням економічного стану компанії.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фарадей Електронікс» - це сучасне інноваційне підприємство, котре займається виготовленням електротехнічної продукції та розробкою проектів, програмного забезпечення, компонентів. Компанія реалізує цілий ряд розробки, реалізації та виробництва електроніки: від схем, ідей, креслень та виготовлення усіх складників, до сертифікації, перевезення, митного оформлення та доставки до замовника.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фарадей Електронікс» займається виробництвом електротехнічних товарів. Асортимент товарів в

загальному це друковані плати, клавіатури, дисплеї, touch-панелі, трансформатори, кабелі, тощо. Товари ТОВ «Фарадей Електронікс» відправляються до: Франція, Німеччина, Росія, Грузія, Китай. Офіси розташоване в Києві, Санкт-Петербурзі, Гонконгу. Виробництво знаходяться в місті Шеньжень, Китай. Обслуговуючий банк компанії – ПАТ «Райффайзен Банк «АВАЛЬ».

Основною цілю ТОВ «Фарадей Електронікс» є забезпечення задоволення потреб споживачів на послуги і продукцію в галузях, які зазначені у предметі діяльності; ріст виробництва й інша діяльність прогнозоване Статутом; отримання учасниками доходу і особистого прибутку від підприємницької діяльності, у тому числі задоволення економічно-соціальних інтересів членів трудового колективу і директорів [76].

Місія компанії: зростання розмірів вироблення електротехнічних товарів, опановування нових типів продукції і розширення географії продажу, укріплення позицій через збут високоякісних товарів.

Компанія з цілю своєї статутної діяльності втілює ЗЕД на підставі валютної самофінансування та самоокупності. В процесі втілення зовнішньоекономічної діяльності підприємство використовує в повному обсязі правами юридичної особи згідно з чинним законодавством України і Статутом. ТОВ «Фарадей Електронікс» складає в установленому порядку на межах України та за її територією різного походження угоди й інші юридичні акти зі закордонними підприємствами.

Майно підприємства складають обігові кошти, основні фонди, в тому числі інші цінності, вартість котрих відтворена в балансі.

Основа формування майна є:

- дохід, отриманий від втілення послуг, товарів і продукції;
- матеріальні і грошові внески засновників;
- кредити банків й інших кредиторів;
- майно, яке передане засновниками у власність компанії; - інші джерела не заборонені законодавством.

Процедура розподілу доходів та витрат Товариства виокремлюється рішенням спільних зборів співвласників. За рахунок чистого доходів, які залишається в розпорядженні Товариства виплачуються дивіденди, поповнюється та створюється резервний капітал, який накопичується нерозподілений дохід.

Головний акцент у виробництві робиться на якість кінцевого товару, тому можна запропонувати контрактне виробництво приладів та пристроїв від креслення до готового продукту з упаковкою, тестуванням, сертифікацією, доставкою та митним оформленням на склад у будь-котрій точці світу.

Виробництво систем пожежної безпеки, блоків живлення малої потужності до 1 кВт, телекомунікаційне обладнання, систем доступу, систем відеоспостереження й інших пристроїв. Відмінними ознаками товару є невибагливість до кліматичних умов, зовнішніх перешкод, вхідній напрузі; широкий регульований діапазон та стабільність роботи вихідної напруги; збільшений термін гарантії та довгостроковий період роботи. Обширний асортимент товару дозволяє задовольнити всі потреби клієнтів [76].

Головні функції:

- виготовлення та проектування деталей з гуми, порошкова металургія, корпусних виробів, деталей з силікону, пластику, тощо;
- продаж та виробництво систем вітро- і сонячні установки;
- контрактне виробництво - виробництво друкованих плат; клавіатур; монтаж компонентів на друковану плату; клавіатур; збірка та монтаж джгутів та кабелів; моткових виробів та трансформаторів; touch панелей та LCD, TFT дисплеїв;
- продаж та виробництво компонентів для систем відеоспостереження;
- виробництво власних виробів: банківського устаткування, iButton ключів, радіомодулів для управління електромеханічними замками, пристроїв доступу в приміщення на основі RFID та корпусів для PEA [76].

Структура товариства з обмеженою відповідальністю «Фарадей Електронікс» є лінійно-функціональним видом організаційної структури. Вона ліквідує недоліки функціонального і лінійного видів структури управління: готувати рішення для лінійного керівника, котрий здійснює адміністративний вплив на виконавців; функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців. Передбачається, що лінійному директору в підготовці відповідних рішень та виробленні конкретних питань, планів, програм допомагає спеціальний апарат, котрий складається з функціональних груп, відділів, бюро.

Зміна в організаційній структурі підприємства відбулась за рахунок відшкодування корпоративних прав на закриття філій і дочірнє підприємство у м. Санкт-Петербурзі.

Органами управління Товариства є: загальні збори, генеральний директор, ревізор. Загальні збори є вищим органом Товариства. У загальних зборах Товариства можуть брати участь особи, які мають право на таку участь, або їх представники. До виключної компетенції загальних зборів належить: визначення основних напрямів діяльності Товариства; внесення змін до Статуту Товариства; прийняття рішення про зміну типу Товариства; прийняття рішення про збільшення статутного капіталу Товариства; прийняття рішення про зменшення статутного капіталу Товариства тощо.

Генеральний директор Товариства: без довіреності та будь-яких інших додаткових повноважень представляє інтереси Товариства як на території України, так і за її межами; визначає основні напрями діяльності Товариства, ухвалює стратегію Товариства, затверджує річний бюджет, бізнес-плани та здійснює контроль за їх реалізацією; встановлює порядок прийому, реєстрації та розгляду звернень та скарг; проводить перевірки достовірності річної та квартальної фінансової звітності до її оприлюднення та (або) подання на розгляд загальних зборів; тощо.

Виконавчий директор Товариства: без довіреності та будь-яких інших додаткових повноважень представляє інтереси Товариства та вчиняє від його імені юридичні та фактичні дії як на території України так і за її межами;

організовує скликання та проведення чергових та позачергових загальних зборів; відкриває та закриває рахунки у банківських установах; підписує (видає) довіреності, в тому числі з правом передоручення, підписує (укладає) будь-які договори (контракти, угоди, правочини); організовує ведення бухгалтерського обліку та звітності Товариства; тощо [76].

Ревізор є органом Товариства, який здійснює перевірку фінансовогосподарської діяльності Товариства. Ревізор обирається загальними зборами з числа фізичних осіб, які мають цивільну дієздатність у кількості 1 (одна) особа строком на 3 (три) роки.

Бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером є одним з провідних підрозділів управлінської структури підприємства, яка забезпечує формування повної і достовірної інформації про результати діяльності та майновий стан підприємства, необхідної для прийняття ефективних рішень, здійснення контролю за використанням матеріальних, трудових, фінансових ресурсів і попередження негативних явищ у господарській діяльності. Працівники бухгалтерської служби здійснюють контроль за діяльністю матеріальновідповідальних осіб, перевіряють їх звітність, беруть участь в інвентаризації цінностей. До складу бухгалтерської служби, крім головного бухгалтера, входять: заступник головного бухгалтера, бухгалтер по звітах та бухгалтер по зарплаті.

Технічний відділ займається технічним оснащенням підприємства; розробкою і випуском технічних креслень; аналізом потреб в новому інструменті й устаткуванні; проведенням заходів щодо економії енергії, а також з безпеки експлуатації електроустаткування; розробкою планів модернізації відділу; розробкою технологічних нормативів, інструкцій, методів технічного контролю і випробовування продукції. Він включає: начальника технічного відділу, конструкторів, технологів.

Виробничо-плановий відділ займається організацією планової роботи на підприємстві; аналізом діяльності підприємства; забезпеченням виконання планів; розробкою оперативних планів випуску продукції; здійснюють контроль

і регулювання виробничого процесу; виробництво продукції. До складу даного відділу входять: інженер з виробництва, економіст з планування, підготовча.

Основним відділом, який забезпечує здійснення зовнішньоекономічних операцій та подальший розвиток діяльності на зовнішньому ринку, є відділ зовнішньоекономічних зв'язків. До головних функцій відділу належить: участь в розробці стратегії підприємства; сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності з метою прискорення його соціально-економічного розвитку; організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності; забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами; вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації; управління та регулювання складських запасів; забезпечення перекладу документів, переговорів, переписок тощо. Крім основних функцій, працівники відділу також виконують завдання маркетингової служби, оскільки вона відсутня на підприємстві, зокрема: дослідження іноземного ринку, розробка рекламних програм та залучення нових клієнтів, аналіз конкурентів, споживачів продукції тощо [76].

До відділу зовнішньоекономічних зв'язків входять: начальник відділу, старший економіст, економіст, перекладач, а також працівники складу, які безпосередньо підпорядковуються начальникові даного відділу.

Функціями відділу матеріально-технічного забезпечення є: збирати та аналізувати заявки підрозділів на матеріальне технічне та господарське забезпечення; здійснювати видачу структурним підрозділам необхідних матеріально-технічних ресурсів у межах розподілу, який визначається згідно заявок та чисельності працівників; охорона підприємства; забезпечення розвантаження та завантаження матеріалів; підтримка нормативного стану матеріально-технічного забезпечення.

ТОВ «Фарадей Електронікс» у звітному році мав 6 основних структурних підрозділи: приймально-апаратний цех, цех фасування, цех виробництва охоронних систем, цех виробництва систем відеоспостереження, систем пожежної

безпеки, розробка та виробництво електроніки і електромеханічних виробів. Цехи знаходяться на території в м. Київ, м. Санкт-Петербург.

Відділ управління якістю ТОВ «Фарадей Електронікс» займається плануванням контролю якості і технічних засобів контролю; розробленням методик контролю, що забезпечують порівняність і надійність результатів контролю якості; розробкою параметрів визначення якості, а також проведення заходів щодо покращення якості готової продукції.

Інженер з охорони праці здійснює контроль за додержанням у підрозділах підприємства законодавчих та інших нормативних актів з охорони праці, за наданням робітникам встановлених пільг і компенсацій; бере участь у проведенні перевірок, обстежень технічного стану будівель, споруд, устаткування, машин і механізмів, ефективності роботи вентиляційних систем; проведення інструктажу з охорони праці новим працівникам, практикантам тощо [76].

Інспектор з кадрів здійснює планування кадрів; забезпечує набір, підбір персоналу; організовує процес адаптації, навчання та підвищення кваліфікації персоналу; розраховує плинність кадрів, визначає його основні причини та заходи для зменшення даного показника.

Проведемо дослідження підприємства на стратегічному рівні з метою визначення можливостей для його подальшого розвитку та основних напрямів вдосконалення діяльності товариства. Для здійснення діагностики стратегічних позицій ТОВ «Фарадей Електронікс», проведено SWOT-аналіз шляхом аналізу слабких та сильних сторін підприємства, а також загроз і можливостей зовнішнього середовища. Матриця SWOT-аналізу для ТОВ «Фарадей Електронікс» наведена в табл.

2.2.

*Таблиця 2.2.*

**SWOT-аналіз ТОВ «Фарадей Електронікс»**

Складові SWOT-аналізу	<u>Можливості</u>	<u>Загрози</u>
<u>Сильні сторони</u> 1. Висококваліфікована та відносно дешева робоча сила. 2. Висока якість товару, що випускається. 3. Співпраця з іноземними постачальниками ресурсів. 4. Прибутковість бізнесу. 5. Наявність власного складу. 6. Високий рівень гнучкості підприємства.	1. Спробувати увійти на нові іноземні ринки, зробивши акцент на якості продукції підприємства. 2. Підписання договорів про співробітництво з іншими фірмами та установами. 3. Розширення співробітництва з іноземними постачальниками ресурсів.	1. Підвищення рівня інфляції. 2. Зміна курсу валюти. 3. Зниження купівельної спроможності споживачів продукції. 4. Підвищення податкового навантаження. 5. Зміна політики держави.
<u>Слабкі сторони</u> 1. Відсутність служби маркетингу. 2. Низький рівень менеджменту. 3. Низька зацікавленість рядових співробітників в розвитку підприємства. 4. Неповна завантаженість робочих потужностей.	1. Збільшення виробітку продукції за рахунок оновлення основних засобів шляхом придбання сучасного іноземного обладнання. 2. Підвищення рівня управління на підприємстві через отримання досвіду та навчання за кордоном і підвищення кваліфікації управлінського персоналу. 3. Зменшення витрат на закупівлю імпортованих матеріалів для виготовлення продукції за рахунок лібералізації торгівлі з ЄС.	1. Збільшення вартості обладнання та ресурсів для виготовлення продукції внаслідок підвищення курсу валюти, збільшення рівня інфляції. 2. Зміна попиту покупців на більш дешеву та менш якісну продукцію. 3. Погіршення системи мотивації працівників через зменшення надбавок до заробітної плати та додаткових стимулів у зв'язку зі збільшенням податкового навантаження.

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

За результатами SWOT-аналізу можна зробити висновок, що для використання зовнішніх можливостей та власних сильних сторін підприємства, основним напрямком розвитку ТОВ «Фарадей Електронікс» є розширення виробництва за рахунок підписання договорів про співпрацю з іншими іноземними фірмами. Крім того, необхідно здійснювати поступове оновлення основних засобів сучасними з метою зниження собівартості виготовленої

продукції та оптимізації часу виготовлення продукції. Також потрібно підтримувати зв'язки з постійними бізнес-партнерами, які приносять основний дохід фірми, використовуючи для них персональний підхід та підвищити рівень менеджменту на підприємстві, який є основою для забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства.

## **2.2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства ТОВ**

### **«Фарадей Електронікс»**

Щоб досягнути запланованих виробничих показників в компанії потрібно організувати та передбачити технологічний процес по всьому ринку продажу, зробити більш ефективну продажну сітку, яка включатиме такі взаємопов'язані елементи:

- складські роботи;
- постачання компонентів, продукції, матеріалів; - доставка товарів до клієнтів [44].

Щоб був безперебійний та нормальний перебіг єдиного технологічного процесу потрібно здійснити та запланувати:

- контроль за якістю та виконанням реалізованих послуг;
- дотримання правил техніки безпеки, контроль за додержанням здоров'я та основ охорони праці;

- заходи на рахунок ефективного керування матеріальними і фінансовими потоками; ремонт ліній та технічне обслуговування, устаткування, установок [44].

Глибше по видам затрат на матеріали проаналізуємо в наступній таблиці

2.3

Таблиця 2.3.

### Затрати на матеріали

Матеріали	Одиниці виміру	Кількість одиниць	Сума, грн
Друкарські плати	шт.	115	11 000
TFT, LCD дисплеї	шт.	630	167 849
Touch панелі	шт.	550	210 354
Сонячні батареї	шт.	3800	112 648
Клавіатури	шт.	358	13 548
Блок живлення малої потужності до 500 Вт	шт.	190	83 459
Всього витрат			598 858

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

У таблиці 2.3. було проаналізовано розрахунок у потребі на матеріали, котрі потрібні для забезпечення якісного і ефективного виробництва. Усього витрати склали 598 858 грн. У 2019 р. обсяг товару, який виробляється збільшиться на 310 тис. виробів в зіставленні з 2018.

Обчислення потреби у персоналі для налагодження виробництва нового типу товару на ТОВ «Фарадей Електронікс» відображені в таблиці 2.4

Таблиця 2.4.

### Обчислення заробітній платі і потреби в персоналі

Найменування категорій	Посада	Середньомісячна заробітна плата з нарахуванням, грн	Потреба, осіб
Робітники допоміжного виробництва	Менеджери	18 500	6
Спеціалісти і службовці	Охорона	12 000	4
Робітники основного виробництва	Інженери	20 000	3
Разом		50 500	13

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

З таблиці видно, що для того щоб почати виготовлення нового типу товару додатково необхідно 13 працівників. Загальні витрати на заробітну плату складають 50 500 грн. на місяць.

