

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Прогнозування зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Техпрвід» у
контексті євроінтеграції»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0739-зед
спеціальності 073 Менеджмент освітньої програми
Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Ляшенко О. В.

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
кандидат філософських наук,
Олійник О. М.

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор наук з державного управління, професор
Бікулов Д. Т.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

« ____ » _____ 2020 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Ляшенко Олександр Володимирович _____

1. Тема роботи «Прогнозування зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Техпровід» у контексті євроінтеграції» _____

керівник роботи: Олійник О. М., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат філософських наук, доцент _____

затверджені наказом ЗНУ від 02.06.2020 року № _____ 665-с _____

2. Строк подання студентом роботи _____ 23.11.2020 р. _____

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ _____

2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ _____

3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ _____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) .

25 таблиць

20 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Олійник О. М.		
2	Олійник О. М.		
3	Олійник О. М.		

7. Дата видачі завдання 22.04.2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	22.04.2020	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.04.2020	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	30.04.20-16.05.20	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.05.20-23.05.20	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.05.20-27.05.20	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.05.20-25.06.20	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.06.20-29.08.20	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.20-06.09.20	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.20-14.09.20	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.20-29.10.20	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.20-02.11.20	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2020	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.20-22.11.20	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2020	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2020	

Студент

(підпис)

Л. А. Сафарова

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

(підпис)

О. М. Олійник

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

С. В. Маркова

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 92 с., 25 табл., 20 рис., 5 додатків, 54 джерел.

Об'єктом дослідження є: вдосконалення експортно-імпортних операцій на підприємстві ТОВ «Техпровід».

Предметом дослідження є: практичне обґрунтування напрямів удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в індустрії кабельно-провідникової продукції, за допомогою сукупності теоретичних, методичних і практичних аспектів.

Метою дослідження є: проведення аналізу організації експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та виявлення основних проблем в зовнішньоторгівельній діяльності підприємства для надання пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності та виходу на ринки Європейського Союзу.

Методи дослідження: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для представлення результатів дослідження).

Специфікою даного дослідження є розробка прогнозів експортно-імпортової діяльності ТОВ «Техпровід», пошук та шляхи вдосконалення зовнішньоторгівельних стратегій, та внесення пропозицій щодо підвищення ефективності ЗЕД даного підприємства з метою освоєння ринків Європейського Союзу. Дана специфіка розроблена на основі аналізу стану та динаміки розвитку зовнішньоторгівельної діяльності підприємства в умовах Євроінтеграції, діагностики тенденцій та проблем ЗЕД на ТОВ «Техпровід».

Результати дослідження можуть бути використані українськими підприємствами кабельно-провідникової продукції для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій в умовах євроінтеграції, для розробки стратегії удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності.

Розробка прогнозу експортно-імпортних операцій - обґрунтований висновок про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його існування.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПІДПРИЄМСТВО,
ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ,
КАБЕЛЬНО ПРОВІДНИКОВА ПРОДУКЦІЯ, ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ, АНАЛІЗ
ТОРГІВЛІ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ.

ABSTRACT

The master's qualification work on "Forecasting the foreign trade activities of Techprovid LLC in the context of European integration" contains 92 pages, 25 tables, 20 figures, 5 appendices. The list of links includes 54 items.

The purpose of the study is to analyze the organization of export-import operations at the enterprise level and identify the main problems in the foreign economic activity of the enterprise to provide proposals for improving the efficiency of activities and access to the markets of the European Union.

The object of study is: the improvement of export-import operations at the enterprise.

The subject of the study is: a set of theoretical, methodological and practical aspects of project organization in the industry of cable and wire products and LLC "Techprovid"

Research methods: a systematic approach (to study the problems of improving the efficiency of foreign economic activity of the enterprise); financial and economic analysis (to study the state of foreign economic activity of the enterprise); graphic (to present the results of the study).

The results of the study can be used by Ukrainian enterprises of cable and wire products to increase the efficiency of export-import operations in the context of European integration, to develop a strategy to improve the organization of foreign economic activity.

Development of a forecast of export-import operations is a reasonable conclusion about the possible state of the object in the future, about alternative ways and terms of its existence.

Key words: foreign economic activity, enterprise, efficiency, organization of export-import operations, cable and wire products, European integration, trade analysis, profitability.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА.....	2
РЕФЕРАТ.....	4
ABSTRACT.....	5
ЗМІСТ.....	6
ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	
1.1 Сутність ЗЕД та зовнішньоторговельної діяльності: принципи, функції, особливості.....	12
1.2 Основні підходи до визначення ефективності зовнішньоторговельної стратегії підприємства.....	19
1.3 Особливості методів організації, регулювання та прогнозування ЗЕД в умовах євроінтеграції.....	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	
2.1 Аналіз стану та динаміки розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств України.....	28
2.2 Аналіз торговельної діяльності діяльності ТОВ «Техпровід» в умовах євроінтеграції.....	35
2.3 Діагностика тенденцій та проблем зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Техпровід».....	47
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	
3.1 Розробка прогнозу експортно - імпоротної діяльності ТОВ «Техпровід».....	53
3.2 Шляхи вдосконалення управління зовнішньоторговельної стратегією ТОВ «Техпровід».....	59

3.3 Пропозиції щодо підвищення ефективності ЗЕД ТОВ «Техпрвід» з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу.....	69
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	75
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	79
ДОДАТКИ.....	85

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність

ЗЕЗ – зовнішньоекономічні зв'язки

ЗТД – зовнішньоторговельна діяльність

ТОВ - Товариство з обмеженою відповідальністю

ЗТО - зовнішньоторговий оборот

ЄС- Європейський Союз

МЕУ- міністерство економіки України

ДМСУ- державне міністерство внутрішніх справ України

ДПАУ- державна податкова адміністрація України

МФУ- міністерство фінансів України

НБ - національний банк

ПВЗВТ - всеохоплюючі зони вільної торгівлі

СНД- Співдружність Незалежних Держав

ТПП - Торгово-промислова палата

ЛМЕ- Лондонська біржа металів

ТТН - товаро-транспортна накладна

СМР - міжнародна автомобільна накладна

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоторговельна діяльність на сьогоднішній день грає важливу роль в соціально-економічному розвитку будь-якої країни. Перш за все, вона приносить значні грошові кошти в економіку країни, забезпечує економічне зростання, стимулює підвищення конкурентоспроможності та ефективності національного виробництва.

Зовнішньоторговельна діяльність підприємств - це сфера економічної діяльності, пов'язана з міжнародним промисловим та науково-технічним співробітництвом, експортом та імпортом продукції, а також виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоторговельна діяльність впливає на ефективність виробничої діяльності, завдяки збільшенню обсягів виробництва та покращує якість продукції.

Кабельна промисловість - це один з індикаторів економічного розвитку країни: вона сильно залежить від світових цін на метали, при цьому без неї не може існувати жодна технологічна галузь.

Метою кваліфікаційної роботи є проведення аналізу ефективності здійснення експортно-імпортних операцій з метою розширення ринків збуту на зовнішньому середовищі, покращити якість, розширити асортимент продукції, знайти нових клієнтів на ринку Європи та отримати прибуток. Дослідити методичні підходи менеджменту для подальшого прийняття правильних управлінських рішень.

На прикладі ТОВ «Техпровід» розробити прогнози, стратегічне планування, удосконалити експортно-імпортну діяльність та внести пропозицію до структури підприємства.

Відповідно до мети дослідження в роботі поставлено наступні завдання:

- провести теоретичне дослідження та розробити теоретичні засади формування та ведення зовнішньоторговельної діяльності на підприємствах;
- сформулювати сутність ЗЕД та зовнішньоторговельної діяльності, а саме розглянути - принципи, функції, особливості;
- розглянути та виявити основні підходи до визначення ефективності зовнішньоторговельної стратегії підприємства;
- дослідити особливості методів організації, регулювання та прогнозування ЗЕД в умовах євроінтеграції;
- проаналізувати торговельну діяльність підприємства ТОВ «Техпровід» в умовах євроінтеграції, діагностувати та виявити проблеми та недоліки даного підприємства;
- сформулювати перспективи розвитку зовнішньоторгівельної діяльності підприємства в контексті євроінтеграції;
- пошук шляхів вдосконалення управління зовнішньоторговельної стратегією ТОВ «Техпровід».

Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоторговельної діяльністю ТОВ «Техпровід».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та науково-практичні аспекти положення щодо удосконалення методів управління зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Існують методичні та теоретичні підходи, які формують технологію оцінювання ЗЕД підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності.

Головними аспектами зовнішньоекономічної діяльності є:

- процес, який включає дослідження, моделювання та прогнозування елементів міжнародного середовища (закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв);
- поєднання, налагодження взаємодій між підрозділами та працівниками всіх структурних підрозділів підприємства, в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій.

Стосовно побудови ефективної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у процесі дослідження використаних підходів, застосовувалися такі методи дослідження, які базуються на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки: теоретичні – для аналізу, класифікації, систематизації, що дозволили дослідити особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; емпіричні – для обґрунтування напрямів вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; економіко-статистичні методи аналізу – для аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Техпрвід».

Питання підвищення ефективності організації та управління експортно-імпортними операціями у свій час досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Кравченко В.А., Мамутов В.К., Янковський Е.А., Козак Ю.Г., Пивоваров С.О., Дейнека О.Г., Макогон Ю.В., Новицький В.Е., Шкурупій О.В., та інші.

В роботі виявити проблеми в організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Техпрвід», та представити напрями удосконалення організації експортно- імпортних операцій: зміна умови поставок при імпорті основного матеріалу, зміна форми розрахунків, впровадження транспортного відділу в структуру підприємства, впровадження інноваційної техніки для зменшення споживання енергоресурсів. Пропозицією щодо вдосконалення організації зовнішньої економічної діяльності ТОВ «Техпрвід» в данній роботі є: створення окремого відділу маркетингу; аутстафінг у відділ маркетингу для швидкого вивчення зарубіжних ринків; впровадження нового обладнання для переробки відходів; запровадження нового транспортного відділу.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновка, рекомендацій, переліку посилань, додатків. Загальний обсяг роботи – 92 сторінки, перелік посилань включає 54 найменування

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1 Сутність ЗЕД та зовнішньоторговельної діяльності: принципи, функції, особливості

В контексті посилення процесу глобалізації важливим питанням майбутнього функціонування компанії є здатність конкурувати на світовому ринку. Національні ринкові компанії в ситуаціях, коли їм потрібно змінити підхід до економічної діяльності, також є важливою частиною - зовнішньоекономічної діяльності.

Основні наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємств» наведено у таблиці 1.1.

Зовнішньоторговельна діяльність підприємств - це сфера економічної діяльності, пов'язана з міжнародним промисловим та науково-технічним співробітництвом, експортом та імпортом продукції, а також виходом підприємства на зовнішній ринок.

Таблиця 1.1 – Основні підходи до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємств»

Підхід	Автори	Оцінка
1	2	3
Визначення ЗЕД як виду діяльності, що базується на взаємовідносинах суб'єктів господарювання різних країн	Законодавство України; І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. С. Власюк, О. О. Гетьман; А. П. Гребельник	Даний підхід є досить узагальненим і дає можливість включення багатьох різновидів діяльності різних суб'єктів господарювання. Також важливо зазначити те, що наразі ЗЕД є інтегрованою та впливає на більшість видів діяльності підприємства, а не є її окремим видом. У більшості випадків даний підхід потребує уточнення.
Визначення ЗЕД як сукупності зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні	М. І. Дідківський	Даний підхід є більш деталізованим, проте не враховує можливості здійснення операцій іншого характеру, які також належить до сфери ЗЕД. У даному випадку, мікрорівень також включає діяльність інших суб'єктів господарювання, які діють на мікрорівні.

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Визначення ЗЕД як сукупності функцій підприємств, які пов'язані із співпрацею з закордонними партнерами	Н. Ф. Гофман, Г. А. Маховікова	Даний підхід також є досить обмеженим, адже не включає й інші функції підприємств, які не пов'язані зі співпрацею з закордонними партнерами, проте на пряму належать до сфери ЗЕД.
Визначення ЗЕД як сфери економічної діяльності підприємств, яка включає декілька основних напрямків діяльності	Л. Г. Мельник; Н. В. Гришко	Даний підхід є подібним до визначення ЗЕД як виду діяльності, проте у ньому наявне уточнення щодо конкретних напрямків, які включаються до даної сфери. Проте, у більшості випадків, конкретизація напрямків робить неможливим включення інших напрямків діяльності, які також входять до сфери ЗЕД.
Визначення ЗЕД як процесу організації та розвитку господарських зв'язків	В. О. Новак	Взагалом визначення ЗЕД як процесу є не зовсім доцільним, адже «процес» є послідовною сукупністю дій. Дане поняття не зовсім корелює з реальними проявами ЗЕД на підприємстві, адже її здійснення не завжди відбувається саме як процес.
Визначення ЗЕД як галузі теоретичних та практичних знань	А. В. Ковалевська	Дане трактування є неповним, адже зовнішньоекономічна діяльність включає не лише набуті знання та навички, а й інші аспекти, які пов'язані з її здійсненням у динамічному середовищі.

Особливості ЗЕД такі:

- це елемент всієї економічної діяльності, що здійснюється в країні;
- це частина міжнародної діяльності країни, що впливає і залежить від політичних подій у світі;
- формування зовнішньоекономічних зв'язків сприяє інтеграції країни до міжнародного співтовариства;
- існують різні за формою та змістом види зовнішньоекономічної діяльності: торговельна, інвестиційна, промислова, військово-технічна, в якій здійснюється взаємодія між учасниками зовнішньоекономічної діяльності;
- вона підлягає впливу державної політики (наприклад, дискримінаційні заходи) [5, с .351].

Розрізняють такі види ЗЕД:

- зовнішньоторговельна діяльність;
- міжнародний поділ праці;
- виробнича кооперація;

- міжнародне інвестиційне співробітництво;
- валютні та фінансово-кредитні операції;
- відносини з міжнародними організаціями [43, с.18].