Всі працівники зобов'язані мати належний рівень кваліфікації, відповідну освіту, у тому числі досвід практичної роботи. Збалансованість кваліфікації, знань та досвіду команди є базою досягнення спільної мети та плідного співробітництва.

Виконавчим органом керування в ТОВ «Фарадей Електронікс» є керівник відділу кадрів, котрого наймає генеральний керівник. Йому підпорядковуються лінійні директори всіх рівнів.

ТОВ «Фарадей Електронікс» об'єднує в собі елементи лінійної і функціональної форм структури керування.

Лінійно-функціональна оргструктура застосовується при вирішенні задач, котрі весь час повторюються, що забезпечуючи максимальну стабільність підприємства. Вона ефективна для масового виробництва зі стабільним асортиментом товару при еволюційних змінах технології виробництва. Керівник підприємства має велику кількість різних зобов'язань та відповідає за їхнє виконання, але деколи з'являється потреба у концентрації максимуму зусиль на розв'язанні одного завдання. Тому в керівника іноді з'являється потреба у призначенні певної особи, котра була б відповідальною за виконання конкретного

завдання, а тому самостійно приймала рішення, визначала шляхи вирішення поставленого завдання та виконавців [76].

Виокремлення організаційної структури реалізації проекту є важливим періодом, тому що він виокремлює зони відповідальності кожного із учасників проекту і рівні ієрархії. Для виконання проекту вибрано лінійно-функціональну структуру керування, котра допускає кваліфіковано втілювати функції керування та ґрунтується на єдності розпорядження.

Метою оцінки фінансового стану компанії є пошук резервів зростання його прибутковості, платоспроможності і рентабельності.

Результати оцінки майнового стану компанії ТОВ «Фарадей Електронікс» представлені у табл. 2.5. дає можливість визначити шляхи її покращення і ефективність використання майна.

За даними табл. 2.5. відбулося зростання господарського майна, яке є в розпорядженні компанії в 2018 році в зіставленні з 2017 роком на 131 263 тис. грн і в 2019 році в зіставленні з 2018 роком на 316 870 тис. грн, що говорить про зростання майнового потенціалу компанії.

Таблиця 2.5.

#### Показники майнового стану ТОВ «Фарадей Електронікс»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2018- 2017рр.	Відхилення 2019- 2018рр.
Питома вага активної частини основних засобів	0,44	0,56	0,68	0,12	0,12
Коефіцієнт зносу	0,54	0,42	0,34	- 0,12	- 0,08
Коефіцієнт придатності	0,62	0,67	0,73	0,05	0,06
Коефіцієнт оновлення	0,2	0,15	0,9	- 0,05	0,75
Коефіцієнт вибуття	0,003	0,003	0,07	0	0,067
Сума наявних підприємства господарських коштів	2 100 223	2 231 486	2 548 356	131 263	316 870

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Відсоток нових засобів у загальній частині основних засобів у 2019 році – 68%, у 2018 році – 56%, у 2017 році становив 44%. Як бачимо дане збільшення означає введення в експлуатацію нового обладнання. Коефіцієнт придатності зріс в 2019 році на 6% і в 2018 році на 5%, це говорить про те, що технічний стан основних фондів в 2019 році був поліпшений в порівнянні з минулими роками. Коефіцієнт вибуття основних засобів становив в 2019 році становив 0,07%, в 2018 році даний коефіцієнт не змінився, 2017 році – 0,003%, основні засоби поновлюються швидше, а ніж виходять зі строю. Так же спостерігається зниження коефіцієнту зносу основних засобів в 2018 році на 12% в зіставлені з 2017 роком та в 2019 році на 8% в зіставлені з 2018 роком, що вважається позитивною тенденцією для компанії.

Для формулювання економічної ефективності виробництва і виявлення резервів її поліпшення застосовують показники рентабельності, розрахунок котрих представлено у табл. 2.5. Рентабельність означає дохід виробництва, діяльності та реалізації, вона залежить від доходу і затрат. Рентабельність має декілька форм, тому що залежить від того, котрі затрати та котрий дохід буде вживатися в аналізі.

Для обчислення рівня рентабельності компаній можуть використовуватися: дохід від реалізації послуг, товару або робіт, загальний дохід, тобто від основної діяльності. При цьому дохід порівнюється з авансованою вартістю, котру визначають в різних варіаціях (весь капітал підприємства, власний капітал, оборотний капітал, основний капітал, позичковий капітал).

Використані розрахунки наведені у табл. 2.6. – коефіцієнт рентабельності реалізації визначає здібність компанії контролювати собівартість реалізованої продукції.

*Таблиця 2.6.*

**Показники рентабельності та прибутковості підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»**

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2018- 2017рр.	Відхилення 2019- 2018рр.
Період окупності власного капіталу	4,6	3,45	3,22	- 1,15	- 0,23
Операційна рентабельність продажу	0,09	0,12	0,16	0,03	0,04
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	1,12	1,23	1,46	0,11	0,23
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,58	0,72	0,68	0,14	- 0,04
Коефіцієнт рентабельності реалізації	1,01	1,12	1,19	0,11	0,07
Коефіцієнт рентабельності активів	0,2	0,23	0,25	0,03	0,02

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Незначне зростання показника коефіцієнта рентабельності активів – на 2% в 2019 році порівняно з 2018 роком і на 3% у 2018 році порівняно з 2017 роком говорить про правильну цінову політику і ефективне користування запасів.

Коефіцієнт рентабельності основної діяльності визначає, скільки доходу отримала компанія на 1 грн затрат. На початку 2018 р., на 1 грн затрат компанія втрачало 1,23 грн порівняно з кінцем теперішнього року. Дане зростання затрат є негативною тенденцією, проте таки у 2019 році ситуація поліпшилась та затрати скоротилися на 0,23 грн порівняно з 2018 роком. На ТОВ «Фарадей Електронікс» підприємстві тільки у 2019 році відбулося скорочення коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 4% – це означає, що власний капітал використовується ефективно.

Проаналізувавши період окупності власного капіталу, котрий в 2017 році становив 4,6, в 2018 році – 3,45, а в 2019 році знизився до 3,22. Дане скорочення періоду окупності власного капіталу є для компанії позитивною тенденцією.

Важливим показником оцінки фінансового стану компанії є ліквідність, сутність котрої відображається в можливості компанії в будь-котрий момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок майна, котрі є на балансі.

Аналіз ліквідності втілюється на основі зіставлення поточних зобов'язань із ліквідними коштами компанії. Розрахунок показників ліквідності наведено у табл. 2.7.

Табл. 2.7. свідчить, що функціональний капітал, котрий є джерелом покриття поточних активів компанії, зріс в 2018 році порівняно з 2017 роком на 25 339 тис. грн і в 2019 році порівняно з минулим на 39 790 тис. грн. У тому числі відбулося скорочення показника маневреності основних коштів на 0,44 в 2018 році і на 0,11% в 2019 році – це свідчить про скорочення доходу компанії і скорочення швидкості обертання грошових коштів.

Коефіцієнт покриття загальний для будь-якої компанії має бути більшим за 1, проте при цьому його важливість керівництво компанії установлює самостійно. На даному підприємстві спостерігається збільшення даного показника на протязі трьох періодів, це означає, що зросла потреба компанії у вільних грошових коштах.

Таблиця 2.7.

### Показники платоспроможності і ліквідності ТОВ «Фарадей Електронікс»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2018- 2017рр.	Відхилення 2019- 2018рр.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,05	0,3	- 0,03	0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,73	0,65	0,76	- 0,08	0,11
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,1	1,18	1,25	0,08	0,07
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,75	0,31	0,2	- 0,44	- 0,11
Частка оборотних коштів у активах	0,3	0,3	0,35	0	0,05
Частка запасів у поточних активах	0,35	0,43	0,39	0,08	-0,04
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	0,26	0,34	0,48	0,08	0,14
Величина власних оборотних коштів	23 220	48 559	88 349	25 339	39 790

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – є найбільш жорстким критерієм ліквідності компанії і має рекомендовану нижню межу 0,3. На початку 2017-2018 рр. стан з абсолютною ліквідністю було критичним, оскільки, даний показник становив 0,07% і 0,05%, проте вже на початок 2019 року становище нормалізувалось та відповідає рекомендованій нижній межі.

Фінансова стійкість компанії може бути досягнута тоді, коли власних коштів компанії вистачає для ведення господарської діяльності і при цьому фірма не вводить зовнішні джерела фінансування. Стабільність допускає вирізнити наскільки зміни в фінансуванні погіршились і покращили стан компанії. Обчислення показників фінансової стійкості розглянуто у табл. 2.8. Оцінка фінансової стійкості компанії має на меті об'єктивний аналіз структури і величини активів та пасивів компанії та визначення міри його фінансової незалежності та стабільності, у тому числі відповідності фінансовогосподарської діяльності компанії цілям його статутної діяльності.

*Таблиця 2.8.*

### **Показники фінансової стабільності та стійкості ТОВ «Фарадей Електронікс»**

<b>Показник</b>	<b>2017 р.</b>	<b>2018 р.</b>	<b>2019 р.</b>	<b>Відхилення 2018-2017рр.</b>	<b>Відхилення 2019-2018 рр.</b>
Показник фінансового левериджу	0,53	0,34	0,19	- 0,19	- 0,14
Коефіцієнт незалежності	0,53	0,63	0,68	0,1	0,05
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,78	0,37	0,35	- 0,41	- 0,02
Коефіцієнт фінансової незалежності	1,94	1,63	1,48	- 0,31	- 0,15
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,7	1,58	1,91	0,88	0,33
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,06	0,09	0,14	0,03	0,05
Коефіцієнт заборгованості	1,55	0,73	0,56	- 0,82	- 0,17

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

За даними табл. 2.8. коефіцієнт автономії у 2017-2018рр, більший нормативного значення – 0,15. Як свідчить таблиця спостерігається збільшення даного показника на протязі трьох періодів, це говорить про збільшення фінансової незалежності, та означає, що майже усі зобов'язання компанії можуть бути покриті власними коштами.

Коефіцієнт маневреності власних коштів допускає визначити, котра частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності. У 2019 році даний показник зріс на 5% порівняно з 2018 роком і в 2018 році зріс на 3% порівняно з 2017 роком, що вважається позитивною тенденцією.

Одним з важливих в діяльності компанії показник фінансового левериджу, чим цей показник менше, тим менше компанія залучає коштів для реалізації своєї діяльності. На підприємстві спостерігається зниження даного показника, так в 2019 році даний показник знизився на 14% порівняно з 2018 роком і в 2018 році він скоротився на 19% порівняно з минулим, що можна вважати позитивною тенденцією.

Ефективність основної діяльності компанії залежить від швидкості обертання фінансових ресурсів, котра відтворюється аналізом ділової активності компанії представленим у табл. 2.9.

З табл. 2.9. видно, що коефіцієнт оборотності активів зображає на скільки ефективно компанія використовує наявні в нього розпорядженні ресурси. На підприємстві оборотність активів зросла в 2019 році порівняно з 2018 роком на 17% і у 2018 році порівняно з 2017 роком на 8%, що свідчить про зростання ефективності використання наявних у компанії ресурсів.

Обертання дебіторської заборгованості позитивно збільшується в 2018 р. до 2,62%, це означає що дебітори не пришвидшили сплату фірмі, проте у 2019 році обертання дебіторської заборгованості скоротилась на 36 %, що є позитивною тенденцією для компанії.

Таблиця 2.9.

## Показники ділової активності ТОВ «Фарадей Електронікс»

Показник	2017р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2018-2017 рр.	Відхилення 2019-2018 рр.
Тривалість обороту в днях	138	126	132	- 12	6
Тривалість операційного циклу в днях	48	35	21	- 13	- 14
Коефіцієнт оборотності засобів	2,78	3,43	2,92	0,65	- 0,51
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,1	1,3	1,94	0,2	0,64
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,62	3,21	2,85	0,59	- 0,36
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,23	3,68	3,37	0,45	- 0,31
Коефіцієнт оборотності активів	0,92	1,3	1,47	0,8	0,17
Коефіцієнт <u>матеріало-виробничих</u> запасів	3,54	3,33	3,27	- 0,21	- 0,06
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,72	1,69	1,77	- 0,03	- 0,08

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості також скоротився у 2019 році порівняно з минулими роками на 31% і це означає поліпшення платоспроможності компанії. Коефіцієнт оборотності власного капіталу свідчить про ефективність використання власного капіталу. В 2019 році на кожну гривню власного капіталу отримували 1,77 грн, в 2018 році – 1,69 грн, а в 2017 р. – 1,72 грн – це означає, що ефективність виробництва зросла на 8% лише в 2019 році, що являє собою поліпшення фінансового стану компанії.

Визначимо ефективність використання основних фондів підприємства за допомогою таких показників:

1. Показник наявності основних фондів: на балансі підприємства, знаходиться основних фондів на суму 1 243 050 тис.грн. Вартість ОФ на кінець року визначається за формулою 2.1:

$$Бвк = Бвп + Бпв - Бвв \quad (2.1)$$

де Бвк - балансова вартість ОФ на кінець періоду,

Бвп - балансова вартість ОФ на початок періоду,

Бвп - балансова вартість ОФ, що поступили на підприємство,

Бвк - балансова вартість ОФ, що вибули з підприємства.

$$\text{Бвр} = (\text{Бвп} + \text{Бвк})/2 \quad (2.2)$$

Тоді, Бвк 2017 = 585 509 + 34 783 - 56 882 = 536 410 тис. грн.

Бвр = (585 509 + 536 410)/2 = 560 959,5 тис. грн.

Бвк 2018 = 536 410 + 25 896 - 52 993 = 509 313 тис.грн.

Бвр = (536 410 + 509 313)/2 = 522 861,5 тис.грн.

Бвк 2019 = 509 313 + 35 987 - 60 820 = 484 480 тис.грн.

Бвр = (509 313 + 484 480)/2 = 496 896,5 тис.грн.

Таким чином, можна побачити наявність і як змінилася вартість ОФ після фізичного та морального зносу та ОФ, що поступили на підприємство і вибули з підприємства. Що на початок 2017 року вартість ОФ становила 536 410 тис.грн., а на кінець 2019 року вже 496 869,5 тис.грн.

2. Показник технологічної структури основних фондів:

- Коефіцієнт зносу:

$$K_{\text{зн}} = \frac{З_{\text{н}}}{О_{\text{зн}}}; \quad (2.3)$$

де  $З_{\text{н}}$  - сума зносу основних засобів;  $О_{\text{зн}}$  - первісна вартість основних засобів.

$K_{\text{зн}} 2017 = 677 402 / 1 240 812 = 0,55$

$K_{\text{зн}} 2018 = 706 737 / 1 243 050 = 0,57$

$K_{\text{зн}} 2019 = 735 505 / 1 246 986 = 0,59$

Даний коефіцієнт свідчить про те, що основні засоби вже зносилися на 59%, тобто перенесли частку вартості на надані ремонтні послуги з їх використанням. Але, основні фонди повинні знаходитись ще в стані використання своєї повної потужності.

- Коефіцієнт придатності:

$$K_{\text{пр}} = 1 - K_{\text{зн}} \quad (2.4)$$

$K_{\text{пр}} 2017 = 1 - 0,55 = 0,45$

$K_{\text{пр}} 2018 = 1 - 0,57 = 0,43$

$$K_{\text{пр}} 2019 = 1 - 0,59 = 0,41$$

Даний коефіцієнт свідчить про те, що залишкова балансова вартість основних фондів складає 45% у 2017 р., 43% у 2018 р. та 41% у 2019 р. від первісної. На подальшу діяльність з використанням ОЗ ще треба перенести вартість основних засобів на 43 %.