Для того, щоб більш детально розібратися у розмежуванні понять зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності, розглянемо таблицю (табл. 1.2) порівнянь їх відмінних особливостей.

Таблиця 1.2 – Співвідношення ЗЕЗ та ЗЕД [48, 12, 8, 10]

Критерії порівняння	Зовнішньоекономічні зв'язки	Зовнішньоекономічна діяльність
1	2	3
Виникнення та становлення	Формуються в процесі розвитку держав та суспільства та розвиваються разом з розвитком цивілізацій	Виникають та розвиваються в державі, в процесі поглиблення участі країни в міжнародному поділі праці та інтернаціоналізації економіки країни
Економічний аспект	Налагодження тісних зв'язків за допомогою підписання міжнародних Угод та домовленостей	Проявляються в ході здійснення різноманітних зовнішньоекономічних операцій
Рівень регулювання	Мегарівень (над- та міждержавний, світовий)	Макрорівень (державна)
Фінансова складова	Фінансування і контроль з боку наддержавних валютно-фінансових організацій	Здійснення фінансового контролю, шляхом утворення особливих контрольних органів, що укомплектовані висококваліфікованими спеціалістами
Суб'єкти	Держави, уряди та міжнародні організації	Фізичні особи, юридичні особи, об'єднання фізичних та юридичних осіб, структурні одиниці іноземних суб'єктів господарювання
Взаємозалежність	Первинне (більш широке поняття)	Вторинне (більш вузьке поняття)

Проаналізувавши основні порівняльні характеристики таких двох понять, як зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічна діяльність, можна зробити наступний висновок – ЗЕД розглядають як один з аспектів ЗЕЗ.

Зовнішньоторговельна діяльність (ЗТД) - сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій експортоорієнтованих підприємств з урахуванням

обраної зовнішньоторговельної стратегії, форм і методів роботи на ринку іноземного партнера [2, с.10]

Зовнішньоторговельна діяльність – це діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, який відбувається на зовнішньому ринку, побудована на взаємовідносинах між її учасниками, спрямована на реалізацію певної продукції на основі укладених договорів, що передбачатимуть передачу права власності на товари.

У напрямку торгівлі зовнішньоторговельні операції можуть поділятися на: експорт, імпорт, реекспорт та реімпорт.

Промислове підприємство може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в різних видах і формах, основні види яких представлені на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Види зовнішньоекономічної діяльності підприємства

З усіх зовнішньоторговельних операцій найбільш поширеними є угоди купівлі - продажу. Предметом таких угод можуть виступати товари, послуги, інформація, об'єкти інтелектуальної власності. Критерієм віднесення угоди до міжнародної або зовнішньоторговельної є те, що виникають між сторонами відносини пов'язані з більш ніж однією системою національного права. Отже, міжнародною операцією можна вважати угоду між фірмами, що знаходяться в різних державах.

Реалізація будь-зовнішньоторговельної угоди проходить в своєму розвитку кілька етапів. До таких етапів, зокрема, відносяться [8, с. 432]:

1. Встановлення ділового контакту між продавцем і покупцем;
2. Оформлення замовлення покупцем;
3. Виконання замовлення постачальником;
4. Забезпечення поставки і оплата за неї.

Країни сприяють розширенню своїх зв'язків для того, щоб реалізувати надлишки товарів на зовнішніх ринках, отримати прибуток через використання дешевої сировини і робочої сили.

Крім того, існують і інші стимули до здійснення зовнішньоторговельної діяльності [9, с. 288], представлені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Стимули до здійснення зовнішньоторговельної діяльності [9]

Стимули до експорту товарів	Стимули до імпорту товарів
<ul style="list-style-type: none"> - використання надлишкових потужностей; - зниження собівартості одиниці виробу; - підвищення прибутковості; - прагнення продовжити життєвий цикл вироблених товарів; - зменшення ризику збуту і інші; 	<ul style="list-style-type: none"> - отримання сировини, відсутнього в даній країні; - придбання більш досконалого закордонного обладнання; - створення конкурентного середовища; - поставки більш дешевих товарів; - розширення асортименту споживчого ринку; - зниження ризику порушення поставок товарів та інші.

Об'єктами зовнішньоекономічної діяльності є товари, інформація, роботи, послуги, результати інтелектуальної власності, включаючи виключні права на них.

Характеристику суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності наведено на рис 1.2.



Рисунок 1.2 – Характеристика суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [41].

Залежно від об'єкта виділяють зовнішньоторговельну діяльність, міжнародне виробниче співробітництво і кооперацію, міжнародну інвестиційну, лізингову діяльність і ін.

Визначення економічної сутності основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності представлено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Визначення економічної сутності основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності [18 с. 117-128].

Принцип ЗЕД	Економічна сутність принципу
1	2
1. Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	- виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України; - обов'язок України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання держави в галузі міжнародних економічних відносин
2. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва	- право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; - право суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України; - обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України; - виключне право власності суб'єктів ЗЕД на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності
3. Принцип юридичної рівності і недискримінації	- рівність перед законом всіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні ЗЕД; - заборона будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; - неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом
4. Принцип верховенства закону	- регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств тільки законами України; - заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України
5. Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності	- забезпечення рівного захисту інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України; - здійснення рівного захисту всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

Продовження таблиці 1.4

1	2
6. Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів	- достовірність цінової оцінки господарських операцій у сфері ЗЕД

Торгівля сучасною промисловою діяльністю не може існувати без зовнішньоекономічної діяльності. Процес глобалізації виробництва та збуту, рух капіталу, розширення електронної комерції та інші фактори ведуть управління бізнесом на зовнішні ринки.

Таким чином, в даний час необхідно визнати, що роль зовнішньоторговельної діяльності в сучасних економічних умовах велика. За допомогою неї здійснюється обмін товарами, послугами, результатами інтелектуальної власності, інформацією, вона виступає одним з основних факторів економічного зростання, надходжень значних коштів в економіку.

1.2 Основні підходи до визначення ефективності зовнішньоторговельної стратегії підприємства

Категорія «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» посідає значне місце серед економічних категорій, які характеризують стан та розвиток зовнішньої торгівлі підприємства.

Аналіз господарської діяльності підприємств, об'єднань, фірм здійснюється за допомогою різних прийомів [43, с.68-74]:

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

Отже, основними задачами аналізу зовнішньоекономічної діяльності є:

1) оцінка рівня, і якість виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;

2) характеристика динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства (звичайно за звітний і попередній роки);

3) оцінка раціональності використання засобів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами – центральна, найскладніша задача аналізу. Виконання вказаної задачі передбачає послідовне або паралельне вивчення обороту оборотного капіталу підприємства (в основному, в частині зовнішньоекономічної діяльності), дослідження накладних витрат по експорту й імпорту товарів, вивчення ефективності зовнішньоекономічних операцій;

4) узагальнення попередніх результатів аналізу за допомогою коефіцієнта віддачі оборотного капіталу, що й дозволить відповісти на питання – наскільки раціонально, тобто по-господарському, використовувався оборотний капітал в ході зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

5) оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

6) характеристика фінансового положення, платоспроможності і рентабельності підприємства [50, с. 28-34].

Планування, як один із елементів механізму стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, відіграє значну роль в реалізації поставлених стратегічних орієнтирів в даному аспекті. Основні етапи планування стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю представлено на рис. 1.3.

Розрізняють такі показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності: народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій; економічна ефективність експорту або імпорту; показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів; витрати на експорт; валютні доходи від експорту; витрати на імпорту продукцію.



Рисунок 1.3 – Етапи планування стратегічного управління ЗЕД

В результаті аналізу досліджених методичних підходів, методичного забезпечення, методик оцінювання та аналізу ЗЕД підприємства, у таблиці 1.5., було узагальнено методичні підходи до оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Для усунення недоліків і більш точної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності можливе вивчення фінансової безпеки компанії шляхом оцінки ризиків її діяльності у зовнішньоекономічному середовищі.

Таблиця 1.5 – Систематизація наукових підходів до оцінювання ЗЕД підприємства

Автор	Сутність підходу	Назва
Ключник А. В. та Слюсаренко А. В. [42]	Оцінювання ЗЕД з позиції її ефективності у відповідності з комплексним, системним та завершеним аналізом. Автори пропонують аналізувати показники інтегрованості, обсягу, структури, динаміки та результатів.	Комплексний, системний, динамічний підходи
Кравчук О. [20]	Пропонує здійснювати комплексний аналіз факторів ЗЕД (реалізації продукції за кордоном, виконання договірних зобов'язань з контрагентами, ринків збуту та маркетингової діяльності на закордонних ринках, міжнародної конкурентоспроможності продукції.	Комплексний, факторний підходи
Тюріна Н. М. [45], Васюк Т. В. [1]	Метод заснований на визначенні сценаріїв розвитку ЗЕД з застосування симплекс методу. Показники для визначення сценаріїв здійснюються на основі очікуваних витрат на одиницю продукції залежно від попиту на ринку. Аналітичним забезпеченням такого підходу є використання симплексної моделі	Сценарний підхід
Федоронько Н. І. [46], Галунець Г. І. [3]	Оцінювання ЗЕД підприємства на основі визначення показників експортної та імпоротної ефективності, а також показників рентабельності, імпортних, експортних та зовнішньоторговельної квот. Аналіз пропонується проводити з використанням експертних оцінок.	Факторний, системний підходи
Хитра О. В. [48]	Оцінювання ЗЕД підприємства необхідно здійснювати на основі синергетичного підходу відповідно до якого аналізуються інформаційні потоки, загрози діяльності, можливості розвитку підприємства. Головною тезою цього підходу є те, що поєднання цих елементів покликане втримувати енергетичний баланс (баланс капіталу) для забезпечення конкурентоспроможності ЗЕД.	Синергетичний підхід

Враховуючи те, що інформаційне середовище постійно змінюється і з'являється нова інформація, доцільно шукати нові джерела інформації, щоб поєднати аналіз якісних та кількісних характеристик ринку та компанії.

У той же час важливо використовувати якісні та кількісні методи для аналізу та обробки даних.

1.3 Особливості методів організації, регулювання та прогнозування ЗЕД в умовах євроінтеграції

У ринковій економіці держава здійснює регулювання зовнішньоекономічної діяльності з метою забезпечення безпеки країни і захисту загальнонаціональних інтересів.

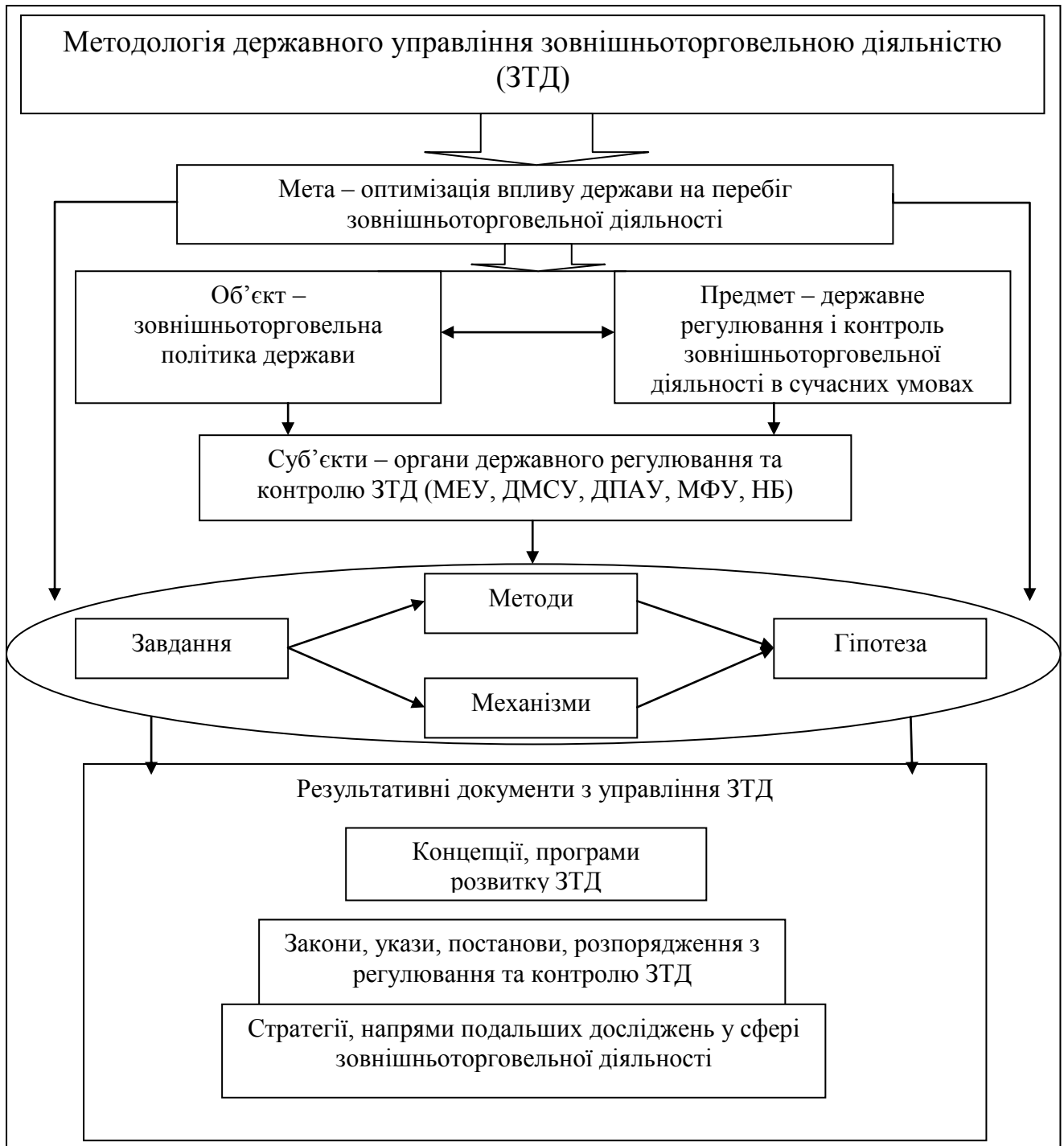


Рисунок 1.4 – Логічно-структурна блок-схема методології державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні [38 с.11-12].

Методи державного управління зовнішньоторговельної діяльності – це система дій, що спрямована на дослідження еволюції, сучасного стану та перспектив розвитку державного управління у сфері зовнішньоторговельних відносин та визначення основних напрямів його удосконалення рис. 1.4.

Основні методи регулювання зовнішньоекономічних відносин зображено на рис. 1.5.

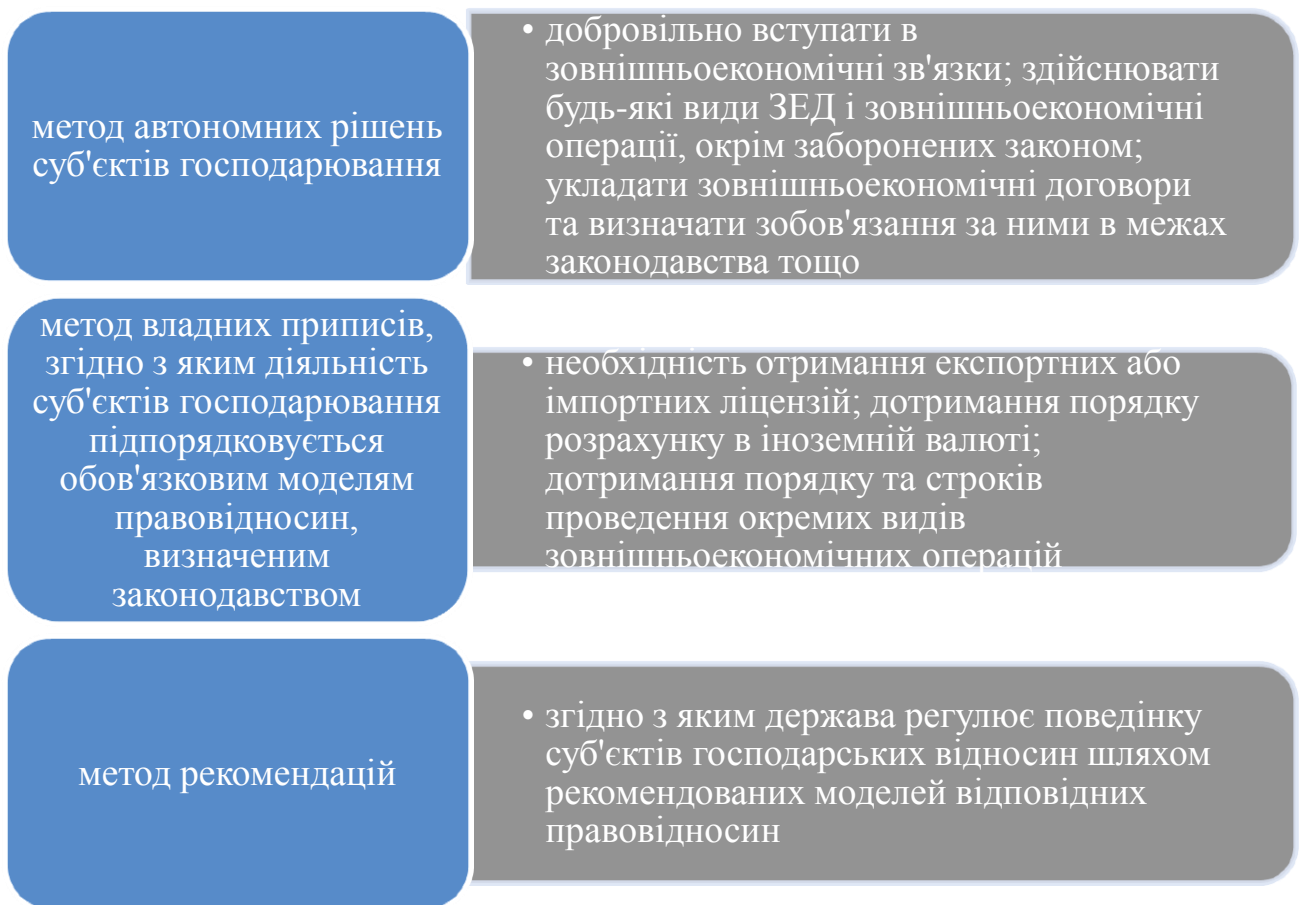


Рисунок 1.5 – Методи регулювання ЗЕД

Ведення підприємством ЗЕД не може проходити без такого процесу, як прогнозування. Прогнозування – процес розробки прогнозів. Прогноз – науково обґрунтований висновок про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його існування.

До базових завдань прогнозування відносяться [24, с. 190]:

- розробка прогнозу ринкової необхідності в кожному конкретному виді споживчої вартості відповідно до показників маркетингових досліджень;
- виявлення пріоритетних економічних, соціальних і науково-технічних тенденцій, що впливають на потребу в різних видах конструктивного ефекту;
- вибір індексів, що істотно впливають на показники конструктивного ефекту прогнозованої продукції в умовах ринку;
- вибір прийому прогнозування і часу попередження прогнозу;
- прогнозування показників якості інноваційної продукції в часі з урахуванням що впливають на них факторів, її ціни, витрат в сфері використання, якості, показників ринку;
- прогноз організаційно-технічного ярусу виробництва по руху життєвого циклу продукції;
- оптимізація прогнозованих показників якості за показником найбільш корисного ефекту при мінімальних сукупних витратах на життєвий цикл продукції;
- обґрунтування економічної доцільності розробки інноваційної або підвищення якості та ефективності продукції, що випускається, виходячи з наявних ресурсів і пріоритетів.

Засоби прогнозування обсягів продажу можна звести в дві групи – ті, що засновані на експертних оцінках та економіко-статистичні. Аналіз літератури [41, с.377; 47, с. 352] показує, що в процесі прогнозування стратегії діяльності підприємства можуть бути використані різні методи, які умовно можна розділити на евристичні й економіко-математичні.

Евристичні методи засновані на уявленні, що прогнозування залежить від інтуїції, досвіду і уяви особи, яка робить прогноз. До цієї групи належать експертний і соціологічний методи. При використанні економіко-математичних методів будуються моделі прогнозування, які перевіряються експериментально.

Необхідність у прогнозуванні виникає внаслідок: планування та оптимізації обсягів продажу продукції за межі країни, в умовах дії від термінування оплати іноземним покупцям та запобігання ризиків зміни

валютних курсів; попиту і пропозиції на окремі товари і товарні групи на конкретних ринках; динаміки і рівня цін в розрізі товарної номенклатури, прийнятої для прогнозу і т. д.

Отже, зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна визначити як сферу господарської діяльності, яка пов'язана з міжнародним промисловим та науково-технічним співробітництвом, експортом та імпортом продукції, а також виходом підприємства на зовнішній ринок. Спроможна впливати на ефективність виробничої діяльності, якість, конкурентоспроможність та технічний рівень, виробленої продукції.

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами. Вихід на зовнішній ринок пов'язаний здійсненням зовнішньоторговельної діяльності.

Головні аспекти ЗЕД:

1. Це процес, який включає дослідження, моделювання та прогнозування елементів міжнародного середовища (закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв);

2. Це поєднання, налагодження взаємодій між підрозділами та працівниками всіх структурних підрозділів підприємства, в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій.

Категорія «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» посідає значне місце серед економічних категорій, які характеризують стан та розвиток зовнішньої торгівлі підприємства.

В роботі розглянуті основні етапи планування стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Представлені методичні та теоретичні підходи, які формують технологію оцінювання ЗЕД підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності.

Особливостями організації експортно-імпортних операцій є аналіз діяльності підприємства та майбутнього ринку. Інформаційне середовище постійно змінюється і з'являється нова інформація, доцільно шукати нові джерела інформації, щоб поєднати аналіз якісних та кількісних характеристик ринку та компанії.

Ведення підприємством ЗЕД не може проходити без такого процесу, як прогнозування. Прогноз – науково обґрунтований висновок про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його існування.

Отже, механізм управління зовнішньоекономічною політикою підприємства розглядається як комплекс різноманітних способів узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що сприяють успішній діяльності і прибутковості промислового підприємства при роботі на зовнішніх ринках.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

2.1 Бізнес-середовище вітчизняних підприємств суб'єктів ЗЕД в умовах євроінтеграції

Україна є пріоритетним партнером ЄС, в тому числі і в рамках Східного партнерства ЄС. Переговори щодо Угоди про асоціацію, включаючи створення Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між ЄС і Україною, тривали з 2007 по 2011 рр. і завершилися його підписанням 21 березня і 27 червня 2014 року. Воно замінить попередню до цього рамкову угоду про співпрацю.

Угода про асоціацію є основним інструментом зближення України та ЄС, т. к. воно сприяє поглибленню політичних зв'язків, зміцненню економічних відносин і повазі до загальних цінностей [22,с. 224–228].

Завдяки Угоді про асоціацію економічний прогрес у відносинах ЄС і України є, незважаючи на те, що рекомендації ЄС постійно виникають і вимагають від України нової адаптації. При виникненні розбіжностей між Україною та ЄС, Україна поступається і, в кінцевому рахунку, приймає умови ЄС.

Важливо відзначити, що про прийняття України в ЄС речі не йде, оскільки ЄС не прийме державу з внутрішньою нестабільною ситуацією. Тим більше двосторонні торговельні відносини вигідні для ЄС в тій формі, яка є сьогодні. Наприклад, у 2016 році після вступу в силу Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС і Україною експорт з країн ЄС в Україну збільшився на 2,575 млрд. євро, у той час як у тому ж році експорт українських товарів до ЄС зріс лише на 243 млн. євро, в десять разів нижче аналогічного показника ЄС (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Порівняння обсягів експорту та імпорту між Україною та ЄС [54]

Зростання товарообороту з країнами Європи у 2017 році практично рівною мірою було забезпечене збільшенням експорту та імпорту. Більше того, темпи зростання експорту до країн Європи (31.5%) були найвищими серед найбільших за обсягами українського експорту регіонів (частка експорту до яких перевищує 10%).

У результаті країни Європи стали основним регіоном призначення для українського експорту після 2004 року (Додаток А).

Збільшення обсягів торгівлі товарами з країнами Європи забезпечило майже половину зростання загального зовнішньоторговельного обороту України у 2017 році.

Частка цих країн у загальному товарообороті у 2017 році перевищила 40%, що стало найбільшим значенням за останні 15 років [25].

Обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС у січні-грудні 2018 року склав 44,446 млрд доларів, що на 12% більше, ніж за аналогічний період минулого року (39,569 млрд доларів). [26].

Згідно з даними Державної фіскальної служби України, експорт товарів з України в країни ЄС у 2018 році зріс на 15% до 20,153 млрд доларів, імпорт - на 10% до 24,294 млрд доларів. Від'ємне сальдо за 2018 рік скоротилося і становить 4,140 млрд доларів (в 2017 році - 4,601 млрд доларів) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Зовнішній товарообіг України, 2017-2018 рр. [26].

Країни	2017				2018				Зміни до попереднього		
	Товарообіг, млн. дол.	Експорт, млн. дол.	Імпорт, млн. дол.	Сальдо, млн. дол.	Товарообіг, млн. дол.	Експорт, млн. дол.	Імпорт, млн. дол.	Сальдо, млн. дол.	Товарообіг	Експорт	Імпорт
Всього	92798	43260	49537	-6277	104188	47334	56854	-9520	12%	9%	15%
ЄС	39569	17529	22040	-4511	44446	20153	24293	-4140	12%	15%	10%
СНД	18433	6916	11517	-4601	20272	7027	13246	-6219	10%	2%	15%
Інші	34796	18815	15981	2834	39470	20154	19315	839	13%	7%	21%

За даними Держстату України протягом 2018 року Європейський Союз залишався ключовим торговельним партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 41,1% від загального обсягу торгівлі України.

Перелік країн, що співпрацюють з Україною в контексті експортно-імпортних відносин, досить великий.

Найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були: Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%). Головними імпортерами української продукції протягом звітного періоду були: Польща (14,9%), Італія (11,9%), Німеччина (11,3%), Нідерланди (7,8%), Угорщина (7,4%), Іспанія (6,2%), Велика Британія (4,9%). У експорті з ЄС до України переважали такі країни як Німеччина (24,2%), Польща (14,5%), Італія (7,9%), Франція (6,1%), Велика Британія (5,3%), Угорщина (5,0%), Чехія (4,1%), Нідерланди (3,5%) (рис.2.2).

До основних товарних категорій українського експорту в ЄС належать [25]:

- чорні метали (18,4% у експорті до ЄС);
- електричні машини і устаткування (11,8%);
- зернові культури (11,0%);
- руди, шлаки та зола (9,0%);
- насіння та плоди олійних рослин (5,8%);

- жири та олії тваринного або рослинного походження (5,7%);
- деревина і вироби з деревини (5,2%).