3. Показники, що характеризують рух основних фондів підприємства: - Коефіцієнт вибуття:

$$K_v = \frac{B_{\text{вв}}}{B_{\text{вп}}} \quad (2.5)$$

$$K_v 2017 = 56\,882 / 585\,509 = 0,098$$

$$K_v 2018 = 52\,993 / 563\,410 = 0,095$$

$$K_v 2019 = 60\,820 / 536\,313 = 0,114$$

Отже, 11% основних фондів у 2019 р., що були на балансі підприємства, вибули внаслідок їх фізичного чи морального зносу або в результаті реалізації зайвих основних фондів.

- Коефіцієнт надходження:

$$K_n = \frac{B_{\text{нв}}}{B_{\text{в}}} \quad (2.6)$$

$$K_n 2017 = 34\,783 / 585\,509 = 0,06$$

$$K_n 2018 = 25\,896 / 563\,410 = 0,10$$

$$K_n 2019 = 35\,987 / 536\,313 = 0,07$$

Проаналізувавши даний показник можна сказати, що в результаті основної діяльності для заміни вибувших основних фондів та збільшення оснащення підприємства основними фондами на баланс підприємства поступило у 2017 р.- 6 %, у 2018 р.- 10% та у 2019 р. -7% (від загальної кількості) основних фондів.

Рентабельність є одним із головних показників ефективності діяльності підприємства. Рентабельність – це відносний показник прибутковості підприємства. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють

прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

Визначимо рентабельність протягом досліджуваного періоду діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс». Розраховано рентабельність активів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10.

**Статті балансу за 2017-2019рр., тис. грн.**

Баланс	На 31.12.2017	На 31.12.2018	На 31.12.2019
<b>Активи</b>			
<b>I. Необоротні активи</b>			
Разом по розділу I	368 475	403 262	515 688
<b>II. Оборотні активи</b>			
Разом по розділу II	332 012	360 193	410 071
<b>Баланс</b>	<b>700 680</b>	<b>763 486</b>	<b>925 887</b>
<b>Звіт про фінансові результати</b>			
Чистий прибуток(збиток)	- 26 818	56 460	123 931

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Рентабельність активів (2018р.) =  $56\,460 / (763\,486/2 + 700\,680/2) * 100\% = 7,7\%$

Рентабельність активів (2019р.) =  $123\,931 / (925\,887/2 + 763\,486/2) * 100\% = 14,6\%$

Протягом періоду дослідження рентабельність активів підвищилася. Якщо в 2018р. підприємство отримало 7,7 грн. чистого прибутку на кожен вкладену гривню активів, то в 2019 р. – вже 14,6 грн. Дане підвищення спричинене оптимізацією структури оборотних активів та підвищенням суми чистого прибутку. Значення даного показника говорить про ефективну діяльність на протязі досліджуваного періоду.

Розраховано рентабельність власного капіталу ТОВ «Фарадей Електронікс» (табл.2.11).

Таблиця 2.11.

## Статті балансу за 2017-2019рр., тис. грн.

Баланс	На 31.12.2017	На 31.12.2018	На 31.12.2019
Пасиви			
III. Власний капітал			
Разом по розділу III	134 669	238 821	417 639
Баланс	700 680	763 486	925 887
Звіт про фінансові результати			
Чистий прибуток(збиток)	- 26 818	56 460	123 931

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Рентабельність власного капіталу (2018р)= $56460 / (238\ 821/2 + 134\ 669/2)$   
\*100% = 30,2%

Рентабельність власного капіталу (2019р)= $123931 / (417639/2 + 238821/2)$   
\*100% = 37,7%

Таким чином в 2018 році кожна залучена гривня власних коштів дозволила отримати 30,2 грн. чистого прибутку, а в 2019 р. – 37,7 грн. Тобто використання власного капіталу є ефективним. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власникам.

Розраховано рентабельність виробничих фондів ТОВ  
«Фарадей  
Електронікс» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12.

## Статті балансу за 2017-2019рр., тис. грн.

Баланс	На 31.12.2017	На 31.12.2018	На 31.12.2019
Активи			
I. Необоротні активи			
Основні засоби(залишкова вартість)	353 578	391 750	492 065
Баланс	На 31.12.2017	На 31.12.2018	На 31.12.2019
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	66 286	95 090	105 482
Баланс	700 680	763 486	925 887
Звіт про фінансові результати			
Чистий прибуток(збиток)	- 26 818	56 460	123 931

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Рентабельність виробничих фондів (2018р.) =  $56460 / (391750/2 + 353578/2 + 95090/2 + 66286/2) * 100\% = 12,4\%$

Рентабельність виробничих фондів (2019р.) =  $123931 / (492065/2 + 391750/2 + 105482/2 + 95090/2) * 100\% = 22,8\%$

Таким чином, рентабельність виробничих фондів підвищилась в 2 рази, що є дуже хорошою тенденцією. З 2018 року кожна гривня, вкладена в ці елементи активів дозволила отримати 12,4 грн. чистого прибутку, а в 2019 р. – 22,8 грн. Отже, виробничий процес в ТОВ «Фарадей Електронікс» є ефективним.

Чистий фінансовий результат підприємства за 2016-2019рр. зображений на рис. 2.5.

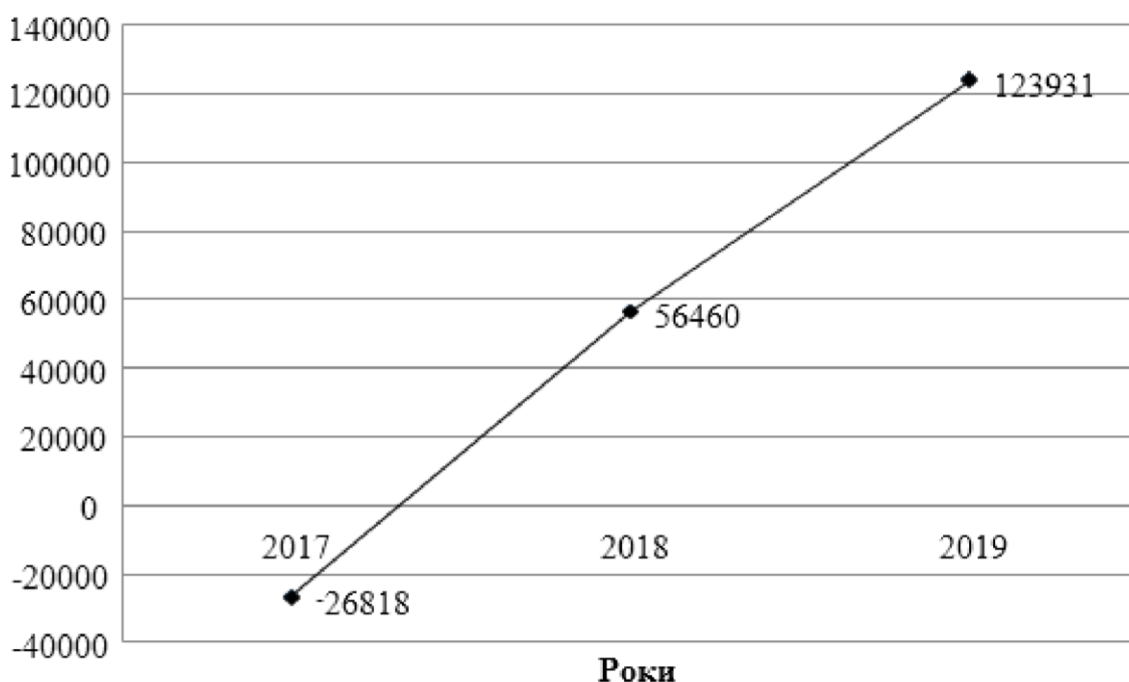


Рис.2.5. Динаміка чистого прибутку(збитку) за 2017-2019рр.

*Джерело: складено автором на основі табл. 2.10*

З рис. 2.5 видно, що за останні два роки спостерігаємо позитивну динаміку збільшення чистого прибутку. Через складну ситуацію у 2017-2019 рр. відмічено збиток в розмірі 26 818 тис. грн., але вже через два роки підприємство отримало чистий прибуток у сумі 56 460 тис. грн. У 2019 році в порівнянні з попередній роком даний показник збільшився на 123 931 тис. грн., майже в 2 рази, що говорить про ефективну діяльність ТОВ «Фарадей Електронікс».

У зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в країні проведемо аналіз загрози банкрутства підприємства. Проведемо аналіз загрози банкрутства використовуючи п'ятифакторну модель, яка називається моделлю Z-рахунку Альтмана.

Модель Альтмана ґрунтується на розрахунку індексу кредитоспроможності, побудованому із застосуванням апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу, що дозволяє виділити серед господарюючих суб'єктів потенційних банкрутів.

$$Z\text{-рахунок} = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + X_5, \quad (2.7)$$

де  $X_1$  – питома вага оборотного капіталу в активах підприємства;

$X_2$  – рівень рентабельності власного капіталу;

$X_3$  – рівень доходності активів;

$X_4$  – коефіцієнт співвідношення власного капіталу;

$X_5$  – оборотність активів.

*Таблиця 2.13.*

### Значення Z-рахунку

Значення	Базовий період 2018	Звітний період 2019
Z=	2,53	2,37
X1	0,27	0,36
X2	0,13	0,06
X3	0,13	0,08
X4	1,13	1,16
X5	0,92	0,9

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Шкала оцінювання ймовірності настання банкрутства підприємства наведена в табл. 2.13.

Таблиця 2.14.

**Шкала оцінювання ймовірності настання банкрутства підприємства**

Значення Z-рахунку	Ймовірність настання банкрутства
$Z < 1,8$	Дуже висока
$1,8 < Z < 2,7$	Висока
$2,7 < Z < 2,9$	Ймовірна
$Z > 2,9$	Дуже низька

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

На основі отриманих результатів можна зробити висновок, що на аналізованому підприємстві протягом усього періоду спостерігалась не дуже хороша ситуація. Зокрема, у базовому періоді коефіцієнт ймовірності банкрутства складає 2,53 що є не нормативним число. У звітному періоді ситуація трохи погіршився, так як даний показник зменшився на 0,16 пункти і дорівнював 2,37 пункти.

Отже, провівши горизонтальний та вертикальний аналіз балансу підприємства, визначено, що підприємству необхідно звернути увагу на основні засоби. Спостерігається збільшення частки короткострокових зобов'язань і зменшення частки грошей. Частка власного капіталу є досить великою, що говорить про високий ризик банкрутства підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності, який відповідає рекомендованому значенню свідчить про можливість виконати свої зобов'язання перед кредиторами в найближчий термін. Коефіцієнт фінансування свідчить про високу фінансову стабільність, а саме на кінець 2019 р. на кожну гривню зобов'язань підприємства припадає 1,48 грн. власного капіталу. Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає нормативним значенням і показує високу здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу підприємства. За останні два роки спостерігаємо позитивну динаміку збільшення чистого прибутку.

### **2.3. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс»**

Основні виробничі потужності підприємства направлені на здійснення замовлень від іноземних партнерів. Тому компанія використовує сучасні технології та має спеціальний підхід до кожного із замовників, в тому числі завжди покращує якість виготовлених товарів з метою забезпечення стабільного попиту на неї [76].

Партнери з якими працює підприємство: Франції, Німеччини, України, Росії, Китаю, Грузії.

У 2010 році компанія співпрацювала з Китаєм, куди експортувалась 224 658 одиниць готових товарів за рік.

У 2015 кількість партнерів зросла та підприємство підписало зовнішньоекономічні контракти з підприємствами з Голландії, Росії, Німеччиною, Грузії, Франції. Головною продукцією, яка користується попитом замовників, є клавіатури і друкарські плати.

За 2018 рік об'єм експорту готових товарів становив:

1. Китай – 9 420 шт.;
2. Голландія – 6 384 шт.;
3. Грузія – 5 382 шт.;
4. Франція – 3 954 шт.;
5. Німеччина – 4 619 шт.

Разом за 2018 рік було експортовано 25 805 одиниць готових товарів.

Частка експорту товарів в кожну країну за 2018 р. зображена на рис. 2.6.

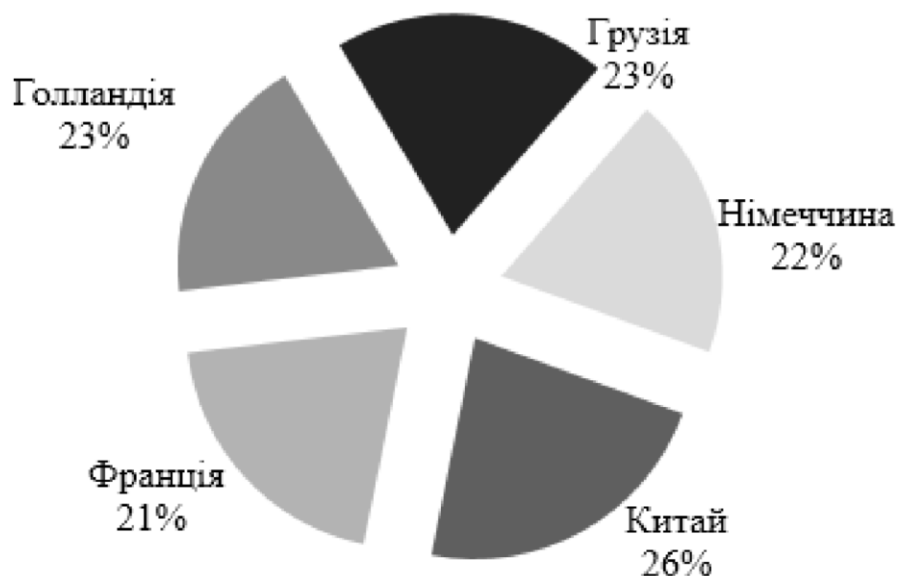


Рис. 2.6. Частка експорту товарів ТОВ «Фарадей Електронікс» у закордонні країни за 2018 рік

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

За даним рис. 2.6 видно, що ці країни є головними країнами-партнерами. Це пов'язано з тим, що підприємство не перший рік працює з представниками цих країн.

Через погіршення економічної і політичної ситуації в Україні, компанія відмовилось працювати з Росією.

У 2019 році основними партнерами по бізнесу залишились: Франція, Китай, Німеччина, Грузія.

Об'єм експорту товарів за 2019 рік становив:

1. Китай – 11 657 шт.;
2. Голландія – 8 634 шт.;
3. Грузія – 7 845 шт.;
4. Франція – 5 914 шт.;
5. Німеччина – 6 813 шт.

Всього за рік було експортовано 40 863 одиниць товару, що на 15 058 одиниць більше ніж в 2018 році.

Частка обсягу замовлень з різних країн за 2019 рік зображена на рис.2.7.

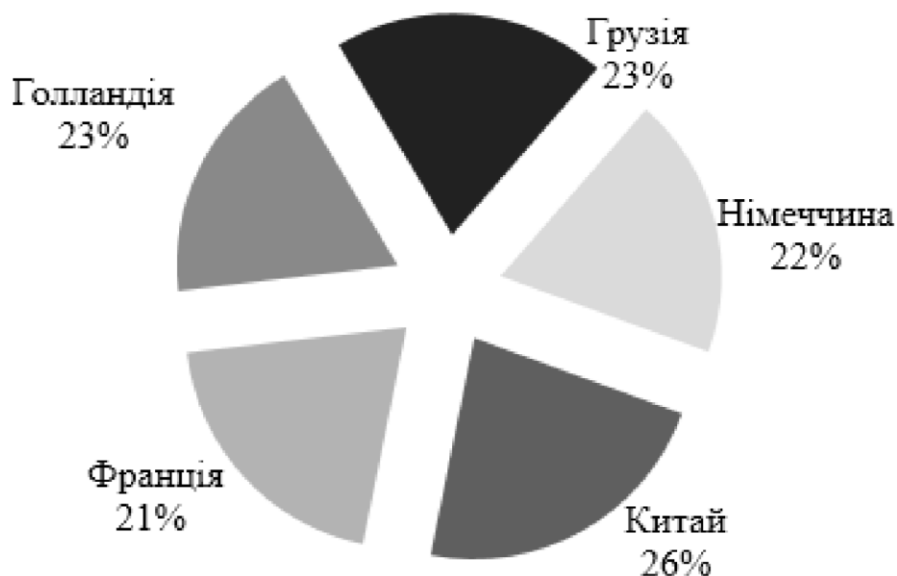


Рис.2.7. Частка замовлень продукції за регіональною ознакою

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

З рис. 2.7 видно, що найбільший об'єм експорту готових товарів направляється до Китаю.

Підприємство Китаю є головним бізнес-партнером. У даний час підприємство є провідним на ринку постачальників електротехнічних товарів. Китай продає свою продукцію через 1800 збутових мереж по всій Європі. Вже понад 20 років головними орієнтирами підприємства є стиль, якість й індивідуальні рішення для своїх покупців.

ТОВ «Фарадей Електронікс» із Грузією зовнішньоекономічний контракт був підписаний з 2015 року, в 2020 р. планується збільшити обсяг замовлень зі сторони грузинської компанії.

Таблиця 2.15.

### Обсяги експорту продукції компанії в грошовому вираженні за останні 3 років

Вид продукції	Роки, <u>тис.грн</u>		
	2017	2018	2019
Друкарські плати	1434	1512,2	1589,3
Клавіатури	910	934,3	965,3
Сонячні батареї	320,2	342	371
LCD, TFT дисплеї	201	220	240
<u>Touch</u> панелі	1,8	2,3	3,3

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Відвантаження продукції підприємства за 2018 рік склало 648,6 млн.грн, з них на експорт було відвантажено – 63,3 млн. грн, а на внутрішній ринок України - 248,7 млн. грн. Головним ринком продажу товарів підприємства є внутрішній ринок.

За даним табл. 2.15. можна зробити висновок про позитивне збільшення об'єму динаміки експорту товару підприємства в грошовому вираженні за останні 3 років.

Спостерігається позитивна тенденція, тому що об'єми експорту друкарських плат в 2019 році в порівнянні з 2018 роком збільшились на 77,1 тис. грн, об'єм експорту клавіатур збільшився на 31 тис. грн, сонячних батарей – 29 тис. грн, LCD, TFT дисплеї – 20 тис. грн, Touch панелі – 1000 тис. грн. Дана стійка тенденція до збільшення експорту говорить про загальне поліпшення становища компанії.

*Таблиця 2.16.*

**Обсяги імпорту продукції компанії в грошовому вираженні за останні 3 років**

Вид продукції	Роки, тис. грн		
	2017	2018	2019
Друкарські плати	1 321	1 575	2 354
Клавіатури	820	890	1150
Сонячні батареї	273	297	310
LCD, TFT дисплеї	137	169	178
Touch панелі	65	100	152

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Заданим табл. 2.16. можна зробити висновок про збільшення обсягів динаміки імпорту продукції підприємства в грошовому вираженні за останні 3 років.

Таблиця 2.17.

**Темпи росту та приросту експорту продукції ТОВ «Фарадей Електронікс»  
в грошовому вираженні за останні 3 років, тис. грн.**

Вид продукції	Темп росту, %		Темпи приросту, %	
	2018-2017	2019-2018	2018-2017	2019-2018
Друкарські плати	105,7	106,1	5,7	6,1
Клавіатури	102,7	103,3	2,7	3,3
Сонячні батареї	106,8	108,5	6,8	8,5
LCD, TFT дисплеї	108,8	105,3	9,5	9,1
<u>Touch</u> панелі	127,7	143,5	27,7	43,5

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

За даними табл. 2.17 темпи приросту та росту експорту продукції підприємства в грошовому вираженні щорічно збільшується.

Таблиця 2.18.

**Темпи росту та приросту обсягів імпорту продукції ТОВ «Фарадей Електронікс» в фізичному вираженні за останні 3 років, тис. грн.**

Вид продукції	Темп росту, %		Темпи приросту, %	
	2017-2016	2018-2017	2017-2016	2018-2017
Друкарські плати	119,3	149,5	19,3	49,5
Клавіатури	108,5	129,2	8,5	29,2
Сонячні батареї	94,7	103,3	-5,3	3,3
LCD, TFT дисплеї	105,6	110,8	5,6	10,8
<u>Touch</u> панелі	153,8	152	53,8	52

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Дослідження діяльності компанії показало, якими основними проблемами в сфері ЗЕД є: відсутність маркетингової служби, не визначена стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності, скорочення закордонних замовників, в тому числі недостатня кількість працівників для розвитку ЗЕД.

Проте, обчислені показники ЗЕД свідчать про ефективність реалізацію операцій, у тому числі про можливість зростання обсягу замовлень [30].

За результатами аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства можна зробити висновок, що компанія займається виготовленням

електротехнічних товарів. Організаційна структура управління підприємства – лінійно-функціональна, то до складу котрої входять наступні підрозділи: цех фасування, приймально-апаратний цех, цех виробництва систем відеоспостереження, цех виробництва охоронних систем, систем пожежної безпеки, виробництво і розробка електромеханічних та електронних виробів.

Дослідження компанії на стратегічному рівні говорить про наявність закордонних можливостей для розвитку ЗЕД компанії. Підписана Угода про створення зони вільної торгівлі передбачає спрощені процедури митного оформлення продукції та скасування мита на електротехнічні товари, що покращить доступ до закордонних ринків. До того ж, підприємство має сильні сторони, котрі демонструють його здатність конкурувати з іноземними підприємствами і місцевими конкурентами.

Виняткову роль має оцінка ефективності ЗЕД компанії, коли господарська самостійність повинна призвести до зростання відповідальності і обґрунтованості управлінських рішень [31].

1. Обчислимо ряд показників для формулювання економічної ефективності експорту:

$$EE_{EKC} = B_{B\Phi} + B_T - B_{EKC} \quad (2.8.)$$

де  $EE_{EKC}$  - показник економічного ефекту експорту, грн.;

$B_{B\Phi}$  - еквівалент у грн. відрахувань у валютний фонд підприємства, який розраховується шляхом перерахунку валютної виручки у гривні за курсом на день надходження валюти, грн;

$B_T$  - виручка у грн. обов'язкового продажу валюти, грн;

$B_{EKC}$  - повні витрати підприємства на експорт, грн.

$$EE_{EKC} = 13\,840 + 11\,560 - 9\,520 = 15\,880 \text{ грн.}$$

2. Обчислимо показники економічної ефективності імпорту: показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення ( $TBr\Pi$ ) і показники ефективності імпорту товарів народного споживання ( $THC$ ). Для їх обчислення необхідно визначити повну ціну споживання імпортованих  $TBr\Pi$  за формулами:

$$(2.9.);$$

$$(2.10.^2.); \quad ЦС = Ц_{\Pi} - E_B$$

де  $ЦС$  - повна ціна споживання імпортного  $ТВрП$ , грн.;

$Ц_{\Pi}$  - купівельна ціна імпортного  $ТВрП$ , грн;

$V_M$  - вартість сировини та матеріалів, що споживаються на одиницю продукції, котра випускається на  $ТВрП$ , грн;

$V_{РЕМ}$  - вартість ремонтів  $ТВрП$ , грн;

$E_B$  - експлуатаційні витрати на використання  $ТВрП$ , грн;

$V_{ЕН}$  - вартість палива та енергії на одиницю продукції, які випускають на  $ТВрП$ , грн;

$V_{ЗАП}$  - вартість запчастин для  $ТВрП$ , грн;

$ЗП$  - заробітна плата робітників, які обслуговують  $ТВрП$ , грн.

$$ЦС = 41\,250 - 20\,300 = 20\,950$$

$$E_B = 2\,100 + 91 + 82 + 101 + 17\,300 = 19\,674 \text{ грн.}$$

3. Обчислимо показники економічної ефективності імпорту:

$$(2.11.); \quad E_{\text{ІМП1}} = \frac{Ц_{\Pi}}{ЦС} \qquad (2.12.); \quad E_{\text{ІМП2}} = \frac{O_{\Pi}}{V_{\text{ІМП}}}$$

де  $V_{\text{ІМП}}$  - витрати на імпорт даного  $ТВрП$ , тис. грн;

$E_{\text{ІМП2}}$  і  $E_{\text{ІМП1}}$  - показники ефективності імпорту  $ТВрП$ ;

$O_{\Pi}$  - обсяг продукції, яка випускається на даному  $ТВрП$ , у внутрішніх середньорічних цінах, тис. грн.

$$E_{\text{ІМП1}} = \frac{41250}{20950} = 1,96$$

$$E_{\text{ІМП2}} = \frac{230}{1,98} = 116,2$$

При експорті та імпорті продукції підприємство може отримати прямий економічний ефект від поліпшення фінансових результатів компанії та непрямий - від зменшення виробництва [31].

Підсумовуючи ситуацію в іноземній торгівлі України, за 2017-2019 роки, можна позначити, що становище зовнішньоекономічної діяльності у цьому

періоді є позитивним у цій галузі на майбутнє. Але в кожній компанії є проблемні моменти.

По-перше, це зовнішні чинники, які мають негативний ефект, це зміна світових цін, світові кризові явища і співвідношення курсів валют долара США й євро.

По-друге, це політичні фактори: нестабільна політична ситуація в Україні, загострення військової суперечки на Сході України з Російською Федерацією, у тому числі недосконалість правового закону в галузі зовнішньоекономічної діяльності.

По-третє, це соціально-економічні чинники: зниження торговельних зв'язків з Російською Федерацією та втрата Криму, що призвело до погіршення економічних показників і зниження ВВП.

## **Висновок до розділу 2**

В даному розділі була проаналізована характеристика ТОВ «Фарадей Електронікс», проаналізовано основні фінансово-економічні показники і організаційно-економічні. Проаналізований аналіз персоналу та рух кадрів. Більшу частку продукції в експорті займає друкарські плати, блок живлення малої потужності до 500 Вт, сонячні батареї, клавіатури, які в 2019 році перевищили і наздогнали обсяги експорту 2017 р.

Головними регіонами продажу є: Франція, Німеччина, Україна, Росія, Китай, Грузія - є головними споживачами товарів, що випускає компанія.

ТОВ «Фарадей Електронікс» - це сучасне інноваційне підприємство, котра займається виробництвом електротехнічних товарів та розробкою проектів, програмного забезпечення і компонентів.

Основною цілю політики компанії є випуск товарів, які забезпечують довіру з боку покупців і відповідає їх очікуванням, запитам.

Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища - є важливий для створення стратегії організації і складний процес, котрий вимагає більш уважного відстеження, сильними і слабкими сторонами підприємства, встановлення оцінки і зв'язку між чинниками, організації в середовищі процесів, в тому числі можливостями і прогнозами. Напевно, якщо підприємство не знало б, що відбувається у зовнішньому оточенні та не розкривало б свої внутрішні компетентні сторони та не знаючи, підприємство дуже скоро може втратити конкурентну перевагу, то згодом може зникнути з ринку.

За результатами оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначено, що показник економічного ефекту експорту дорівнює 15 880 грн, він більший за 1, а це означає, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства вважається ефективною. При експорті та імпорті продукції підприємство може отримати прямий економічний ефект від поліпшення фінансових результатів компанії та непрямий - від зменшення виробництва.

Враховуючи все вище сказане, можемо зробити висновок, що єдиним правильним версій поведінки підприємства для успішного розвитку та досягнення ефективного довгострокового функціонування є підвищена увага аналізу внутрішнього та зовнішнього оточення. Це передбачає проведення повного аналізу, котрий буде проведений з перерахованих вище методів, котрий дає достатньо об'єктивне та ясне бачення про конкурентне становище підприємства. Тільки за цієї умови можна розраховувати на ефективність прийнятих оперативних і стратегічних управлінських рішень.

### РОЗДІЛ 3

## РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРАДЕЙ ЕЛЕКТРОНІКС»

### 3.1 Напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс»

З метою удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» потрібно, насамперед, вирішити проблеми підприємства в даній сфері. Проведений аналіз показав, що основними з них є: не визначена стратегія розвитку ЗЕД, відсутність маркетингової служби, а також недостатня кількість персоналу для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Оскільки частка збуту продукції на іноземних ринках становить більш ніж 70 %, більшість змін та удосконалень на підприємстві вплинуть на головні показники ефективності ЗЕД товариства.

Відповідно основними завданнями, які необхідно виконати з метою удосконалення діяльності на зовнішніх ринках, є: визначення напрямів подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності, реструктуризація організаційної структури управління в розрізі відділу зовнішньоекономічних зв'язків, впровадження служби маркетингу на підприємстві та вихід на новий міжнародний ринок [52].

Одним із напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності товариства є оптимізація процесу організації зовнішньоекономічної діяльності за рахунок реорганізації відділу зовнішньоекономічних зв'язків.

Організаційна структура відділу ТОВ «Фарадей Електронікс» зображена на рис. 3.1.

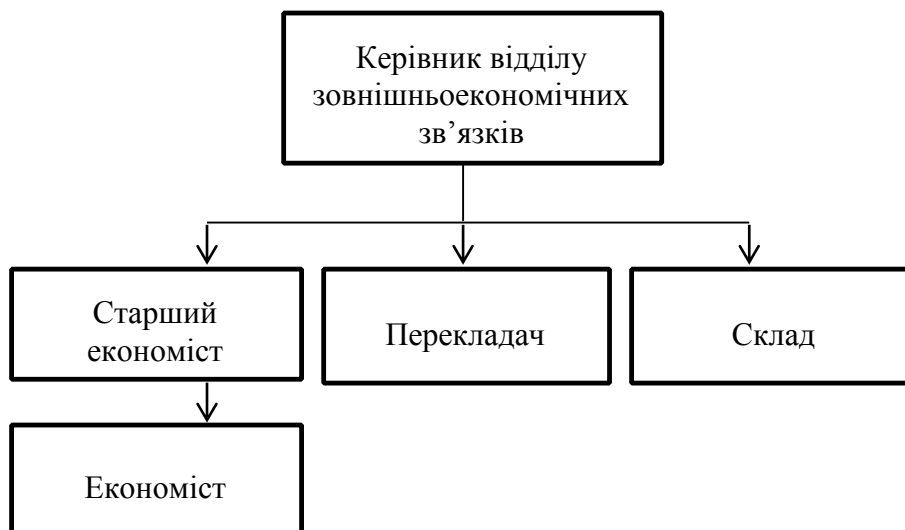


Рис. 3.1. Існуюча структура відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Фарадей Електронікс»

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Як видно з рисунку, до відділу ЗЕД входять 4 посадові особи. Підпорядкування працівників складу керівнику відділу неприпустиме, оскільки відбувається порушення одного з принципів менеджменту – єдиноначальності (робітник повинен одержувати накази тільки від одного безпосереднього керівника). Адже вони підпорядковуються керівникам інших структурних підрозділів. Крім цього, даний відділ не повністю виконує свої функції.

Відповідно пропонована структура відділу зовнішньоекономічних зв'язків зображена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Пропонована структура ТОВ «Фарадей Електронікс»

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

З рис. 3.2 видно, що відділ включатиме три сектори – комерційний, економічний та маркетингу. До економічного сектору входитимуть старший економіст та економіст. Його базовими завданнями будуть: забезпечувати прогнозування та планування зовнішньоекономічної діяльності товариства, проводити аналіз ефективності зовнішньоекономічних операцій, здійснювати контроль за виконанням плану, ведення необхідної документації тощо.