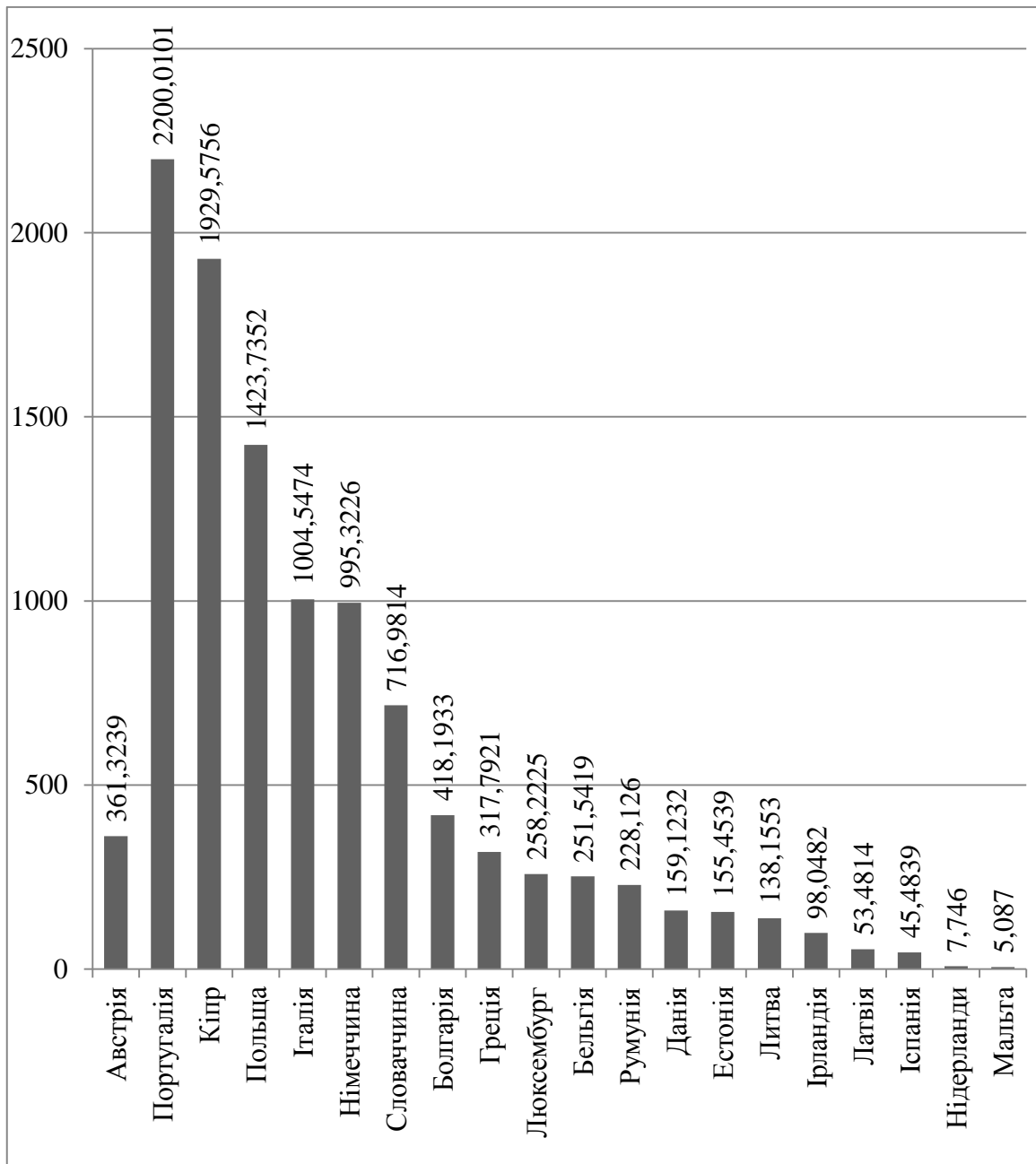


Рисунок 2.2 – Обсяги експорту за країнами в 2018 році.

Найбільшими торговельними партнерами України у імпорті товарів серед країн ЄС на 2018 рік були Угорщина (32%), Німеччина (26%), Польща (16%), Франція (7,8%), Італія (7,5%). Головними експортерами послуг з України на 2018 рік були такі країни: Велика Британія (19%), Німеччина (14%), Кіпр (9%) та інші (23%) (Додаток Б).

У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії [25]:

- котли, машини, апарати і механічні пристрої (13,9% у імпорті з ЄС);
- енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (13,7%);
- наземні транспортні засоби (9,6%);
- електричні машини і устаткування (8,2%);
- фармацевтична продукція (6,1%);
- полімерні матеріали, пластмаси (6,0%).

Збереження високого інвестиційного попиту з боку аграріїв зумовило істотне прискорення зростання імпорту сільськогосподарської техніки в 2017 році, зокрема тракторів з Німеччини та Франції. Значне нарощення імпорту легкових автомобілів було спричинене як послабленням податкового навантаження, так і пожвавленням внутрішнього попиту [28].

Аналіз торговельних потоків по регіонах України показує, що частка обсягу експорту товарів до ЄС перевищує частку торгівлі з країнами СНД, що свідчить про подальшу переорієнтацію економічних потоків України на європейський напрямок (рис. 2.3).

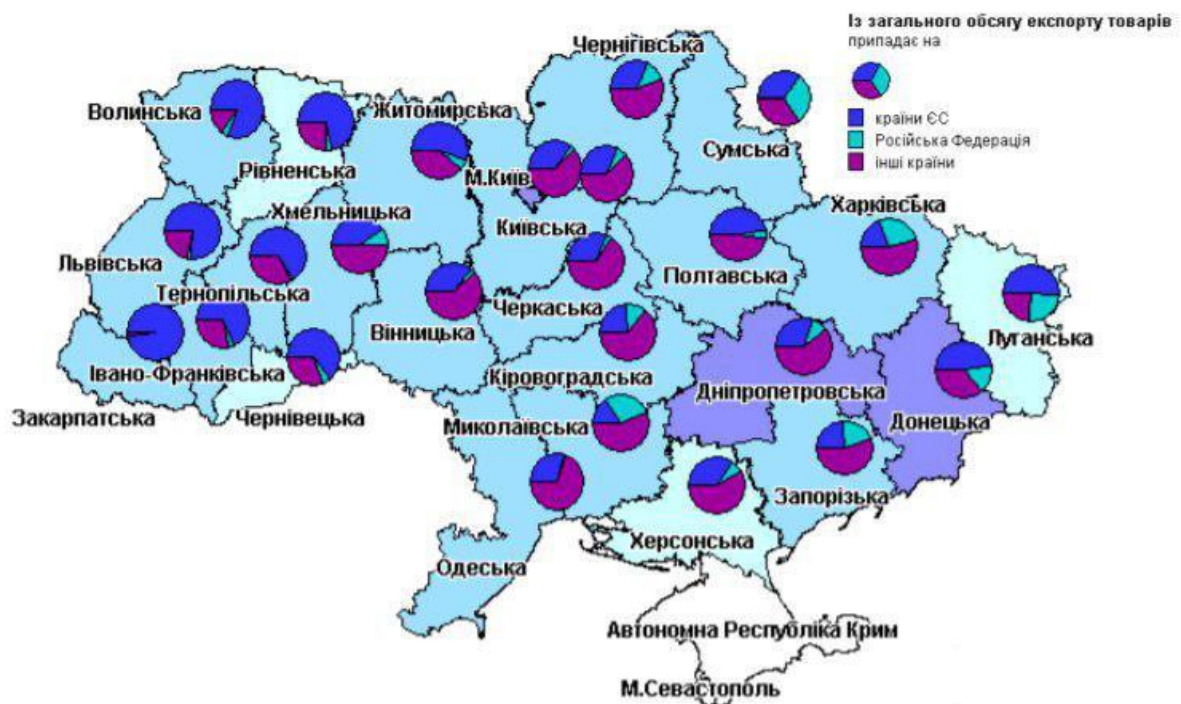


Рисунок 2.3 – Регіональна структура зовнішньої торгівлі в 2018 р., % [29]

Необхідно зазначити, що нині Україна має як експортний потенціал, так і імпортозалежність в певних категоріях товарів та послуг (рис. 2.5). Щодо експортно-імпортних операцій по товарах ситуація склалась таким чином, що вартісний обсяг імпорту по Україні перевищує обсяг експорту; щодо послуг, то експорт більший за імпорт.

Аналіз виявив, що низка більш крупних, економічно розвинутих регіонів характеризується найвищим ступенем активності та участі у зовнішньоторговельній діяльності України таких, як Київська, Дніпропетровська, Львівська, Чернігівська, Кіровоградська, в той час, коли інших областях (Волинська, Херсонська, Миколаївська) переважає імпорт товарів над експортом.

Спостерігаючи за тенденціями розвитку зовнішньої торгівлі України, можна побачити, що вона демонструє переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зростання імпортової залежності країни, зниження експорту та погіршення його структури.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ (сальдо)

Частка регіону у зовнішній торгівлі товарами, %

- 10,01 – 37 (2)
- 1 – 10 (17)
- 0,01 – 0,999 (6)

Частка експорту та імпорту у зовнішній торгівлі товарами регіону, %

- експорт товарів
- імпорт товарів

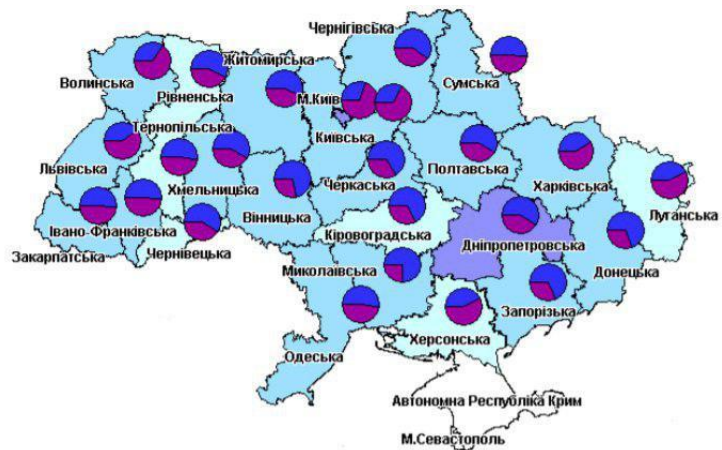


Рисунок 2.4 – Зовнішня торгівля та експорт за регіонами України у 2018 р., % [29]

Незважаючи на це, економічні відносини з країнами Європи продовжують поглиблюватися. Їх позиція як основних торговельних партнерів України зміцнилася значною мірою за рахунок експорту. Покращення спостерігається з 2016 року.

Нагадаємо минулі показники, до та в перші роки після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, динаміка у відсотковому відношенні до показників експорту та імпорту попереднього року, виглядає наступним чином (табл. 2.2.)

Таблиця 2.2 – Зовнішньоторговельний баланс України з країнами ЄС [27]

% экс.імп/роки	2013	2014	2015
ЄС імпорт	2,9	5,1	2,2
ЄС експорт	2,6	4,7	2,1
Баланс	2,7	5,0	2,3

Не останню роль відіграє машинобудування у зовнішній торгівлі країни. Так, у 2016 р. обсяг експорту машин, обладнання та механізмів, а також електротехнічного обладнання України склав 3637,9 млн.дол. США, що склало 92,3% аналогічного показника 2015 р. Експорт засобів наземного транспорту, літальних апаратів та плавзасобів склав 555,7 млн. дол. США, що склало 81,8% до аналогічного показника 2015 р. Більш детально галузева структура експорту та імпорту машинобудівної галузі України 2016 р. представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Товарна структура експорту-імпорту машинобудівної галузі України 2015-2016 рр. складено автором [25]

Найменування продукції	Експорт				Імпорт			
	2015	2016			2015	2016		
	млн дол США	млн дол США	% до 2015	% до заг. експ.	млн дол США	млн дол США	% до 2015	% до заг. імпорту р.
Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	3940,9	3637,9	92,3	10	6273,4	7889,4	125,8	20,1
Реактори ядерні, котли, машини	1961,6	1561,3	79,6	4,3	3578,2	4686,1	131,0	11,9
Електричні машини	1979,2	2076,7	104,9	5,7	2695,2	3203,2	118,9	8,2

Продовження таблиці 2.3

Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	679,2	555,7	81,8	1,5	1743,6	2959,5	169,7	7,5
Залізничні локомотиви	210,8	237,8	112,8	0,7	37,2	81,9	220,3	0,2
Засоби наземного транспорту, (крім залізничного)	175,6	132,5	75,4	0,4	1619,9	2814,0	173,7	7,2
Літальні апарати	190,6	78,9	41,4	0,2	54,9	50,5	92,0	0,1
Судна	102,1	106,5	104,3	0,3	31,7	13,1	41,3	0,0
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	158,6	145,7	91,9	0,4	463,8	580,2	125,1	1,5

Позитивним є те, що вітчизняні машинобудівні підприємства знаходять збут у ЄС високотехнологічної і традиційної машинобудівної продукції (електротехнічне обладнання, реактори ядерні, котли, електричні машини, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавальні засоби, залізничні локомотиви, засоби наземного транспорту, літальні апарати, судна, оптичні та фотографічні прилади та апарати, годинники).

Отже, проведений вище аналіз свідчить, що на початок 2019 р. зовнішня торгівля України значною мірою адаптувалася до сучасних викликів, які обумовлені російською гібридною агресією й євроінтеграційними процесами в країні, та пристосувалась до змін в товарній і географічній структурі експортно-імпортних операцій.

2.2 Зовнішньотроговельна діяльність ТОВ «Техпрвід» в умовах євроінтеграції

ТОВ «Техпрвід» - це товариство з обмеженою відповідальністю, яке є одним з провідних виробників кабельно-провідникової продукції [30].

Компанія має девіз «Шлях до досконалості» - та за рахунок високої якості та найкоротших термінів виготовлення продукції, підприємство прагне вийти на якісно новий рівень взаємовідносин з контрагентами.