Комерційний сектор створюється з метою забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними угодами та підписаними контрактами, участі у підготовці та проведенні переговорів, організації поставок та контролю за їх виконанням згідно з умовами контракту тощо. До комерційного сектору необхідно залучити одну посадову особу, а також включити перекладача, який вже працює на підприємстві. Сектор маркетингу стане основою для забезпечення розвитку та ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» [47].

Основні завдання – дослідження кон'юнктури світових ринків, аналіз конкурентів, участь у визначенні цін на послуги, в розробці та проведенні рекламних заходів тощо. У зв'язку з тим, що підприємство середнього розміру, майже 70% операцій є зовнішньоекономічними, на наш погляд, сектор маркетингу потрібно включити до відділу зовнішньоекономічних зв'язків з метою кращої взаємодії та ефективного досягнення основних цілей товариства.

Доцільність впровадження запропонованої структури підтверджується також останніми тенденціями зменшення кількості іноземних партнерів. Крім цього, в сучасних складних умовах господарювання маркетингова діяльність підвищить ефективність діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» та дасть змогу конкурувати з іншими підприємствами. На сьогодні сектор маркетингу є однією з найважливіших ланок в управлінні підприємством, що створює єдиний інтегрований процес разом з виробничою, фінансовою, технологічною, торгівельно-збутовою, кадровою та іншими видами діяльності, що спрямований на задоволення запитів ринку і відповідно отримання прибутку. Тому впровадження відділу маркетингу в ТОВ «Фарадей Електронікс» потрібно для його пристосування до ринкової ситуації, яка швидко змінюється, а також до вимог і потреб споживачів ринку.

Одним із найважливіших завдань при впровадженні сектору маркетингу є визначення її структури. Асортимент продукції визначається замовником, а кількість ринків, на яких здійснює свою діяльність підприємство, – три, тому доцільно обрати функціональну організацію сектору маркетингу (рис. 3.3).

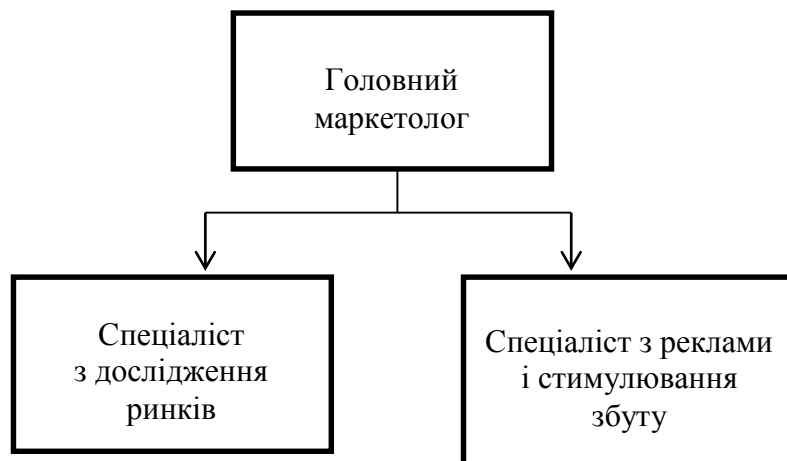


Рис. 3.3. Організація сектору маркетингу ТОВ «Фарадей Електронікс»

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Функціональна структура організації сектору маркетингу ТОВ «Фарадей Електронікс» передбачатиме закріплення обов'язків та відповідальності за виконання певних маркетингових функцій за конкретними фахівцями. Головними перевагами при цьому є високий рівень професійної компетентності на основі вузької спеціалізації в конкретній сфері діяльності.

Відповідно сектор маркетингу ТОВ «Фарадей Електронікс» буде складатись з трьох посадових осіб – головного маркетолога, спеціаліста з дослідження ринків та спеціаліста з реклами і стимулювання збуту. Функції головного маркетолога – формування стратегії та планів маркетингу, координація діяльності працівників відділу, здійснення контролю за виконанням маркетингових планів та реалізації стратегії; спеціаліста з дослідження ринків – дослідження споживачів послуг, аналіз конкурентів, умов діяльності на стратегічному рівні, інформаційне забезпечення маркетингових рішень. Спеціаліст з реклами та стимулювання збуту виконуватиме наступні функції: формування стратегії комплексу просування, організація рекламних компаній [14].

Основними завданнями служби маркетингу ТОВ «Фарадей Електронікс» будуть:

1. Розробка ринкової стратегії підприємства – проведення аналізу та прогноз попиту, потреб споживачів, кон'юнктури ринку, власних конкурентних

переваг, якості послуг конкурентів, максимізація ринкових можливостей та мінімізація ризиків за рахунок активізації товарної та цінової політик;

2. Реалізація маркетингової концепції – формування ринкової концепції маркетингової діяльності, що є науково-обґрунтованою, реалізація комунікаційної політики та визначення напрямів формування попиту;

3. Реклама товару та стимулювання збуту – визначення основних цілей, методів та засобів рекламної діяльності;

4. Забезпечення маркетингових досліджень, що дають змогу вдосконалити службу маркетингу, здійснити інформаційне, кадрове та технічне забезпечення досліджень, визначити форми її внутрішнього та зовнішнього зв'язку з іншими структурними підрозділами товариства і ринкового середовища.

При сучасних умовах діяльності підприємства, враховуючи базову стратегію ТОВ «Фарадей Електронікс» та її довгострокові цілі, головним завданням служби маркетингу повинно бути дослідження іноземних ринків та пошук потенційних бізнес-партнерів, а не зосередження своєї діяльності на отриманні та виконанні замовлень від постійних клієнтів.

Ще одним способом вдосконалення ЗЕД на підприємстві є розробка системи розподілу функціональних обов'язків різних структурних ланок товариства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій через використання матричного методу, тобто побудова відповідної лінійної карти. Матриця показує, хто бере участь у підготовці рішення і його виконанні, характер повноважень, які реалізуються посадовими особами при зовнішньоекономічній діяльності (табл.3.1.). Вона уточнює обов'язки при виконанні спільної роботи і сприяє якісному розподілу завдань, прав, а також відповідальності в системі управління ЗЕД. Для цього введемо наступні умовні позначення: Р – прийняття рішення, П – підготовка рішення, У – участь у підготовці рішення, Уз – обов'язкове узгодження, В – виконання рішення, К – контроль за виконанням рішення.

Таблиця 3.1.

**Лінійна карта розподілу функціональних обов'язків при здійсненні ТОВ  
«Фарадей Електронікс»**

Основні функції	Посадові особи та структурні підрозділи								
	Виконавчий директор	Бухгалтерія	Головний інженер	Керівник ВЗЕЗ	Комерційний сектор	Економічний сектор	Сектор маркетингу	Керівник виробничо-планового відділу	Інспектор з кадрів
1.Розробка стратегії розвитку ЗЕД	Р, К	-	Уз	П, К	У	У	У	В, Уз	В
2.Здійснення процесу планування ЗЕД	-	Уз	-	Р, К	В	П, К	В	Уз, В	В
3.Дослідження іноземних ринків	-	-	-	Р, У	-	-	П, В	-	-
4.Проведення рекламної діяльності та стимулювання збуту	-	Уз	-	Р, У	-	-	П, В	-	-
5.Оцінка та визначення способів підвищення ефективності ЗЕД	-	Уз	-	Р, К	У	П	-	-	-
6.Підписання зовнішньоекономічних контрактів	Р, К	-	-	П,В	В	-	У	Уз	-
7.Контроль зовнішньоекономічної діяльності	Р	В	В	П, В	В	У	-	В	-

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Як видно з табл. 3.1, у верхній частині лінійної карти (найменування стовпчиків) наведено перелік посадових осіб та інших структурних ланок, що виконують ті чи інші функції та завдання (наведені в лівій частині карти, найменування рядків) для забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Запровадження лінійної карти розподілу функціональних обов'язків за матричним методом в процес управління зовнішньоекономічними операціями надає ряд переваг. Головними з яких є: карта є досить простою і зрозумілою, що дає змогу побачити та зрозуміти процес підготовки, прийняття та реалізації рішень в даній сфері; персональне і колегіальне визнання визначеного поділу завдань і функцій в системі управління зовнішньоекономічної діяльності у

випадку затвердження результатів застосування відповідного методу; а також легкість складання і простота впровадження та застосування матричного методу.

Наступним напрямом удосконалення ЗЕД є розробка стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Дослідження ТОВ «Фарадей Електронікс» на стратегічному та оперативному рівні свідчить про те, що підприємство має можливості, сильні сторони та необхідні ресурси для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Крім цього, оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій товариства підтверджує доцільність її здійснення та подальшого розвитку. Також не менш важливим фактором, що сприяє збільшенню обсягу виробництва продукції є неповністю завантажені виробничі потужності та робота підприємства в одну зміну [25].

ТОВ «Фарадей Електронікс», крім сильних, має також слабкі сторони та недоліки, зокрема: відсутність маркетингової служби, яка є основою бізнесу на зовнішньому ринку, мережі збуту готової продукції. Всі ці фактори перешкоджають самостійному виробництву продукції та її експорту на іноземні ринки. Крім того, існує мовний бар'єр, оскільки на підприємстві працює один перекладач, що перешкоджає якісному дослідженню іноземних ринків та ведення переговорів з контрагентами з різних країн.

У зв'язку з вищесказаним та врахуванням базової стратегії товариства, а саме проникнення на ринок, пропонується стратегія ЗЕД – демпінг (за класифікацією Дж. Леонтіадіс). Її сутність полягає у мінімальних організаційних та інвестиційних витратах і мінімальному ризику. Продаж готової продукції за низькими цінами дає можливість збільшити обіг, тобто суму грошових надходжень з продажу. На наш погляд, основною стратегічною метою підприємства має бути – збільшення обсягів замовлень за рахунок нових партнерів по здійсненню зовнішньоекономічних операцій. Це дозволить збільшити обсяги виробництва готової продукції і таким чином підвищити рівень прибутковості товариства. Запропонована середньострокова ціль – збільшити обсяг виробництва готової продукції до 500 тис. одиниць до кінця 2022 року за рахунок підписання нових зовнішньоекономічних контрактів.

Стримуючим фактором розвитку товариства є те, що генеральний директор займається дослідженням іноземних ринків, пошуком нових партнерів, проведенням переговорів та підписанням контрактів, відповідно не повністю використовуються можливості зовнішнього середовища у зв'язку з його частковою компетентністю в цій сфері. Тому ці функції будуть перекладені на відділ зовнішньоекономічних зв'язків, в тому числі службу маркетингу, які спільними зусиллями та за допомогою ефективних інструментів забезпечать розвиток зовнішньоекономічних операцій в межах своєї компетенції [31].

Показники рентабельності діяльності підприємства та ефективності зовнішньоекономічних операцій є позитивними і мають тенденцію до зростання, що свідчить про доцільність розвитку ЗЕД товариства. Основний напрямок – підписання нових контрактів з іноземними фірмами на збут готової продукції та розширення обсягу замовлень з боку існуючих бізнес-партнерів.

Через складну економічну та політичну ситуацію в нашій державі не всі іноземні фірми готові співпрацювати з українськими підприємствами. Це підтверджується тим, що в 2014 році товариство постачало готову продукцію в рамках операцій в Німеччиною, Францією, Росією, Грузією, Китаєм, а в 2015 році компанії з Росією припинили зовнішньоекономічні операції з ТОВ «Фарадей Електронікс» у зв'язку з проблемами в Україні. З Німеччиною підприємство працює найдовше – з 2010 року, управління товариства має досвід роботи та знає особливості співпраці з компаніями цієї країни.

Рушійною силою історії успіху компанії є досвід, сміливість, інноваційні зміни та відкритість до нових ідей. Фірма володіє близько 120 магазинами і зонами продажів і розробленими фірмовими Інтернет-магазинами. За перший квартал 2019 року порівняно попереднім кварталом обсяг продажу збільшився на 11,1%, що пов'язано із розширенням компанії. Для зменшення витрат та оптимізацію прибутку компанія розробила програму, що включає чотири складові: оптимізація роздрібної торгівлі, адаптація структури і процесів, збільшення обсягу оптової торгівлі [28].

Компанія дотримується встановлених цінностей, які є основою для співробітництва, взаємодії з клієнтами та іншими діловими партнерами. Основними з яких є: надихання та зачаровування власних клієнтів кожного дня, любов до бізнесу, дотримання слова та здійснення дій з повагою, чесно і справедливо, встановлення високих стандартів поведінки співробітників, відповідальність та обережне ставлення до навколишнього середовища. Крім того, на фірмі існує не тільки різноманітність діяльності, але й соціальна різноманітність – працівники із різних країн, що допомагає налагодити контакт із клієнтами будь-якої національності.

Відповідно наступним етапом розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» є більш детальне дослідження компаній, проведення переговорів щодо подальшого співробітництва, визначення умов діяльності та підписання контрактів.

Здійснення операцій в рамках підписаних нових зовнішньоекономічних контрактах пропонується на таких самих базових умовах поставки: ввезення сировини іноземної компанії відбувається на умовах СІР, а вивезення готової продукції – FCA (Інкотермс 2010). Вони передбачають понесення основних витрат зарубіжною компанією і покриття оптимальних витрат ТОВ «Фарадей Електронікс», що впливає на рівень отриманого ефекту від здійснення зовнішньоекономічних операцій. Загалом схема ТОВ «Фарадей Електронікс» зображена на рис.3.4.

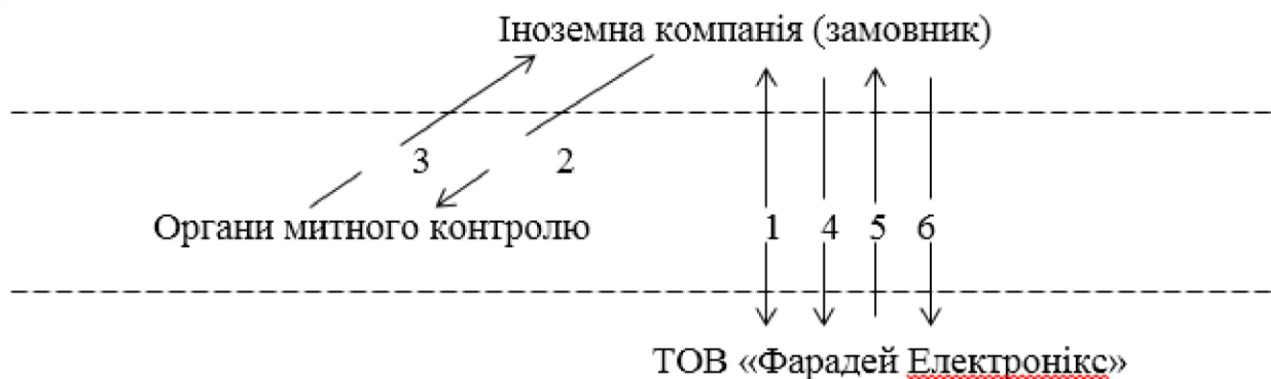


Рис. 3.4. Схема здійснення операцій ТОВ «Фарадей Електронікс»

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Наведені на рисунку цифри означають наступні операції:

1. Укладання зовнішньоекономічного контракту;
2. Подання іноземним замовником документів до органів доходів та зборів з метою отримати дозволу на митній території України;
3. Перевірка органами митного контролю даних документів і надання дозволу;
4. Ввезення товару;
5. Вивезення в режимі реекспорт готової продукції;
6. Здійснення взаєморозрахунків між підприємствами.

Для забезпечення розвитку ЗЕД в ТОВ «Фарадей Електронікс» необхідно залучити додатковий персонал для виготовлення продукції. На сьогодні на підприємстві працює 282 особи, що на 42 особи більше, ніж у 2017 році.

Для залучення додаткової кількості працівників пропонується покращити умови оплати праці та графіку роботи для працівників виробничого відділу. Зараз на підприємстві встановлена погодинна оплата праці, що передбачає виплату коштів за фактичну кількість відпрацьованого часу. Вид – проста погодинна – оплата праці здійснюється за погодинними тарифними ставками, місячними окладами за відпрацьований час.