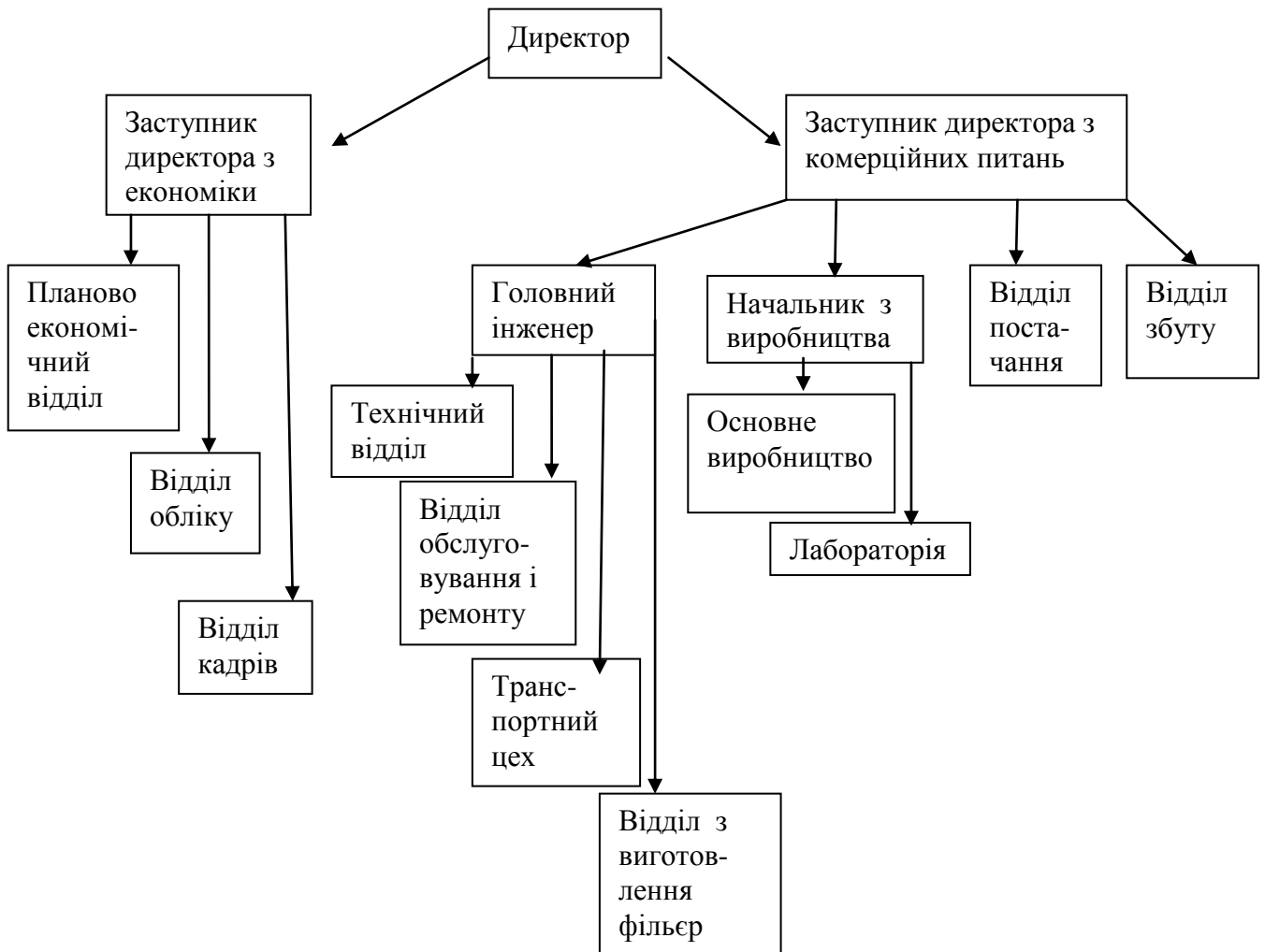


Рисунок. 2.5 – Структура підприємства ТОВ «Техпровід»[30]

Згідно статистики підприємства, вже налічується 1729 задоволених клієнтів, з них приблизно 300 постійні та мають співпрацю понад 15 років.

Організаційна структура управління ТОВ «Техпровід» у формі схеми наведена на рис.2.5.

Використовуючи сайт Міністерства Юстиції України, можемо отримати інформацію про зареєстровані підприємства України. «Техпровід» - юридична особа з організаційно-правовою основою – товариство з обмеженою

відповідальністю (Додаток В). Керівник – Тесленко Денис Ігорович.

Основними видами діяльності підприємства є:

- 27.32 Виробництво інших видів електронноелектричних проводів і кабелів (основний);

- 24.42 Виробництво алюмінію;

- 24.44 Виробництво міді;

- 46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;

- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

- 33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування

Середньооблікова чисельність працівників облікового складу — 102 особи. Позаштатних працівників - немає.

Середня численність осіб, які працюють за сумісництвом - 4 особи. Фонд оплати праці за 2017 рік склав 3182,6 тис.грн. У 2018 році фонд оплати праці залишився без змін. Набір нових кадрів на підприємстві здійснюється самостійно, за необхідністю. [30]

На підприємстві працюють висококваліфіковані фахівці. Їх висока кваліфікація, знання передового вітчизняного та зарубіжного досвіду дозволяють успішно впроваджувати нові технології у виробництві кабельно-провідникової продукції. 78% спеціалістів «Техпроводу» мають вищу технічну та економічну освіту. Комерційний директор підприємства отримав освіту в Американському університеті за напрямом міжнародний бізнес та економіка.

Як і частина співробітників вільно володіє англійською мовою, професійно веде переговори на міжнародній мові.

Більшість співробітників навчалась у межах України, основними закладами є: Київський національний економічний університет, Київський політехнічний університет, Запорізький національний технічний університет.

ТОВ «Техпровід» спеціалізується в області виробництва кабельно-провідникової продукції, а також ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, та електричного обладнання. Основні види діяльності підприємства зображено на рис. 2.6

Види економічної діяльності підприємства	Основні види діяльності	До основної діяльності підприємства належить
<ul style="list-style-type: none"> • виробництво алюмінію • виробництво міді • виробництво ізоляованого проводу та кабелю • ремонт та технічне обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів • оптова торгівля машинами та іншим устаткуванням • інші види оптової торгівлі • ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування 	<ul style="list-style-type: none"> • Закупівля, купівля та реалізація сировини, обладнання, у тому числі комплектуючих • Повне налаштування та своєчасне виготовлення продукції що зазначена умовами контракту • Здійснення посередницької діяльності між резидентами інших країн та національними підприємствами • Сприяння виконанню зобов'язань за міжнародними договорами України • Пошук ринків збуту за кордон • Сприяння активізації зовнішньоекономічних зв'язків і виходу на зовнішній ринок підприємства • Укріплення зв'язків з вже існуючими партнерами 	<ul style="list-style-type: none"> • виготовлення проводу – алюмінієвого/мідного • виготовлення проволочи – алюмінієвих/мідних • виготовлення профілів – алюмінієві/мідні • шини, прутки стрічки – алюмінієві/мідні • виготовлення труб різного діаметру

Рисунок 2.6 – Основні види діяльності підприємства ТОВ «Техпровід» [30]

Маючи високотехнологічне обладнання, підприємство виготовляє широкий асортимент продукції, що реалізується на вітчизняному і зарубіжному ринках. Дана продукція визнана якісною, відповідає міжнародним стандартам якості та має попит і компанія є конкурентоспроможною на ринку кабельно-провідникової продукції.

Отже, ТОВ «Техпровід» - комерційне підприємство з невеликою кількістю осіб, що на ньому працюють в управлінській структурі. До функцій комерційного відділу входить:

1. Відповідальність за операції з зовнішньоекономічної діяльності а саме:
 - вивчення попиту на ринку
 - розробка збутової політики за кордон
 - пошук іноземних клієнтів
 - підготовка та укладання договорів (контрактів)
 - робота з митницею через брокерські фірми
 - підготовка документів на відвантаження товару
 - імпортування сировини, устаткування, технічного обладнання
2. Відповідає за операції зі збуту вітчизняними покупцями.
3. Відповідає за оформлення первинної документації на відправку товару
4. Відповідає за закупівлю товарів у вітчизняних контрагентів.

Висока технічна оснащеність, кваліфіковані кадри, наявність власної лабораторії, сучасний менеджмент дозволяють заводу виготовляти, контролювати якість та залишатися надійним діловим партнером не тільки для українських підприємств, але і для підприємств Росії, Грузії та країн Євросоюзу.

На місцевому рівні державне управління експортно-імпортною діяльністю підприємств здійснюють місцеві (обласні, міські) Ради народних депутатів України і їх виконавчі й розпорядчі органи, а також територіальні підрозділи (відділення) органів державного управління експортно-імпортною діяльністю.

ТОВ «Техпровід» активно співпрацює с Запорізькою Торгово-промисловою палатою – організацією, що об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. ЗТПП є членом Торгово-промислової палати України. Підприємство робить запит про середню ціну на певну по Україні, про походження товару та його код.

Згідно показників таблиці можна зробити висновок, що після 2014 року(погіршення політичної ситуації з Російською федерацією), підприємство «Техпровід» покращила свої показники, завдяки тому що вдалося вийти на інші

ринки збуту. Розпочато роботи з пошуку потенційних покупців у інших країнах, таких як Молдова, Білорусь, Грузія, країни Прибалтики, Польща.

Таблиця 2.4 – Аналіз прогнозних показників за методом ковзної середньої ТОВ «Техпрвід» у 2017-2019 рр. [Додаток Г].

Роки	Чистий прибуток	Власний капітал	Прибуток від продажу	Готова продукція	Чисельність працюючих	Позиковий капітал	Собівартість реалізованої продукції	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
2017	999	6768	3240	413	100	1086	24729	493	650
2018	1218	7780	3368	493	102	1449	29958	477	625
2019	1450	9229	3505	576	102	2175	35167	1405	498
2020 (перше півріччя)	314	3800	712	144	71	1213	8792	1218	713

За результатами проведеного аналізу, планувалось, що підприємство у 2020 р. матиме незначне покращення, тому що показники фінансової діяльності мали динаміку до збільшення.

Але Епідемія COVID-19 без винятку вразила всі галузі світової економіки. Основні компанії світу зосереджені на тому, як оптимізувати свою діяльність, зберегти робочі місця та зменшити втрати. Не минуло це й ТОВ «Техпрвід».

В 2018 р. у порівнянні з 2017 р. за основними показниками розвитку економічної безпеки спостерігалось зростання, а саме: чистий прибуток зросте на 219 тис. грн. або на 18% більше; сума власного капіталу збільшиться на 1012 тис. грн. чи на 13%; зростання обсягу прибутку від продажу становитиме на 128 тис. грн. або 3,8% більше; збільшиться сума позикового капіталу на 363

тис. грн. чи на 25,1%. Обсяг готової продукції збільшиться на 80 тис. грн. або на 16,2%. Кредиторська заборгованість зменшилась у 2018 р. відносно 2017 р. на 25 тис. грн. чи на 3,8%. Дебіторська заборгованість зменшилась на 16 тис. грн. чи на 3,2%. Зменшення кредиторської заборгованості свідчить про незначне покращення результатів діяльності та платоспроможності підприємства. Стосовно дебіторської заборгованості – результат погіршився, але згідно даних аналізу, 80% погашається протягом місяця. Зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про незначне покращення результатів діяльності та платоспроможності підприємства за 2018 рік.

Зокрема, в 2019 р. у порівнянні з 2018 р. за основними показниками розвитку економічної безпеки спостерігалось зростання, а саме: чистий прибуток зросте на 232 тис. грн. або на 16% більше; сума власного капіталу збільшиться на 1449 тис. грн. чи на 15,7%; зростання обсягу прибутку від продажу становитиме на 137 тис. грн. або 3,9% більше; чисельність працюючих залишається приблизно на одному рівні; збільшиться сума позикового капіталу на 728 тис. грн. чи на 33%. Слід зауважити, що обсяг готової продукції у 2019 р. відносно 2018 р. збільшиться на 83 тис. грн. або на 14,4%.

Кредиторська заборгованість зменшилась у 2019 р. відносно 2018 р. на 127 тис. грн. чи на 20,3%.

Але дебіторська заборгованість збільшилась на 628 тис. грн. чи на 5,6%. Зменшення кредиторської заборгованості свідчить про незначне покращення результатів діяльності та платоспроможності підприємства.

Стосовно дебіторської заборгованості – результат погіршився, але згідно даних аналізу, 80% погашається протягом місяця.

Всього отримано доходів у 2018 році – 35 680 тис. грн., у 2019 році – 41 820 тис. грн.

Доходи ТОВ «Техпровід» характеризуються показниками, наведеними у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка доходів ТОВ «Техпровід» за 2018-2019 рр, тис. грн. [30]

Найменування	2018 рік	2019 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, наданих послуг)	33 326	38 672
Інші операційні доходи	1 555	2161
Інші фінансові доходи		32
Інші доходи	799	955

Витрати ТОВ «Техпровід» за 2018-2019 роки характеризуються наступними показниками:

Таблиця 2.6 – Витрати підприємства [30].

Найменування витрат	2018 рік Сума (тис. грн.)	2019 рік Сума (тис. грн.)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, наданих послуг)	29 958	35 167
Адміністративні витрати	1 766	1 642
Витрати на збут	118	149
Інші операційні витрати	1 428	2 056

Всього понесені витрати у 2018 році – 33 270 тис. грн., у 2019 році- 39 014 тис. грн.

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2018 рік ТОВ «Техпровід» отримала чистий прибуток - 1 218 тис. грн., а за 2019 рік - 1 450 тис. грн.

Таблиця 2.7 – Динаміка приросту доходів та витрат ТОВ «Техпровід» за 2018-2019 рр, тис. грн. [30].

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-)	Темп приросту, %
Всього Доходи	35680	41820	+6 140	15
Прибуток від продажу	3368	3505	+137	4
Всього витрати	33270	39014	+5 744	15
Собівартість реалізованої продукції	29 958	35 167	+5 209	15
Чистий прибуток	1218	1450	+232	16
Коефіцієнт співвідношення доходів і витрат	1,07	1,08		1

Аналізуючи доходи, витрати і фінансові результати діяльності ТОВ «Техпровід» за 2018 – 2019 рр. Можна зробити наступні висновки:

- доходи підприємства збільшились на 6 140 тис.грн., це безпосередньо пов'язано з більшенням прибутку від продажів, виручка виросла 4% через підвищення собівартості продукції;

- витрати також збільшились на 4%, що склало 5 744 тис.грн.

Збільшення відбулося в основному через збільшення собівартості реалізованої продукції.

- коефіцієнт співвідношення доходів і витрат збільшився на 0,01, що означає незначна зміна співвідношення доходів і витрат;

- також, хотілося б відзначити, що коефіцієнт співвідношення доходів і витрат дуже близький до одиниці, а, отже, доходи практично рівні витрат, що дає підприємству мінімальний прибуток.

Проаналізуємо показники фінансового стану та пластоспроможності ТОВ «Техпровід»:

1. Коефіцієнт ліквідності - рівень ліквідності балансу визначається порівнянням статей активів, згрупованих за ступенем ліквідності, і пасивів, згрупованих за терміновості їх оплати (погашення заборгованості).

Таблиця 2.8 – Показники фінансового стану ТОВ «Техпровід» за 2018-2019 рр. [30].

Показники	2018р.	2019р.	Нормативне значення показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,02	0,25_0,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,53	0,42	1,0_2,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,50	0,43	0,25_0,5

Коефіцієнт абсолютної ліквідності 0,02 - показує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути погашена миттєво за рахунок коштів на поточних рахунках (розділ 3 пасиву балансу), відображає платоспроможність фірми в поточний момент. Підприємство не має можливість розраховуватись з кредиторами.

. Коефіцієнт загальної ліквідності підприємства - показник відображає здатність підприємства погашати всі короткострокові та довгострокові фінансові зобов'язання перед кредиторами за рахунок усіх активів (відношення підсумку 2 розділу активу до підсумку 3 розділу пасиву). Коефіцієнт показує, що на 1 гривню зобов'язань доводиться 0,42 грн. поточних активів, показник

значно менший за нормативне значення. Підприємство має не сприятливий стан ліквідності поточних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності - характеризує здатність організації погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок продажу ліквідних активів. Показує що на 1 гривну поточних зобов'язань припадає 0,43 грн. швидко ліквідних активів підприємства. Фінансовий стан підприємства сприятливий.

2. Коефіцієнт фінансової стійкості (коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності) (співвідношення суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань і валюти балансу) показує частку власних коштів у загальній сумі джерел фінансування. Рекомендоване значення 0,8 - 0,9, тривожно нижче 0,75.

Таблиця 2.9 – Показники фінансової стійкості [30, 15].

Показники	2018р.	2019р.	Приблизне позитивне значення показника
Коефіцієнт фінансової стійкості (автономної)	0,81	0,87	> 0,8
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,9	0,9	> 0,8
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,79	0,82	> 0,8

Коефіцієнт фінансової стійкості (автономної)- він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів, становить 0,87.

Коефіцієнт забезпеченості (або покриття) власними оборотними засобами відображає частку власних оборотних коштів у всіх оборотних активах підприємства.

За допомогою нього можна визначити, чи здатне дане підприємство здійснювати фінансування поточної діяльності тільки власними оборотними засобами. Є стабільним, становить 0,9.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу - це відношення власних оборотних коштів компанії до загальної величини власних коштів. Показник використовується для оцінки фінансової стійкості бізнесу. Становить 0,82.

3.Коефіцієнт рентабельності - коефіцієнт рівний відношенню прибутку до суми ресурсів, витрачених на її виробництво. Є найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності підприємства. Коефіцієнти рентабельності характеризують прибутковість роботи компанії.

Таблиця 2.10 – Коефіцієнт рентабельності ТОВ «Техпровід» [30;16]

Показник	Розрахунок	2018р.	2019р.	Відхилення: (+,-)
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	0,14	0,16	+0,02
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	0,15	0,16	+0,01
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/ витрати на виробництво продукції	0,08	0,10	+0,02
Коефіцієнт рентабельності продукції	прибуток/загально виробничу собівартість	0,10	0,11	+0,01

При ефективно організованому бізнес-процесі даний показник повинен з кожного року зростати. Протягом аналізованого періоду значення цього показника по ТОВ «Техпровід» має незначне зростання.

Коефіцієнт рентабельності продукції показує кількість чистого прибутку, отриманого компанією з 1 гривні, витраченої на виробництво продукції.

Провівши аналіз на підставі даних таблиць робимо висновок що показники абсолютної, загальної, швидкої ліквідності підприємства

відповідають теоретичним значенням, що свідчать про достатній рівень наявності власних оборотних активів. Ресурсів підприємства достатньо для погашення поточних зобов'язань.

Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства.

Отже, при підсумковому розгляді результатів отриманих коефіцієнтів за 2017-2019 роки можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства є досить стабільним.

2.3 Діагностика тенденцій та проблем зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Техпровід»

Першою серйозною трансформацією ринку кабельно-провідникової продукції України був 2002-2003 рік, коли переваги споживачів пересунули в сторону мідного кабелю. Мідь поступово зміцнювала свої позиції і цю годину досягає 70% всіх вироблених кабелів.

Простежуючи тенденції на даному ринку, необхідно в першу чергу виділити основні фактори, які впливають як на ціну товару так і на обсяги ринку в грошовому і натуральному вираженні. Це ціна на алюміній і мідь на світовий товарній біржі і рентабельність продажів.

Аналізуючи перший фактор, потрібно сказати що коливання цін на ринку кольорових металів має кілька сезонний характер. В цілому, за останні 20 років все ж спостерігається постійна тенденція подорожчання, з огляду на їх обмеженості в світі.

Подорожчання міді і алюмінію аналітики пояснюють бурхливим розвитком китайської промисловості, що сприяє зростанню дефіциту майже всіх кольорових металів в світі. На Китай припадає 25% світового споживання міді і 19% - алюмінію. Далі внаслідок кризи, можна спостерігати різке падіння цін на обидва метала. [39]

Другий фактор - необхідно також відзначити, що до 2014 року багато виробників намагалися працювати тільки з крупними замовленнями (на ринку це сума замовлення від 50 тис грн.), що в свою чергу забезпечувало їм стабільний гідний прибуток, але починаючи з 2014, компанії все більше уваги почали приділяти увагу середнім заказчикам (сума замовлення 10-50 тис.грн.). ТОВ «Техпровід» не є винятком. З 2014 року, у зв'язку з погіршенням політичної ситуації з Російською федерацією – підприємство втрачає крупних партнерів – підприємств Росії рис.2.7 [23].

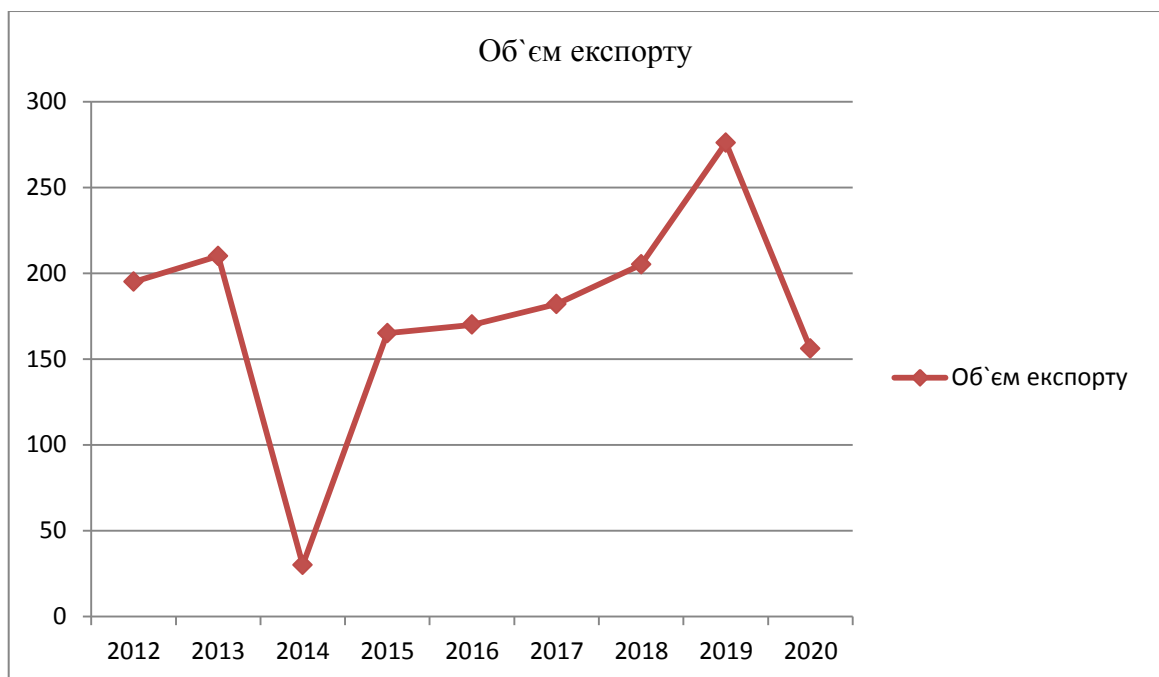


Рисунок 2.7 – Аналіз експорту продукції ТОВ «Техпровід»[30]

З 2015 року розпочато роботи з пошуку потенційних покупців у інших країнах, таких як Молдова, Білорусь, Грузія, країни Прибалтики. З деякими країнами налагоджено співробітництво, але тривають роботи з пошуку клієнтів у Європейському союзі.

Основними конкурентами виступають заводи з виготовлення кабельно-провідникової продукції: ПАТ "Завод" Південкабель", місто Харків; ПАТ «Одескабель», місто Одеса. Також слід урахувати ТОВ «Запорізький завод кольорових металів», який окрім проводу – виготовлює сплави.

ТОВ «Техпровід» не є найбільшим підприємством в Україні з випуску кабельно-провідникової продукції. Асортимент включає більше 15000 марко-розмірів виробів власного виробництва[30].

Ринком збуту виготовленої продукції є Україна, Латвія, Грузія, Молдова, Білорусь, Росія. Основними клієнтами є :

- АО «Электровозостроитель» (Грузія)
- ТОВ « К+» (Грузія)
- ОАО «Ремонтно механический завод» (Білорусь)
- НП ЗАО «Электромаш» (Молдова)
- ПАТ «Електромашина» (Україна. місто Харків)
- ТОВ « Завод крупних електричних машин» (Україна, місто Нова Каховка)
- ПрАТ «Запоріжтрансформатор» (Україна. місто Запоріжжя)

ТОВ «Техпровід» щорічно укладає договори та специфікації до них з вітчизняними покупцями та зарубіжними контрагентами. Специфікації підтверджують та вказують на кількість і ціну кожної поставки продукції. Умови поставки товару: FCA згідно ІНКОТЕРМС 2010. [32] В договорах обов'язково є порядок розрахунків з покупцями. ТОВ «Техпровід» працює за передоплатою.

Спроможність ТОВ «Техпровід» втриматися на ринку, характеризується тим що підприємство використовує сучасні технології, та виготовлення продукції проходить у значніше коротші терміни, при наявності вищої якості.

Імпорт підприємству також необхідний – а саме для модернізації обладнання, закупівлі нового технічного забезпечення, закупівля сировини. Так в 2016 році було налагоджено контакт з китайським підприємством LTD «Changshu Huaqiang Insulating Materials Co.»[33] та імпортовано матеріал - скло нитка - для ізоляції проводу різного діаметру. Крім того – основний матеріал, мідна катанка – імпортується за контрактом з польським підприємством LTD «Union Energy Holding-Polska SP.ZO» [34]. У 2018 році – завдяки імпортованим матеріалам, відкриваються нові можливості для підприємства та укладається

контракт зі Швейцарською фірмою «Stierli-Bieger AG»[35] та придбається горизонтально вигинально-правильна гідравлічна установка – для вирівнювання та правки мідних шин та прутків. На 2019 рік – ведуться переговори з Англією на закупку спеціальних станків та їх комплектуючих у цеха для виробництва.

Продаж продукції ТОВ «Техпровід» здійснюється на підставі прямих договорів, контрактів зі споживачами, з зарубіжними споживачами використовуються схеми предоплати, з українськими споживачами - за домовленістю персонально с кожним споживачем.

Покупцями, в основному виступають електроремонтні підприємства, електростанції, метрополітени, міський транспорт та рівні промислові підприємства.

Завдяки аналізу зовнішнього середовища, в результаті якого розглядаються всі умови і чинники, на які підприємство не може впливати, але які негативно або позитивно впливають на його діяльність.

У таблиці 2.11 виділені актуальні істотні фактори впливу на підприємство.

Таблиця 2.11 – Характеристика зовнішнього середовища ТОВ «Техпровід»

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - розвинена мережа постачальників; - вихід на нові ринки або сегменти ринку; - освоєння нових технологій виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - курсові різниці; - високі бар'єри виходу на окремі ринки; - поява більш технологічної продукції у конкурентів на зовнішньому ринку; - труднощі транспортування продукції на далекі відстані - висока конкуренція на внутрішньому ринку.

Аналізуючи внутрішнє середовище ТОВ «Техпровід», необхідно вивчити різні функціональні зони організації з метою виявлення слабких і сильних сторін (табл. 2.11). Перевагою SWOT-аналізу як методу є те, що він дає

можливість сформувати набір елементів внутрішнього середовища в залежності від поставленої мети: діагностика конкурентоспроможності, вивчення маркетингової діяльності підприємства або дослідження проблем управління ним.

Таблиця 2.12 – Характеристика внутрішнього середовища ТОВ «Техпровід»

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - високий технічний рівень продукції; - окремі види обладнання відповідають самому передовому світовому рівню; - наявність вільних виробничих потужностей; - можливість доопрацювання виробу під специфічні вимоги замовника; - наявність сертифіката ISO9001 	<ul style="list-style-type: none"> - значні витрати на транспортування; - низька завантаженість виробничих потужностей; - негативна динаміка прибутку; - низький рівень короткострокової платоспроможності підприємства; - не вигідні для покупця умови поставки.

Аналізуючи дані таблиць, можна побачити, що найбільш суттєві і перспективні можливості підприємства полягає в удосконаленні зовнішньоекономічної діяльності.

Якість продукції ТОВ «Техпровід» гарантована сучасним обладнанням, високою кваліфікацією кадрів, сучасним менеджментом. Це може підтвердити відповідністю до стандартів та позитивними відгуками понад 1000 клієнтів компанії.