Пропонується проста відрядна форма оплати праці – оплата праці за обсяг виконаних робіт. Оскільки операції здійснюються в чітко визначений термін, в нашому випадку за два тижні, швидкість виконання замовлення має значення [36].

Запровадження відповідної форми оплати праці також дасть можливість самостійно регулювати свій робочий час, працівник може виготовити встановлену кількість товару за зміну і завершити свій робочий день або працювати повну зміну, виготовляючи більшу кількість продукції і при цьому отримуючи вищу заробітну плату. Такі зміни, на нашу думку, призведуть до збільшення кількості працівників та підвищенні зацікавленості у зростанні обсягу

виготовленої продукції за зміну, що є необхідною умовою розвитку ЗЕД ТОВ «Фарадей Електронікс».

Для подальшого аналізу ефективності зовнішньо-торгівельної угоди складено порівняльну таблицю потенційних нових ринків для поставки продукції.

Таблиця 3.2.

### Дані про потенційні нові ринки ТОВ «Фарадей Електронікс»

№	Назва показника		
1	Країна	Словаччина	Естонія
2	Джерело інформації про ціну	Ціна пропозиції	Ціна пропозиції
3	Ціна товару за 1 шт.	5	4,5
4	Валюта контракту	Долар	Долар
7	Курс національної валюти на дату фіксації ціни	26	26
8	Умови поставки	DAT	
9	Розмір поставки, шт.	4 500	4 000
10	Прогнозований індекс зміни світових цін з моменту фіксації цін товарів до моменту укладання контракту (за весь термін)	0,98	0,98
11	Прогнозований індекс зміни курсу національної валюти з моменту фіксації цін товарів до моменту можливого укладання контракту (за весь термін)	0,998	0,998
12	Прогнозовані середньорічні індекси зростання світових цін	1,3	1,3
13	Прогнозовані середньорічні індекси зростання курсу національної валюти	1,06	1,06

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Для розрахунку вартості експортної продукції спочатку визначимо контрактну ціну для товарів з урахуванням умов поставки.

Таблиця 3.3.

### Розрахунок контрактної ціни поставки товару в Естонію

№	Вид витрат	Тариф, грн. за шт.	Розрахунок	Сума, грн.
1	Повна собівартість	30	30*20 000	600 000
2	Рентабельність	20 %	600 000*0,2	120 000
3	Отримання сан.-гіг. заключення та ін.	Зак ладається у собівартість продукції.		
4	Пакування	–	–	100 000
5	Завантаження на транспорт	–	–	15 000

Продовження табл. 3.3.

6	Витрати на перевезення до основного транспорту	–	–	10 000
7	Завантаження на основний транспорт	–	–	145 000
8	Витрати на перевезення основним транспортом	–	–	135 000
9	Послуги експедитора	–	–	9 000
10	Можливі витрати у дорозі	Закладаються у рентабельність		
11	Страховання	–	–	180 000
12	Оформлення документів	Входять в послуги експедитора		
			Всього:	714 000

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Таким чином, контрактна ціна поставки товару буде становити – 714 000 грн.

Таблиця 3.4.

#### Розрахунок контрактної ціни поставки товару в Словаччину

№	Вид витрат	Тариф, грн. за шт.	Розрахунок	Сума, грн.
1	Повна собівартість	40	40*20 000	800 000
2	Рентабельність	25 %	800 000*0,25	200 000
3	Отримання сан.-гіг. заключення та ін.	Закладається у собівартість продукції.		
4	Пакування	–	–	80 000
5	Завантаження на транспорт	–	–	12 000
6	Витрати на перевезення до основного транспорту	–	–	9 000
7	Завантаження на основний транспорт	–	–	130 000
8	Витрати на перевезення основним транспортом	–	–	120 000
9	Послуги експедитора	–	–	7 000
10	Можливі витрати у дорозі	Закладаються у рентабельність		
11	Страховання	–	–	150 000
12	Оформлення документів	Входять в послуги експедитора		
			Всього:	708 000

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Контрактна ціна поставки товару буде становити – 708 000 грн. або 47,2 грн./од.

Таким чином, порівнявши контрактну ціну поставки товару, можна сказати, що вигідно постачати продукцію до Словаччини так, як контрактна ціна становить – 708 000 грн., а в Естонію – 714 000 грн.

Розрахуємо вартість експортної продукції поставки до Словаччини.

Таблиця 3.5.

**Розрахунок вартості експортної продукції ТОВ «Фарадей Електронікс»**

Параметри	Розрахунок	Кінцевий результат
Пункт передачі товару	На складі підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс»	
1. Вартість на умовах EXW: - одиниці продукції, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$V_{од} = 47,2$ $V_{об} = 47,2$ $* 15000 = 708\ 000$	47,2 708 000
2. Витрати на транспортування, розвантажувально- навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, %	$12\ 000 + 9\ 000 + 130\ 000 + 120\ 000 + 150\ 000$ $= 421\ 000$ $421\ 000 / 15\ 000 = 28,1$	28,1
3. Митна вартість: - одиниці продукції, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$MV_{од} = 47,2 + 28,1 = 75,3$ $MV_{об}$ $= 75,3 * 15\ 000 = 1\ 129\ 500$	75,3 1 129 500
4. Митні збори, грн.	$MЗ = 0,25\% * 75,3 = 0,18$	0,18
5. Мито: - на одиницю продукції, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	$M_{од} = 0\% * 75,3 = 0$ $M_{об} = 0\% * 1\ 129\ 500 = 0$	0 0
6. Акцизний збір: - на одиницю продукції, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	акциз 0%	акциз 0%
7. ПДВ: - на одиницю продукції, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	$ПДВ_{од} = (61,03 + 0,12) * 0\% = 0$ $ПДВ_{об} = (915$ $450 + 1800) * 0\% = 0$	0 0
8. Ціна відповідно до умови поставки: - Одиниці продукції, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$Ціна_{од} = 75,3 + 0,18 = 75,48$ $Ціна_{об} = 1\ 129\ 500 + 1800 + 282\ 825 =$ $1\ 414\ 125$	75,48 1 414 125

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Доцільно розглянути ринок Словаччини, як потенційний ринок збуту електротехнічної продукції. В рейтингу країни за ККС Словаччина посідає 42 місце, що є непоганим показником, враховуючи, що Україна знаходиться на 85 місці.

Важливим аспектом є ще те, що Україна та Словаччина є країни-сусіди, тому Угода про вільну торгівлю підписана.

Отже, основними напрямками удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» є оптимізація процесу організації ЗЕД;

розробка системи розподілу функціональних обов'язків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; розробка стратегії ефективного розвитку ЗЕД; впровадження відрядної форми оплати праці для працівників виробничого відділу та вихід на зовнішні ринки.

### **3.2. Розроблення інвестиційного проекту забезпечення зовнішньоекономічної діяльності**

Розрахуємо приблизну вартість проекту та розрахуємо його доцільність та ефективність. Таким чином, підрахуємо потрібну кількість інвестиційних коштів для розглянутого логістичного центру загальною площею 3 000 м<sup>2</sup>. За оцінками експертів побудова одного метра квадратного схожого об'єкта коштує 1000 дол. США, а отже загальна вартість проекту становитиме 3 млн. дол. США.

Звичайно, підприємство не в змозі профінансувати даний проект власним коштом, тобто потрібно брати кредит. Найдоцільнішим буде кредит під державні гарантії на вигідних умовах. Згідно із даними проекту, підприємство вкладатиме близько 10% від загального об'єму інвестицій і ця сума становитиме 300 тис. дол. США. Умови кредитування будуть наступними: кредит в розмірі 41 млн. дол. США на 10 місяців під 6% річних.

В сегменті складських приміщень класу А є чітка тенденція щодо формування ставок оренди на основі чистої орендної ставки. Це оплата виключно лише за оренду – право користування й тимчасового володіння нерухомим майном. А всі інші видаткові статті орендар додатково оплачує. До таких виплат, зазвичай, входять:

- комунальні платежі ( телекомунікації, електроенергія, вода, тепло і т.п.);
- виплати по страхуванню нерухомості;
- ПДВ;
- оплати послуг із експлуатації;

□ виплати податків на власність.

Операційні витрати орендар оплачує по факту. При цьому в дійсності орендар платить авансом прогнозну суму операційних витрат разом із орендною платою, а наприкінці року проводиться перерахунок згідно із фактичними витратами. Використання даного підходу обумовлене інвестиційним стилем великих складських проектів. Велике число об'єктів будується з ціллю їх наступного інвестиційного продажу, але при цьому має бути максимальна прозорість економічних параметрів з метою максимальної капіталізації проекту.

Обчислено економічний ефект від втілення інвестиційного проекту, а саме, зростання обсягів продажу. Дані для обчислення відображено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

#### Дані для розрахунку доцільності проекту

№	Показник	Одиниця виміру	Значення показника
1	Витрати на виготовлення електротехнічні товари	млн. грн.	40
2	Витрати на інженерну облаштуваність, навчання нового персоналу та ін.	тис. грн.	1
3	Термін експлуатації устаткування після його введення	місяців	10
4	Гарантований обсяг отриманого доходу в рік	млн. грн.	30
5	Постійні витрати	млн. грн.	6
6	Змінні витрати	млн. грн.	0,7
7	Валютний депозит	%	16
8	Рівень ризику проекту	%	6
9	Інфляція на валютному ринку	%	13

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс» Визначено одноразові витрати:

Для 1 року – 40 млн. грн.

Для 2 року – 1 млн. грн.

1. Визначено надходження від проекту, а саме грошовий потік (ГП) (табл. 3.9):

$$\text{ГП} = 30,7 - 6 - 0,7 = 24 \text{ млн. грн.}$$

Таблиця 3.7.

### Потік реальних грошей від реалізації проекту

Роки	1	2	3	4	5	6
Потік реальних грошей, млн. грн.	-40	-1	24	24	24	24

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

На підставі розрахунку надходжень від реалізації інвестиційного проекту та освоєння капітальних витрат проекту зроблено діаграму фінансових потоків реальних грошей за роками (рис. 3.4).

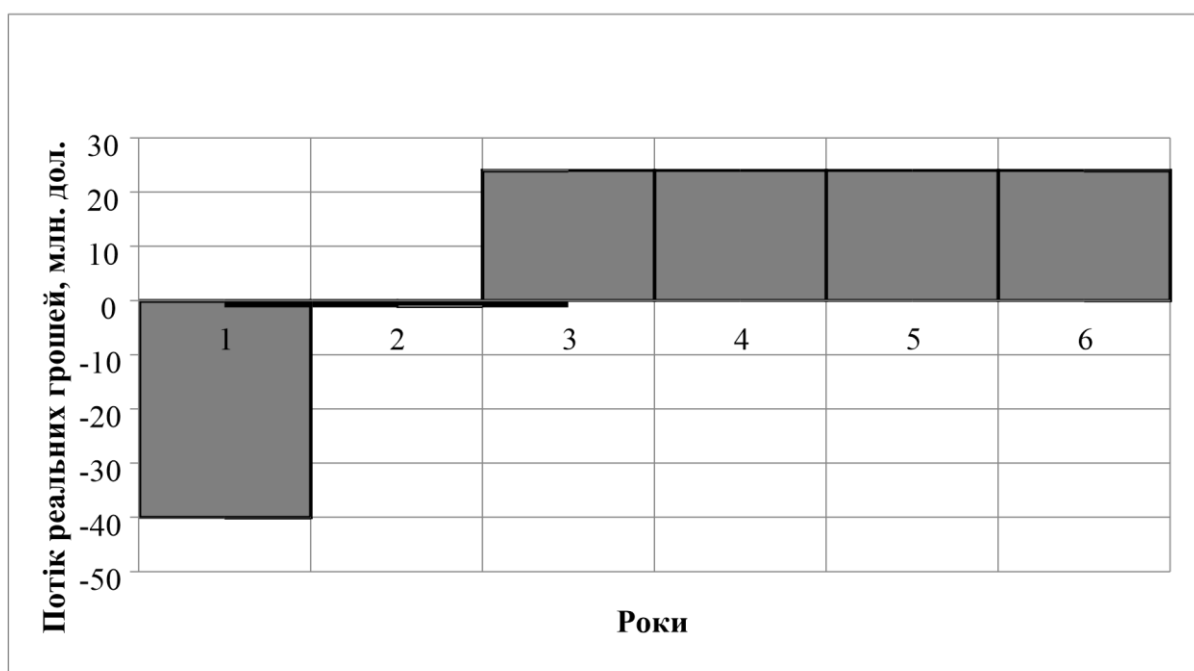


Рис. 3.4. Прогнозована динаміка фінансових потоків інвестиційного проекту

Джерело: складено автором на основі табл. 3.7

2. Обчислено коефіцієнт дисконтування проекту:

Коефіцієнт дисконтування проекту розраховуємо за формулою:

$$d = a + b + c, \quad (3.1)$$

де  $a$  – прийнята ціна капіталу;  $d$  – коефіцієнт дисконтування;

$c$  – рівень ризику роботи на валютному ринку;

$b$  – рівень ризику для даного типу проекту.

Валютний депозит становить 16 %, а саме  $a = 0,16$ .

Рівень ризику проекту 6 %, а саме  $b = 0,06$ .

Інфляція на валютному ринку 13 %, а саме  $c = 0,13$ .

Тоді:  $d = 0,16 + 0,06 + 0,13 = 0,35$ .

3. Обчислено чистий дисконтний дохід (ЧДД):

$$NPV_i = \sum_{i=1}^n \frac{(D_i - IC_i)}{(1 + d)^i}, \quad (3.2)$$

де  $D_i$  – доходи  $i$ -го року;  $d$  – коефіцієнт дисконтування;  $IC_i$  – витрати  $i$ -го року;  $i = 1, 2, 3$  і т. д. роки, за якими визначається NPV;  $NPV_i$  – чистий дисконтний дохід  $i$ -го року.

Результати обчислення NPV подані у табл. 3.8.

Таблиця 3.8.

### Результати розрахунку NPV

Період	D	IC	$\frac{1}{(1+d)^i}$	$D * \frac{1}{(1+d)^i}$	$IC * \frac{1}{(1+d)^i}$	NPV
1	-	-40	0,74	-	29,6	-29,6
2	-	-1	0,548	-	1,83	-1,83
3	24	6	0,406	13,15	2,44	10,71
4	24	6	0,301	9,74	1,81	7,93
5	24	6	0,223	7,22	1,34	5,88
6	24	6	0,165	3,96	0,99	2,97
7	24	6	0,122	2,93	0,73	2,2
8	24	6	0,09	2,16	0,54	1,62
9	24	6	0,067	1,61	0,41	1,2

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

4. Розраховано індекс прибутковості (PI):

$$\text{Індекс прибутковості} = \frac{D * \frac{1}{(1+d)^i}}{IC * \frac{1}{(1+d)^i}} \quad (3.3)$$

$$PI = \frac{35379897}{34751213} = 1,1$$

Пропонований проект ефективний, тому що  $PI > 1$ .

5. Розраховано внутрішню норму рентабельності (IRR):

$$IRR = \frac{d^+ \cdot 100 + \frac{ЧДД^+ - ЧДД^-}{100}}{100} \quad (3.4)$$

Для визначення внутрішньої норми рентабельності зазначено, при котрому дисконті він змінює значення з позитивного на негативне.

Дані обчислення зведено до табл. 3.9.

Таблиця 3.9.

**Значення дисконту, за котрого він змінює значення з позитивного на негативне**

Значення дисконту	0,32	0,75	0,78
NPV	619758	47854,12	-78912,73

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

IRR=75 % є верхньою межею відсоткової ставки, за якою компанія може окупити кредит для фінансування інвестиційного проекту.

Графічне визначення IRR проекту відображене на рис. 3.5.

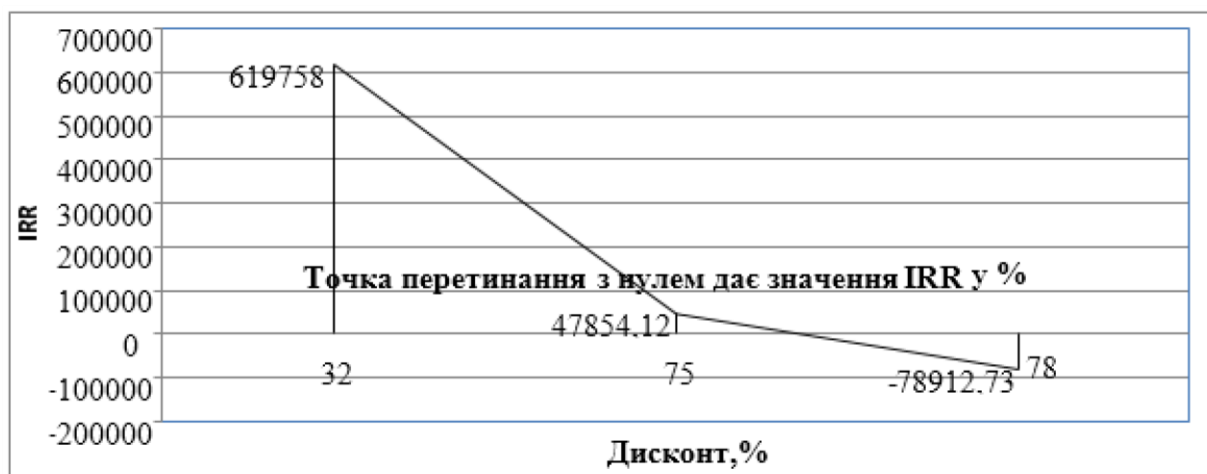


Рис. 3.5. Графічне визначення IRR проекту

Джерело: складено автором на основі табл. 3.9

5. Визначено строк окупності проекту (Т):

$$T = \frac{I_c}{D} \quad (3.5)$$

$$T = \frac{71000000}{35379897} = 2 \text{ роки}$$

Максимальний термін окупності проекту складає 2 роки. За цей період компанія поверне вкладені кошти, але тільки за умови, що отримуватимуть досить високий прибуток від діяльності. Недоліком даного обчислення строку окупності

проекту є його суб'єктивізм, в тому числі метод не враховує зміну грошей з часом. Але визначені 2 роки є досить хорошим терміном та це свідчить про доцільність втілення проекту в реальність.

Зростання спектру послуг, зростання обсягів продажів дозволить ТОВ «Фарадей Електронікс» отримати середньорічний приріст чистого прибутку на рівні 11,4% (рис. 3.6).

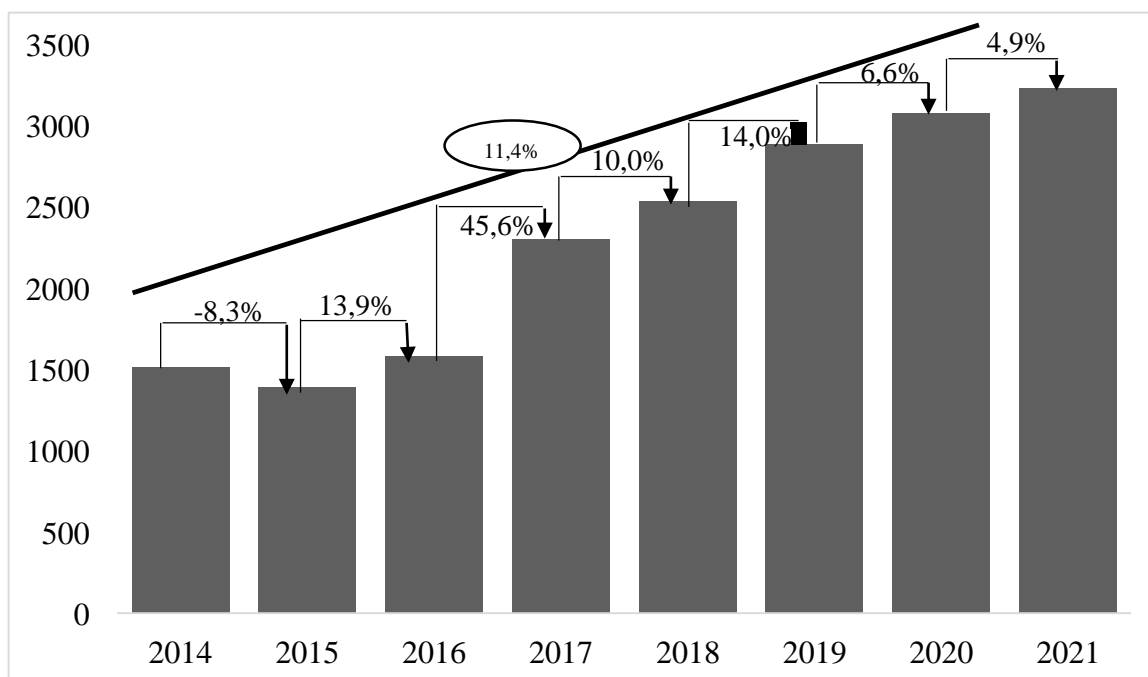


Рис. 3.6. Середньорічний приріст чистого прибутку ТОВ «Фарадей Електронікс», млн. грн.

*Джерело: складено автором на основі табл. 3.8*

При обчислення затрат до кожної статті був застосований відповідний драйвер, котрий має прямий вплив на операційну роботу, пропорційно до котрого буде змінюватися дана затрата. Враховувались такі фактори, як очікування на рахунок приросту заробітної плати, очікування щодо інфляції, розширення мережі маршрутів, стабільної політичної та економічної ситуації в державі й інших об'ємних показників, котрі мають безпосередній вплив на формування чистого прибутку компанії.

Згідно сформованої фінансової моделі компанія отримає наступний чистий дохід (рис.3.7).

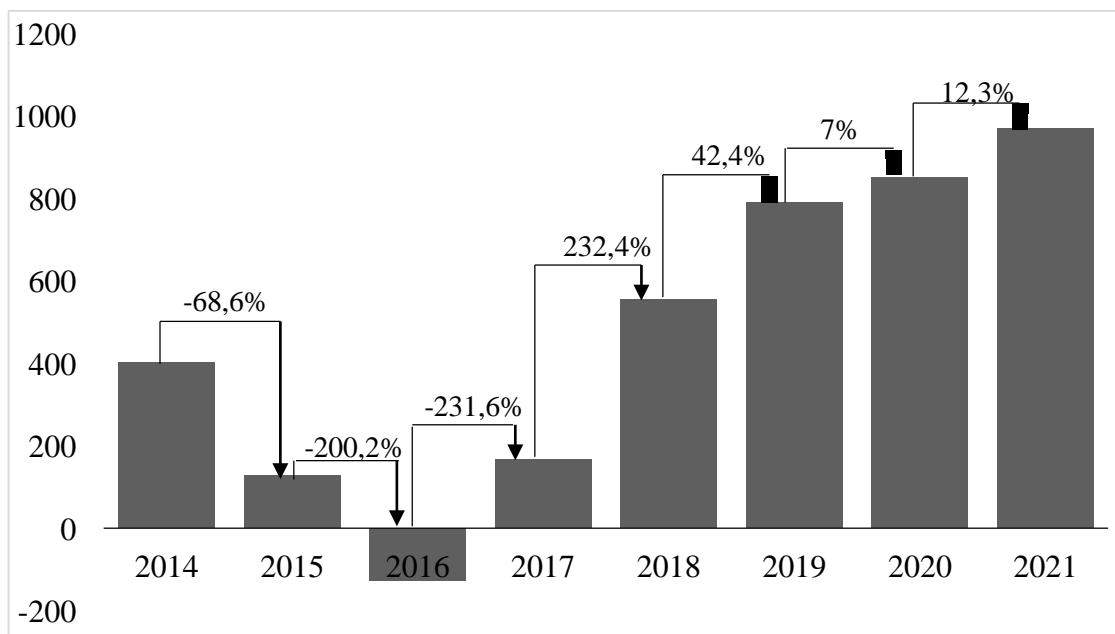


Рис. 3.7. Прогнозований й існуючий приріст чистого доходу ТОВ «Фарадей Електронікс» млн.грн.

*Джерело: складено автором на основі табл. 3.8*

Таким чином, з 2016 року спостерігається зростання чистого доходу та в майбутніх періодах це зростання становитиме на 7% в 2019 році у порівнянні із минулим періодом і на 12,3% в 2020 році у порівнянні із 2019 р.

Проведено прогноз основних показників ефективності діяльності компанії із врахуванням збільшення прибутку підприємства у майбутніх періодах (табл.3.10).

*Таблиця 3.10.*

### Основні показники ефективності діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс»

№	Назва показника	2018	2019	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,031	2,401	2,502	2,632
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,862	0,897	0,902	0,923
3	Фондовіддача	0,639	0,741	0,745	0,765
4	Коефіцієнт оборотності активів	0,369	0,397	0,401	0,412
5	Рентабельність активів	15,25%	15,75%	16,75%	17,85%
6	Рентабельність власного капіталу	24,52%	25,72%	30,45%	35,45%
7	Рентабельність діяльності	41,3%	42,5%	45,23%	50,32%

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Щоб успішно конкурувати із іншими компаніями та підвищити ефективність діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» потрібно забезпечити необхідну

трансферну інфраструктуру. Розглянемо детальніше проект побудова логістичного центру:

Техніко-економічна доцільність. У 2018 році з метою реалізації концепції розвитку підприємства всю внутрішню та міжнародну співпрацю переведено на обслуговування підприємства. Через те, що існують виражені піки співпраці виникає перспективна потреба організації нового місця для збільшення збуту продукції, тобто – розбудова існуючого підприємства. Таким чином, проведені роботи з проектування об'єкту «Побудова логістичного центру» ТОВ «Фарадей Електронікс», логістичний центр має бути розрахований на складське приміщення, завантаження та розвантаження товару, певну кількість працівників, в тому числі відділ зовнішньоекономічних зв'язків, які будуть налагоджувати співпрацю з міжнародними партнерами.

Щоб уникнути обмежень у плані збільшення потенційних можливостей проекту, об'єкт буде базуватися на модульному принципі для того, щоб наступні етапи стали доповненням існуючого підприємства з найменшими перервами в поточній діяльності. Теж при проектуванні буде передбачено можливість використання земельної ділянки, яка передбачена для розширення підприємства, як об'єкт з майбутньою перспективою розширення підприємства.

Має бути забезпечено гнучкість логістичного центру і також потрібно розглянути можливість розширення підприємства в найближчому майбутньому та залучення його в загальну систему. Логістичний центр має бути обладнаний відповідними основними функціями.

Орієнтована площа забудови – 3 000 м<sup>2</sup>. Приблизна сума капіталовкладень в проект складає близько 3 млн. грн.

### 3.3. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в контексті виходу на нові ринки

Для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності на нових ринках доцільним є певні заходи з покращення діяльності підприємства.

Проаналізувавши поточний стан діяльності та зовнішнє середовище визначено наступні стратегічні цілі та заходи реалізації для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» (табл.3.11.).

Таблиця 3.11.

#### Стратегічні цілі та заходи їх реалізації

№	Стратегічні цілі	Заходи
1	Розвиток інфраструктури для забезпечення потреб клієнтів підприємства	Забезпечення експлуатаційної готовності устаткування та техніки
		Підвищення рівня розвитку комерційних зон (магазини)
2	Інтеграція у систему провідних європейських підприємств	Забезпечення інфраструктури для обслуговування клієнтів
		Співпраця із компаніями для збільшення збуту продукції
		Впровадження нових послуг товарів з метою збільшення доходів
3	Зменшення собівартості послуг	Впровадження прозорої системи електронних <u>закупівель</u> , налагодження прозорих конкурсних умов при <u>закупівлях</u> та зменшення вартості <u>закупівель</u>
		Підвищення продуктивності праці
		Уникнення дублювання функцій структурних підрозділів
4	Зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище	Постійний моніторинг впливу на навколишнє середовище та вжиття відповідних заходів
		Реалізація енергозберігаючих технологій
5	Створення умов для професійного росту та розвитку кожного працівника, підвищення рівня корпоративної культури	Корпоративне навчання
		Покращення професійного рівня працівника завдяки проходженню обов'язкового професійного навчання

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»

Тобто, реалізація концепції підприємства передбачає реалізацію інфраструктурних проектів, корпоративне навчання, впровадження нових товарів та ін., щоб забезпечити обслуговування клієнтів.

Щоб успішно конкурувати із іншими компаніями та підвищити ефективність діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» потрібно вийти на новий ринок щодо збільшення рівня збуту продукції. Розглянемо детальніше проект виходу на новий ринок збуту продукції.

Одним з напрямків удосконалення ЗЕД є розробка стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Дослідження ТОВ «Фарадей Електронікс» на стратегічному та оперативному рівні свідчить про те, що підприємство має можливості, сильні сторони та необхідні ресурси для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Крім цього, оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій товариства підтверджує доцільність її здійснення та подальшого розвитку. Також не менш важливим фактором, що сприяє збільшенню обсягу виробництва продукції є неповністю завантажені виробничі потужності та робота підприємства в одну зміну.

ТОВ «Фарадей Електронікс», крім сильних, має також слабкі сторони та недоліки, зокрема: відсутність маркетингової служби, яка є основою бізнесу на зовнішньому ринку, мережі збуту готової продукції. Всі ці фактори перешкоджають самостійному виробництву продукції та її експорту на іноземні ринки [70].

Однією із умов реалізації стратегії розвитку підприємства є ймовірність надання компанії конкурентної комерційної пропозиції, яка має давати синергетичний ефект в кооперації разом із економікою для розвитку іноземних маршрутів. Бо практично всі витрати підприємства є постійними, підприємство зацікавлене в привабленні нових міжнародних ринках, доходи від яких будуть направлені на покращення фінансового результату та підвищення ефективності діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс».

Маркетингова діяльність ТОВ «Фарадей Електронікс» повинна бути направлена на розширення географії маршрутів. Для реалізації даного завдання підприємства потрібно провести заходи для збільшення інтенсивності переговорів, розвитку співпраці з базовими партнерами щодо розширення мережі маршрутів та залучення нових партнерів до співпраці. Для проведення

ефективного діалогу із партнерами підприємства потрібно реалізувати ряд маркетингових заходів, метою яких є становлення та розвиток підприємства як забезпечення конкурентоздатності послуг, збільшення частки ринку серед підприємств Центральної та Східної Європи.

Маркетингові заходи підприємства повинні базуватися на трьох головних елементах:

1. Моніторингу тенденцій галузі.
2. Активна співпраця з існуючими та потенційними клієнтами.
3. Активне просування підприємства на ринку завдяки забезпеченню впізнаваності бренду.

Всі маркетингові заходи, які розробляються та впроваджуються повинні базуватися на маркетингових дослідженнях, що проводяться на регулярній основі. Такі маркетингові дослідження мають розроблятися з ціллю аналізу мережі маршрутів, можливостей підприємства, оцінки можливостей та виявленні відкриття нових партнерів.

Для підтримки рівня конкурентоспроможності та стимулювання міжнародних компанії до співпраці ТОВ «Фарадей Електронікс» повинен впроваджувати спеціальні мотиваційні програми, які в змозі зацікавити інших компанії придбати продукцію. Такі програми включають спеціальні можливості підприємства, участі у форумах з розвитку співпраці з іноземними країнами. Дані форуми передбачають проведення зустрічей, де обговорюються плани щодо розвитку підприємства, можливості співпраці. Змога позиціонувати ТОВ «Фарадей Електронікс» для компаній як ідеальний пункт збуту товару за допомогою висококваліфікованих маркетингологів є вдалим засобом для заохочення нових міжнародних компаній [67].