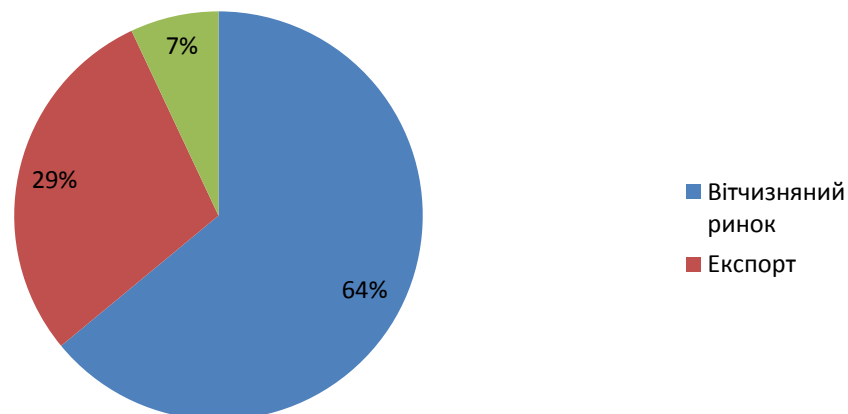


Рисунок. 2.8 – Аналіз збуту продукції у відсотках.[30]

Провівши аналіз продукції, було виявлено що підприємство має досить потужності щоб виготовляти асортимент продукції досить швидко, у відмінності від інших контрагентів, та має змогу на освоєння нових ринків.[30]

Отже, аналізуючи динаміку роботи підприємства за три роки, можна зробити висновок, що підприємство залишається стабільним на ринку.

Спроможність ТОВ «Техпрвід» втриматися на ринку, характеризується тим що підприємство використовує сучасні технології, та виготовлення продукції проходить у значніше коротші терміни, при наявності вищої якості.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1 Розробка прогнозу експортно-імпоротної діяльності ТОВ «Техпровід»

Належні експортно-імпорتنі операції можуть дати значні фінансові результати. Важливо правильно організувати зовнішньоекономічну діяльність. Є шляхи вдосконалення експортно-імпорتنих операцій. Для цього потрібно розглянути всі компоненти цих операцій. Правильно проаналізувавши та вивчивши окремі фактори, можна спрогнозувати план дій, який підходить для компанії та сприяє високій прибутковості від експортно-імпоротної діяльності.

Попри кризу на світовому кабельно-провідникової ринку, вітчизняна "кабельна" галузь зростає і розвивається. Причому розвивається інтенсивно - за рахунок створення нових, високотехнологічних виробництв.

Останні кілька років попит на кабельно-провідникову продукцію в Україні зростає. Пояснюється цей факт просто: повільно, але впевнено в країні збільшуються обсяги виконуваних ремонтно-будівельних робіт, відновлюється промислове виробництво, забезпечення електропостачання.

Протягом останніх декількох років довіру українських споживачів кабельно-провідникової продукції завойовує світовий ринок, так як його термін служби буквально непорівнянний з іншими. Ще в докризовий час його частка на ринку становила 13 %, іншу частину займав Китай та Російська федерація.

Як і у кожного підприємства, ТОВ «Техпровід» має ланку ризиків, в тому числі і зовнішньоекономічних, яких неможливо уникнути. Основні - можна розділити на економічні та політичні.

Щодо політичних ризиків – через політичний конфлікт України з Російською Федерацією у 2014, підприємство втратило надійних партнерів з Росії, з якими співпрацювало більше 15 років. Позиція підприємства на ринку

значно впала, але завдяки стратегічним запасам, та сучасному обладнанню, постійній модернізації – підприємству вдалося втриматися і почати боротьбу за ринок.

В якості економічних проблем:

- Нестійка економічна ситуація в Україні;
- Постійні та різкі зміни курсу валют;
- Зміна ціни металів, в даному випадку – основної сировини, на міжнародному ринку. (Лондонська біржа металів ЛМЕ) [36].

Виділяють такі заходи щодо зменшення ризиків та захисту своєї діяльності:

—постійне удосконалення виробництва, покращення якості продукції; повсякденна праця професійного колективу, регулювання цінового позиціонування в залежності від змін на ринку;

—формування резервного фінансового та матеріального фонду;

—оцінка можливих ризиків та прогнозування майбутніх витрат;

—диверсифікація обсягів продажу,

—постійний пошук нових партнерів,

—патентування та сертифікація продукції.

ТОВ «Техпрвід» до 2014 року експортував до Російської федерації – 60 % продукції що призначена на експорт.

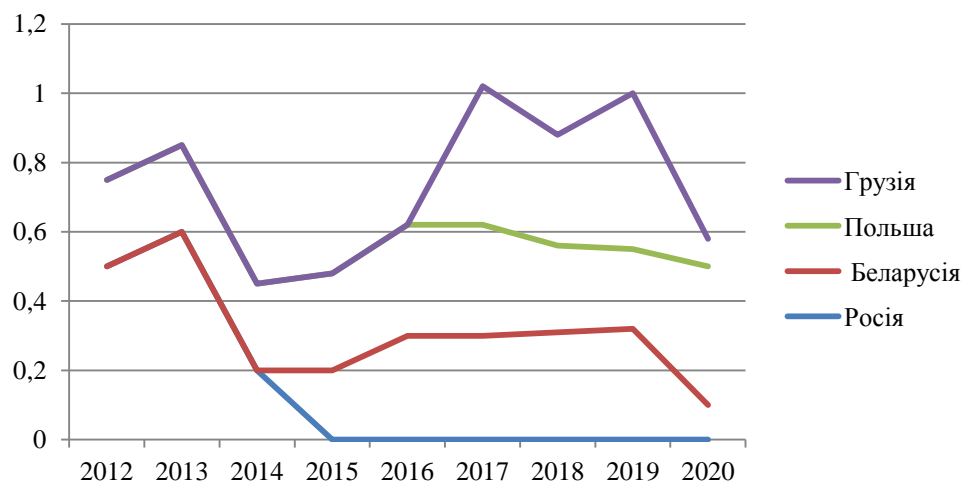


Рисунок 3.1 – Аналіз експорту ТОВ «Техпрвід» Створено автором на основі власного дослідження[30]

Після 2014 року ситуація змінилася, узв'язку політичною ситуацією-експорт до країни агресора було зупинено. Після 2016 року було розпочато пошук – нових ринків збуту, та налагоджено зв'язок з країнами ЄС, Прибалтики, Грузії, Білорусії. Рис. 3.1

Стосовно імпорту, слід зауважити що підприємство імпортує основні матеріали для виготовлення своєї продукції: склонитку із Китаю, постачальник «Changshu Huaqiang Insulating», мідну катанку із Польщі «UNION ENERGY HOLDING-POLSKA», алюмінієвою катанку із Росії «RUSAL MARKETING GMBH», обладнання та запчастини із Китаю «Changzhou AiBang Machinery & Sc»

Слід зазначити, що кабельна промисловість – це один з індикаторів економічного розвитку країни: вона сильно залежить від світових цін на метали, при цьому без неї не може існувати жодна технологічна галузь [6, с. 544].

При цьому, як відзначають експерти AnalyticResearchGroup, виробництво кабельних виробів в значній мірі залежить від темпів розвитку економіки країни [51]. Зокрема, динаміка обсягів виробництва кабельної продукції визначається трьома основними факторами:

- обсяг інвестицій в реальний сектор економіки;
- темп розвитку промисловості в цілому;
- темп розвитку окремих галузей промисловості - енергетики, машинобудування.

Крім того, навіть за умови посилення зовнішнього конкурентного середовища, продукція вітчизняних підприємств має відповідні стандарти якості та забезпечує експортні та імпорتنі операції.

Згідно таблиці 3.1 обсяги кабельної продукції зменшились. Зниження належить проводу ізолюваному обмотувальному – на 5,4 тис.тон, що складає 52,43 %. Електричні провідники на напругу більше 1 кВ – падіння на 9,2 тис. тон, що складає 50,55 %. Електричні провідники на напругу до 1 кВ, в 2019 році в порівнянні з 2018 роком обсяги даної кабельної продукції зросли близько

на 18 %, хоча в загальній динаміці порівняно до 2015 року – зменшення на 3 тис. тон.

Таблиця 3.1 – Динаміка реалізації провідниково-кабельної продукції ТОВ «Техпровід» та інших українських підприємств [30]

Вид кабельної продукції	Роки					Зміна 2015/2019	
	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна, тис.т.	Відносна, %
Провід ізольований обмотувальний, тис. т.	10,3	5,3	5	7,8	4,9	-5,4	-52,43
Провідники електричні інші на напругу не більше 1к В, тис. т.	107	103	103	87,9	104	-3	-2,80
Провідники електричні інші на напругу більше 1 кВ, тис.т.	18,2	12,6	9,1	7,3	9	-9,2	-50,55

Для запорізького регіону одним із вагомих виробників кабельно-провідникової продукції є ТОВ «Техпровід», що належить до високоприбуткових підприємств у даній галузі. Проведемо аналіз зовнішньорговельної діяльності підприємства в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Аналіз зовнішньорговельної діяльності підприємства [30]

Показники	2017	2018	2019	Зміна (2019/2017)	
				Абсолютна	Відносна, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	3240	3368	3505	265	8,2
Чистий прибуток, тис.грн	999	1218	1450	451	45,1
Власний капітал, тис. грн	6768	7780	9229	2461	36,4
Рентабельність продажів, %	25,6	20,6	17,3	-8,3	-32,4

Продовження таблиці 3.2

Рентабельність продукції, %	6,7	5,2	4,3	-2,4	-35,8
Рентабельність власного капіталу, %	14,76	15,66	15,71	0,95	6,4
Економічний ефект експорту , тис. грн	1501,2	1140,5	1519,4	18,2	1,2
Ефективність експорту підприємства, %	8,2	8,1	8,0	-1	-2,4
Рентабельність експорту, %	10,3	9,7	9,3	-1	-9,7

Згідно проведеного аналізу, необхідно відмітити, що не дивлячись на вищенаведений ріст експортованої продукції на 1,2 %, покращення чистого прибутку на 451 тис. грн. (45,1 %) та збільшення кількості іноземних торгових партнерів на підприємстві в порівнянні з 2015 роком, на підприємстві спостерігається несприятлива тенденція до зниження показників ефективності зовнішньої діяльності, а саме:

- зниження рентабельності продажів з 25,6 до 17,3 %;
- зменшення рентабельності продукції на 2,4 і в 2019 році складає 4,3%;
- незначне збільшення рентабельності власного капіталу на 0,95, та у 2019 складає 15,71 %;
- ефективність експорту підприємства знизилась від 8,2 % у 2017 році до 8 % станом 2019 року;
- рентабельність експорту зменшилась на 9,7 % та становить 9,3%.

Серед показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності позитивним моментом є підвищення економічного ефекту від експорту на 1, 2 % та обсяг склав у 2019 році 1519,4 тис. грн.

На сьогодні експортні продажі ТОВ «Техпровід» можна розділити на чотири основних напрямів: Грузія, Польща, Білорусія, Румунія(табл. 3.3)

Зниження обсягів експорту відбулося на ринку Грузії у 2018 році – у зв'язку з ростом витрат на логістику внаслідок заборони транзиту через територію РФ.

Таблиця 3.3 – Експортні продажі ТОВ «Техпровід»[30]

Напрями	2017	2018	2019	Темп приросту в 2018р.,%	Темп приросту в 2019р.,%
Грузія	616,3	337,7	736,8	-45,2	118,2
Польща	400,4	316,3	298,1	-21,0	-5,8
Білорусія	250,2	250,8	251,7	0,24	0,36
Румунія	234,3	235,7	232,8	0,60	-1,2

У 2019 році система доставки продукції до Грузії була налагоджена водним транспортом через Чорне море. У 2018 році також, зниження експорту відбулося у Польщу, у зв'язку з конкуренцією з російськими аналогами.

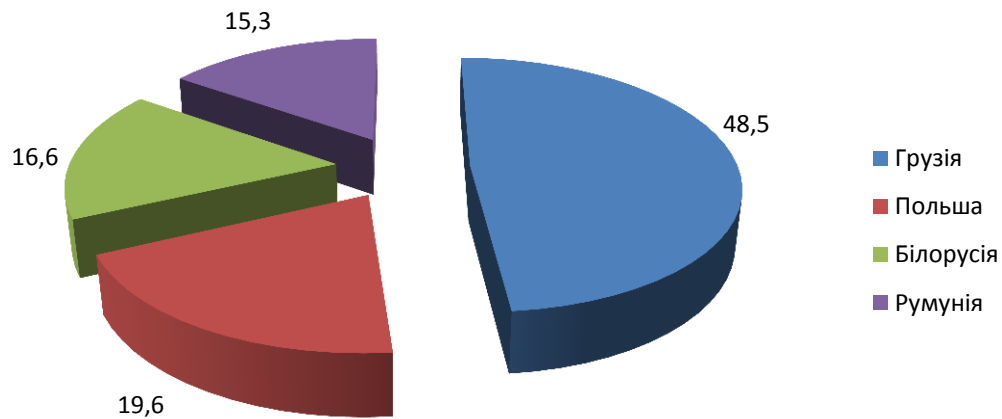


Рисунок 3.2 – Географічна структура експорту ТОВ «Техпровід»

Аналізуючи експортні операції, слід зазначити, що виробничі витрати щороку зростають (табл. 3.3). Динаміка цін також розширюється в геометричній прогресії. Це погано для компанії. Це пов'язано з високою вартістю сировини та високою вартістю поставок через заборону на перетин через Росію.

В результаті, дослідивши експорт ТОВ «Техпровід», ми можемо встановити, що компанія займає впевненні позиції на внутрішньому ринку, хоча вона займає посередні позиції на зовнішньому ринку.

У виробництві кабельно провідникової продукції, а саме ізоляційного проводу використовується лише імпортні матеріали: скло нитка, лак, катанка.

Основними країнами імпортерами є – Китай, Польща, Білорусія.