Для забезпечення якості послуг та постійного підвищення кваліфікації працівників підприємство залучає спеціалістів – професіоналів. Однією з основних складових розвитку трудового потенціалу є запровадження на підприємстві постійного підвищення кваліфікації співробітників задля удосконалення умінь, знань та навичок, освоєння основ маркетингу,

менеджменту, оволодіння новими особливостями трудової діяльності і функціональними обов'язками, поліпшення навичок управління сучасним виробництвом тощо. Важливий показник рівня реалізації трудового потенціалу – це використання отриманих знань у роботі, що є чинником його розвитку та збереження. Кожному працівнику надається можливість кар'єрного росту, незалежно від займаної посади.

Планується подальше зростання середньомісячної заробітної плати при збереженні середньооблікової чисельності персоналу (табл.3.12.).

Таблиця 3.12.

№	Показники	2016 факт	2017 факт	2018 факт	2019 факт	2020 факт	2021 план
1	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	379	382	397	387	380	400
2	Середньомісячна зарплата, грн./місяць	5941	6782	9000	11000	14000	16000

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Фарадей Електронікс»*

Також з ціллю розвитку діяльності підприємства планується здійснення таких заходів:

- розширення інфраструктури комерційних приміщень (пункти купівля продукції);
- впровадження заходів щодо стандартизації орендних відносин.

### Висновки до розділу 3

Отже, за результатами розрахунків, можна зробити висновок, що після 2017 року діяльність підприємства налагодилась та стала стабільною. За досліджуваний період спостерігалася ефективна діяльність, про що свідчать вагомі показники роботи підприємства.

Проте, можна збільшити ефективність за допомогою запропонованих заходів, а саме:

1. Доцільно розглянути ринок Словаччини, як потенційний ринок збуту електротехнічної продукції. В рейтингу країни за ККС Словаччина посідає 42 місце, що є непоганим показником, враховуючи, що Україна знаходиться на 85 місці. Важливим аспектом є ще те, що Україна та Словаччина є країни-сусіди, тому Угода про вільну торгівлю підписана.

2. Удосконалення процесу організації зовнішньоекономічної діяльності за рахунок реорганізації відділу зовнішньоекономічних зв'язків. Розподіл відділу на три сектори – економічний, комерційний та сектор маркетингу. Відповідно сектор маркетингу буде складатись з трьох посадових осіб – головного маркетолога, спеціаліста з дослідження ринків та спеціаліста з реклами і стимулювання збуту.

3. Розробка стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. З урахуванням сильних та слабких сторін товариства, а також його базової стратегії пропонується стратегія ЗЕД – демпінг. Її сутність полягає у мінімальних організаційних та інвестиційних витратах і мінімальному ризику. На наш погляд, основною стратегічною метою підприємства має бути збільшення обсягів замовлень за рахунок нових партнерів із здійснення зовнішньоекономічних операцій. Це дозволить збільшити обсяги виробництва готової продукції і таким чином підвищити рівень прибутковості товариства.

4. Впровадження відрядної форми оплати праці для працівників виробничого відділу, які безпосередньо зайняті виготовленням нової продукції. Це дасть можливість залучити додаткових працівників, що є необхідною умовою для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також мотивувати збільшення виробітку існуючих працівників для досягнення встановленої цілі підприємства.

На основі вище сказаного можна стверджувати, що ефективність діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» підвищиться.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження розглянути теоретико - методичні основи ефективності господарської діяльності підприємства. Визначено, що ефективність виробництва є складною економічною категорією, яка відображає дію об'єктивних економічних законів і висвітлює одну з найважливіших сторін суспільного виробництва - результативність. Вона є виразом мети суспільного виробництва. Забезпечення ефективної діяльності – першочергове практичне завдання для кожного підприємства.

Досліджено, що світовою і вітчизняною економічною наукою, практикою запропоновано багато показників для вимірювання економічної ефективності певних видів діяльності. Значна частина цих показників з огляду на методологію і методику розрахунку за їх основоположними принципами є загальноприйнятими. Водночас існує чимало показників, які сприймаються неоднозначно, - від надмірного надання їм переваг в оцінці ефективності до повного несприйняття як таких, що неспроможні адекватно оцінювати результати господарської діяльності. Ефективність діяльності будь-якого підприємства оцінюється за допомогою системи абсолютних і відносних показників. За допомогою абсолютних показників можна проаналізувати динаміку різних показників прибутку (економічної, бухгалтерської, від продажів, чистої) за ряд років. Однак вони мають більше арифметичний характер, ніж економічний, оскільки не враховують інфляційні процеси. Відносні показники в цьому сенсі мають певні переваги, оскільки не схильні до інфляції.

Для визначення ефективності ТОВ «Фарадей Електронікс» були взяті такі показники: показник майнового стану, показники прибутковості і рентабельності підприємства, показники ліквідності та платоспроможності, показник фінансової стійкості та стабільності, показник ділової активності.

Розглянуто основні шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в контексті виходу на нові ринки.

Досліджено, стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Фарадей Електронікс», дана компанія є лідером на вітчизняному ринку електротехнічної галузі та займає гарні позиції на світовому ринку.

Аналізуючи зовнішнє середовище фірми, було виявлено, що на діяльність організації впливає багато факторів. Найважливіший є фактор науковотехнічного нововведення. Це пояснюється тим, що ринок постійно змінюється, відповідно змінюється і попит споживачів, і від того, наскільки підприємство швидко реагує на ці зміни, залежить його успіх на ринку. Зовнішньоекономічні операції, які здійснює ТОВ «Фарадей Електронікс», є економічно ефективними. Крім цього, відзначена позитивна тенденція зростання показника економічного ефекту експорту готової продукції. Однак, існують також певні проблеми в даній сфері, зокрема: відсутність маркетингової служби, не визначена стратегія розвитку ЗЕД, зменшення кількості клієнтів.

При аналізі внутрішнього середовища було виявлено, що ТОВ «Фарадей Електронікс» ступінь досягнення цілей є не повним, проте, підприємство раціонально встановлює і планує свої цілі. Також була проведена оцінка потенціалу підприємства. З даної оцінки можна сказати, що на фірмі діє ефективна організаційна структура, яка при необхідності може бути змінена. При проведенні SWOT-аналізу були виявлені сильні та слабкі сторони фірми, а також загрози та можливості.

Проаналізовано фінансово-економічну діяльність підприємства та відзначено, що загальна сума активів збільшилася на 162 304 тис. грн., збільшилась сума виробничих запасів на 10 392 тис. грн. Підприємство є фінансово стійким та рентабельним. Провівши горизонтальний та вертикальний аналіз балансу підприємства, визначено, що підприємству необхідно звернути увагу на основні засоби. Спостерігається збільшення частки короткострокових зобов'язань і зменшення частки грошей. Частка власного капіталу є недосить великою, що говорить про ймовірний ризик банкрутства підприємства. Коефіцієнт загальної ліквідності, який відповідає рекомендованому значенню свідчить про можливість

виконати свої зобов'язання перед кредиторами в найближчий термін. Коефіцієнт фінансування свідчить про високу фінансову стабільність, а саме на кінець 2019 р. на кожен гривню зобов'язань підприємства припадає 1,48 грн. власного капіталу. Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає нормативним значенням і показує високу здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу підприємства. За останні два роки спостерігаємо позитивну динаміку збільшення чистого прибутку.

Із врахуванням специфіки діяльності підприємства та його роботи на сучасному етапі запропоновано такі шляхи підвищення ефективності діяльності: 1. Доцільно розглянути ринок Словаччини, як потенційний ринок збуту електротехнічної продукції. В рейтингу країни за ККС Словаччина посідає 42 місце, що є непоганим показником, враховуючи, що Україна знаходиться на 85 місці. Важливим аспектом є ще те, що Україна та Словаччина є країни-сусіди, тому Угода про вільну торгівлю підписана.

2. Удосконалення процесу організації зовнішньоекономічної діяльності за рахунок реорганізації відділу зовнішньоекономічних зв'язків. Розподіл відділу на три сектори – економічний, комерційний та сектор маркетингу. Відповідно сектор маркетингу буде складатись з трьох посадових осіб – головного маркетолога, спеціаліста з дослідження ринків та спеціаліста з реклами і стимулювання збуту.

3. Розробка стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. З урахуванням сильних та слабких сторін товариства, а також його базової стратегії пропонується стратегія ЗЕД – демпінг. Її сутність полягає у мінімальних організаційних та інвестиційних витратах і мінімальному ризику. На наш погляд, основною стратегічною метою підприємства має бути збільшення обсягів замовлень за рахунок нових партнерів із здійснення зовнішньоекономічних операцій. Це дозволить збільшити обсяги виробництва готової продукції і таким чином підвищити рівень прибутковості товариства.

4. Впровадження відрядної форми оплати праці для працівників

виробничого відділу, які безпосередньо зайняті виготовленням нової продукції. Це дасть можливість залучити додаткових працівників, що є необхідною умовою для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також мотивувати збільшення виробітку існуючих працівників для досягнення встановленої цілі підприємства.

Розрахунок ефективності та обґрунтування доцільності впровадження запропонованих напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства показав, що ефективність діяльності ТОВ «Фарадей Електронікс» підвищиться.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. *Питер Ком.* 1999. 416 с.
2. Артур А. Томпсон –мл., А. Дж.Стрикленд. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. *Издательский дом «Вильямс».* 2011. №12. 928 с.
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. *Питер.* 2009. 344 с.
4. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент. *Волтерс Клувер.* 2010. 432 с.
5. Базаров Т.Ю., Малиновський П.В. Управління персоналом в умовах кризи. *ЮНИТИ.* 2008. с. 48-52.
6. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. *Центр навчальної літератури.* 2004. 580с.
7. Байрака В.М. Організаційно-економічні механізми управління експортом інвестиційної продукції. *Маркетинг в Україні.* 2002. № 2. С. 45-47.
8. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник. *Знання.* 2008. №5. 582 с.
9. Ваинмаер Е.Е., Аверченков В.И. Инновационный менеджмент. *МПСИ.* 2008. 280 с.
10. Воробьев А.С., Голов Р.С., Передеряев И.И., Балдин К.В. Инновационный менеджмент. *Академия.* 2010. 368 с.
11. Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини: підручник. 2009. 264 с.
12. Гринев В.Ф. Инно. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. *Центр навчальної літератури.* 2004. 580 с.
13. Гуріна Г.С., Луцький М.Г., Мостенська Т.Л., Новак В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. *Сузір'я.* 2007. 425с.

14. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність. *Центр навчальної літератури*. 2006. 360 с.
15. Денисов А.Ю., Жданов С.А. Экономическое управление предприятием и корпорацией. *Дело и Сервис*. 2002. с.157.
16. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. *Издательский дом "Вильямс"*. 2007. 286 с.
17. Друкер П. Эффективный управляющий. *Book Chamber International*. 2004. 268 с.
18. Жихор О.Б. Економічна безпека: підручник. *УБС НБУ*. 2015. 467 с.
19. Загірняк М. В. Економіка підприємства: магістерський курс. Кременчук. 2015. 736 с.
20. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91р. Укр. Митниця: Довідник. Лібра. 1993. 67с.
21. Закон України від 23.09.1994 року №185/94- ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», зі змінами і доповненнями.
22. Закон України від 23.12.1998 року № 351-ХІУ «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності»
23. Закон України «Про режим іноземного інвестування» №93/96-ВР від 19.03.96р.
24. Закон України «Про інноваційну діяльність»
25. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. *Центр учбової літератури*. 2009. 728 с.
26. Іванова Н. Ю. Економічна теорія управління фірмою. Навч. пос. *Центр учбової літератури*. 2010. 266 с.
27. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. *МАУП*. 2008. 152 с.
28. Калетнік Г. М., Мазур А. Г., Кубай О. Г. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. *"Хай-Тек Прес"*. 2011. 428 с.
29. Капінос Г.І. Операційний менеджмент: навч. посіб. *ЦУЛ*. 2013. 352 с.
30. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. *Знання*. 2008. 679 с.

31. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: навч. посіб. *Центр учбової літератури*. 2012. 326 с.
32. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. *Центр учбової літератури*. 2017. 228 с.
33. Козловський В.О. Підприємницька діяльність: практикум. Ч. 1. *Вінниця: ВНТУ*. 2006. 175 с.
34. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. *Фактор*. 2010. 148 с.
35. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. *Знання*. 2008. 639 с.
36. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. *Центр учбової літератури*. 2013. 456 с.
37. Круш П. В., Кожемяченко О. О. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень: підручник. *Центр учбової літератури*. 2011. 320 с.
38. Лобашов О. О. Теоретичні основи формування транспортних потоків в найзначніших містах. 2011. 319 с.
39. Магопець О.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. *Кіровоград: КОД*. 2010. 278 с.
40. Марінцева К.В. Теоретичні засади аналізу мережі аеропортів. *Наукоємні технології*. 2013. №3 (19). С. 337-340.
41. Мельник А.Ф. Національна економіка: Навч. посіб. Рекомендовано МОН. 2011. 463 с.
42. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України. *НІСД*. 2010. 72 с.
43. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. *КНЕУ*. 2009. 467 с.
44. Микитенко Н.В. Операційний менеджмент. Практикум: навч. посіб. *КНТЕУ*. 2009. 197 с.
45. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник. *Знання*, 2011. 630 с.
46. Мокій А. І., Яхно Т. П., Бабець І. Г. Міжнародні організації. Навч. посіб. *Центр учбової літератури*. 2011. 280 с.
47. Мостенська Т.Л. Менеджмент: підручник. *Кондор*. 2012. №2. 758 с.

48. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ. *Житомир: ПП «Рута»*. 2007. №2. 704 с.
49. Наумов В. С. Розвиток науково-технологічних основ експедиторського обслуговування на автомобільному транспорті. 2013. 40 с.
50. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін. Вісник Хмельницького національного університету. *Економічні науки*. 2007. № 5, С. 212215.
51. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. 2008. №3. 630 с.
52. Рогач С.М. Економіка і підприємництво, менеджмент. ЦП «Компринт». 2015. 714 с.
53. Романов А.П. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие. *Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»*. 2012. 88 с.
54. Савченко В.Ф. Національна економіка: навч. посіб. *Знання*. 2011. 309 с.
55. Сазонець І.Л. Міжнародні стандарти безпеки підприємств: навч. посіб. *Волинь*. 2015. 352 с.
56. Саленко О.В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2013. № 4. С. 62–71.
57. Соколова Л.В. Управління підприємством в умовах ринку: теоретичні та практичні аспекти. *ТОВ «Компанія СМІТ»*. 2012. 312 с.
58. Солонінко К. С. Макроекономіка : навч. посіб. *Центр учбової літератури*. 2015. 200 с.
59. Суліма Н.М. Економіка і фінанси підприємства: Підручник. «ЦП «КОМПРИНТ»». 2015. 466 с.
60. Теплінський Г.В. Особливості конкуренції підприємств на зовнішніх ринках. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. *НАУ*. 2012. № 35. С. 232-237.
61. Транспорт і зв'язок України. Статистичний збірник. ТОВ «Август Трейд». 2011. 272 с.

62. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики: Навчальний посібник. *Івано-Франківськ: Місто НВ*. 2010. 436 с.
63. Чечель О.М. Державне управління в економічній сфері: навчальний посібник. *Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД»*. 2015. 372 с.
64. Яцкевич І.В. Економічна діагностика: Навчальний посібник. *Одеса: ФОП Бондаренко М.О.* 2015.-292 с.
65. Офіційний сайт ТОВ «Фарадей Електронікс». URL: <http://www.faradayel.com/ua/> (дата звернення 20.11.2020).