Таблиця 3.4 – Аналіз імпорту основних матеріалів, тис. грн.

Показник	2017	2018	2019	Темп приросту в 2018 р., %	Темп приросту в 2019 р., %
Об'єм імпорту	436,5	440,8	463,9	0,9	5,2
Контрактна вартість	7,8	8,3	9,4	6,4	13,3
Транспортні витрати	1,3	1,9	2,6	46,2	36,8
Митні збори	0,6	0,8	1,1	33,3	37,5

Ціна на імпортні матеріали з кожним роком зростає – це свідчить аналіз імпорту витрат – згідно таблиці 3.4

На сьогодні підприємство має завдання розширити ринки збуту на зовнішньому середовищі, за рахунок підвищення якості та розширення асортименту та отримати прибуток. Цінові показники свідчать про приріст продажів у 2019 році, а тому витрати на імпорт та виробництво – будуть зростати.

3.2 Шляхи вдосконалення управління зовнішньоторговельної стратегії ТОВ «Техпровід» в контексті євроінтеграції

Основні цілі і завдання ТОВ «Техпровід» - збереження позиції і зміцнення заводу на існуючому ринку, розширити зовнішні ринки збуту: обмотувальних проводів, що застосовуються для виготовлення обмоток електричних машин, трансформаторів, апаратів і приладів. Значна кількість обмотувальних проводів використовується також у виробництві приладів, в різних радіотехнічних пристроях, в телевізорах, в авіаційній і космічній техніці і т. д. та мідного дрота МФ, який використовується в контактних мережах для живлення електрифікованого транспорту: поїздів, метро, трамваїв, тролейбусів, фунікулерів.

На ТОВ «Техпровід» не має окремого структурного підрозділу який відповідає за зовнішньоекономічну діяльність. Операціями займається комерційний відділ, який ділиться на два напрямки: операції з імпорту, операції з експорту, за кожним з яких мається співробітник. Підприємство має фахівця, завданням якого є робота з митницею.

Основною функцією організації управління ВЕД є поглиблення торгових відносин з іноземними партнерами [11, с.67-68].

ТОВ «Техпровід» є виробником власної продукції що експортує, тісно співпрацює з Торгово промисловою палатою, де отримає сертифікат походження продукції.

Підприємство виходе на зовнішні ринки збуту, стикається конкуренцією з боку іноземних підприємств. Щоб зайняти впевнену позицію на зовньошньому ринку, фахівці, враховуючи можливості внутрішні ТОВ «Техпровід» та ринкові умови розробляють стратегію зовнішньоекономічної діяльності, яка підвищує експортну діяльність, якість продукції – це є шляхи досягти переваги довгострокової конкуренції. Дана стратегія має розроблятись з урахуванням факторів рис.3.3.

Функцією комерційного відділу є складання маркетингового плану для виходу підприємства на нові ринки збуту. ТОВ «Техпровід» бере участь у всіх важливих міжнародних виставках у цьому сегменті ринку, оскільки вони є ефективним інструментом просування товару у пошуках нових ринків збуту. ТОВ “ Техпровід»” прийняв участь у низці міжнародних виставок: виставка HOSN (Китай); на виставці WireRussia (компанія є одним з провідних виробників волочильних станків та різних крутильних машин), міжнародній агропромисловій виставці “АГРО-2017» на якій представлена компанія «SMARTA» - український виробник відомчого паливороздавального обладнання, на виставці Sabex (Росія), на міжнародній виставці в сфері технологій безпеки IFSEC 2018 (Лондон), на виставці IV форуму регіонів Росії та Білорусії і багато інших.

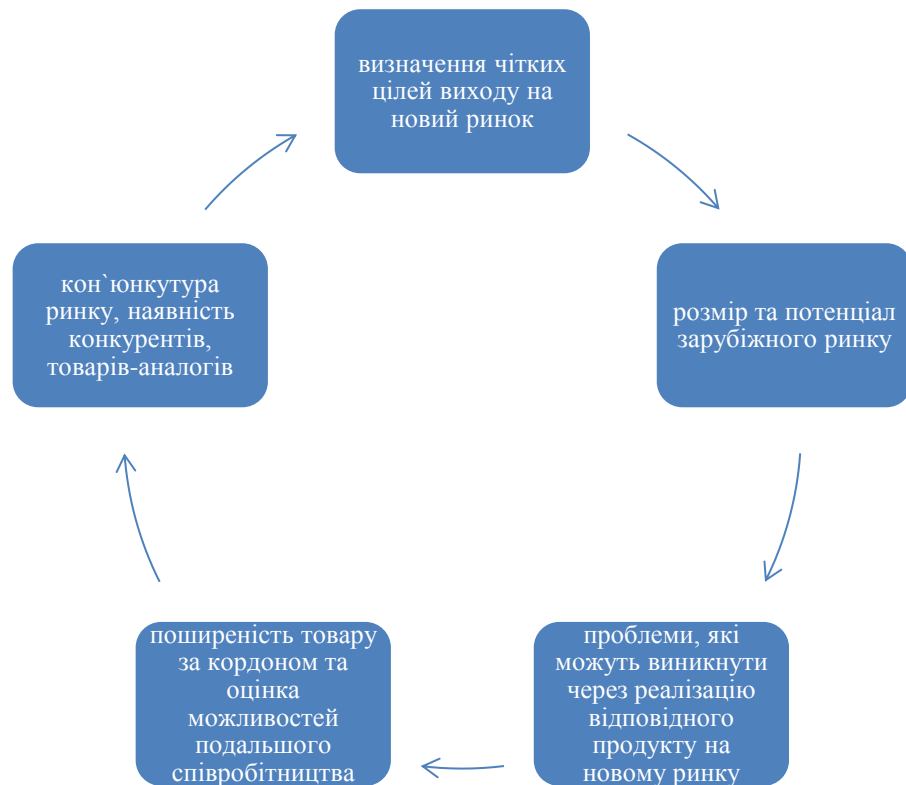


Рисунок 3.3 Фактори для постанови стратегії [7]

Не всі виставки були результативними для підприємства, але було підписано контракт у 2018 році з підприємством «Открытое акционерное общество “Полоцк-Стекловолокно”, Республика Беларусь, г. Полоцк»[37] на поставку склонитки та скловолокна.

Також підприємство надає інформацію про свою продукцію у міжнародні технічних видання, що спеціалізуються на електро-технічній продукції, випускає буклети та журнали не тільки українською, але й англійською мовою. З 2015 року ТОВ “Техпровід” організував власний офіційний сайт. Даний сайт призначений для отримання інформації, як для вітчизняних так і іноземних споживачів, є у вільному доступі. На сайті є вся публічна інформація(місце знаходження, електронна пошта, телефони, тощо), асортимент товару, сертифікати якості на продукцію з якою покупець може ознайомитись. Сайт допомагає підприємству знаходити нових клієнтів в інтернеті. [30]

Метою підприємства є отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також

економічних і соціальних інтересів працівників від здійснення виробничої діяльності.

Для уніфікації прав і обов'язків сторін зовнішньоторговельного контракту розроблені спеціальні базисні умови - Інкотермс-2010, які вступили в силу з 01.01.2011 р - це міжнародні правила, які визнані в усьому світі, це міжнародні торговельні терміни.

При укладанні зовнішньоторговельного контракту ключове значення мають базисні умови поставки. Саме вони впливають на формування складу витрат організації, і відповідно, на фінансовий результат по експортно-імпортними операціями.

ТОВ «Техпровід» здійснює переважно поставку продукції на умовах FCA Інкотермс 2010. У перелік базисних умов поставки FCA Інкотермс 2010 входять:

- для поставки підходить будь-який транспорт;
- приймальником виступає перевізник;
- місце поставки впливає на умови навантаження і розвантаження.

Розподіл ризиків і відповідальності за умовою FCA ,слід зазначити, що вибір місця поставки за умовою FCA вплине на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару в даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця або в іншому погодженому місці, то продавець несе відповідальність за навантаження товару. Рекомендується найбільш чітко визначити пункт місця поставки, тому що ризик переходить від продавця на покупця в цьому місці.

Ціна FCA (FCA price) означає, що контрактна (інвойсової або митна) ціна за товар включає в себе суму вартості самого товару і експортного митного оформлення цього товару з оплатою експортних мит і інших зборів, без вартості доставки (фрахту) до покупця.

Інкотермс-2020 базис FCA розділений на два терміни: один - для наземної доставки, інший - для морських контейнерних поставок.

INCOTERMS® 2010 - FCA



Рисунок 3.4 – Умови поставки FCA Інкотермс 2010 [52]

Порівнюючи умови поставки FCA Інкотермс 2010 (рис. 3.4) для обох сторін, можна зробити висновок, що вони легші і вигідні для продавця, відповідальність і зобов'язання якого закінчуються в місці передачі товару перевізнику, що в значній мірі впливає на ризики і фінансові витрати покупця.

Крім умов поставки, ще одним важливим пунктом контракту є спосіб оплати. Умови оплати однозначно слід прив'язувати до конкретних дій. Це дозволяє зменшити фінансові ризики. Звичайно, як продавцеві компанії найбільш вигідно отримати 100% передоплати. На практиці не завжди таке можливо, тому підприємство розбиває платежі на окремі частини, які прив'язані до певних її дій. ТОВ «Техпровід» використовує акредитив, як механізм, який гарантує оплату товару.

Суть використання безвідкличного акредитива полягає в наступному: банк Покупця гарантує оплату товару Продавцю за умови надання чіткого набору документів в банк Продавця. Банки Покупця і Продавця виконують роль фінансового посередника і арбітра. Банк Покупця під відкриття акредитива резервує кошти з рахунку - закриває суму акредитива від використання Покупцем.

Акредитив значно зменшує ризики угоди - банк контролює формальну частину угоди: наявність необхідного переліку документів, їх правильність, тимчасові рамки протягом яких повинна відбутися відвантаження.

Схема оплати, яку використовує «Техпрвід» має такий вигляд:

- 50% оплачується як гарант розміщення замовлення;
- 50% сплачується протягом трьох банківських днів після офіційного сповіщення про готовність продукції до відвантаження.

Таблиця 3.5 – Характеристика підходу до доставки ТОВ «Техпрвід» [17]

Завдання	Комплексне рішення
Розробка маршруту	Готове рішення/ розробка
Заклучення договору на перевезення/експедирування	Підписується самостійно
Передача вантажу перевізнику/експедітору	Забирають зі складу/ подають транспорт для погрузки
Страховання і врахування ризиків	обговорюється
Управління і контроль під час маршруту	Можливо через агента
Термін доставки	Індивідуально
Митне оформлення	Добомогають(брокери)
Оплата митних зборів	самостійно
Отримання вантажу	До складу
Вартість	помірна
Оплата за послуги доставки	Згідно договору

На підставі комплексних рішень (таб. 3.5) підприємство здійснює доставку продукції, готує супровідні документи на постачання кабельної продукції. Таким чином, час процедури залежить від: часу відвантаження, ввезення чи вивезення з митниці на склад підприємства.

Обов'язкові товаротransпортні документи, при здійсненні експорті-імпорту продукції:

-інвойс, або рахунок-фактура. В цьому документі також вказується країна походження товару і митний код;

- пакувальний лист, в якому вказується інформація про вантаж, а саме кількісні та вагові показники. Іноді інвойс і пакувальний лист об'єднують в один документ;

– ТТН (товаро-транспортна накладна), CMR ;

– сертифікат відповідності, якості. Який підтверджує відповідність певним стандартам ЄС, міжнародним стандартам. ТОВ «Техпрвід» має

власну лабораторію яка володіє сучасним перевіреним і атестованим випробувальним обладнанням. На ньому працює висококваліфікований навчений персонал. Розроблено, документально оформлена і впроваджена у виробництво система управління якістю відповідна ISO 9001. Випробувальна лабораторія акредитована на технічну компетентність Національним Агентством Акредитації України; [Додаток Д]

– експортна декларація, яка підтверджує вартість продукції та дату відвантаження товару;

– сертифікат походження, ТОВ «Техпровід» отримує дані сертифікати від ЗТПП (Запорізька торгово промислова палата), та на їх підставі є можливість отримати пільгові ставки мита;

– Висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи.



Рисунок .3.5 Шляхи виходу на зовнішні ринки [4,с.165-166]

Ефективним планом з удосконалення експортної діяльності на підприємстві є розробка стратегій розвитку виробництва на майбутнє -

укладення середньо- та довгострокових договорів. Розробка такої стратегії може бути ефективною при застосуванні SWOT-аналізу.

Для виявлення внутрішніх сильних і слабких сторін ТОВ «Техпривід», а також зовнішніх можливостей і загроз використовуємо методологію SWOT-аналізу. SWOT - аналіз - це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні й внутрішні та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства.

Для початку проведемо аналіз факторів непрямого впливу (макросередовища)

Таблиця 3.6 – Аналіз факторів непрямого впливу (макросередовище)

№	Фактори	Можливості	Загрози
1	Економічні	Можливість використання передових технологій	Економічна криза, скорочення попиту на кабельну продукцію
2	Правові	Укладення вигідних договорів, контрактів покупки кабельної продукції з великими вітчизняними та іноземними партнерами	Виникнення правових ризиків
3	Політичні	Зацікавленість держави в розвитку кабельного виробництва	Загроза політичної нестабільності в країні і погіршення зовнішньоекономічних зв'язків
4	НТП	Створення більш продуктивного високотехнологічного обладнання	Збільшення витрат на модернізацію виробництва, старіння техніки і обладнання
5	Соціальні	Підвищення кваліфікації працівників, залучення молодих спеціалістів	Нестача висококваліфікованих кадрів
6	Міжнародні	Налагодження партнерських відносин з великими іноземними компаніями	Циклічність попиту світового ринку на продукцію

Середовища безпосереднього оточення (мікросередовище) - підприємство має конкретну взаємодію з зовнішнім середовищем.

Таблиця 3.7 – Аналіз середовища безпосереднього оточення ТОВ «Техпровід»

Фактори	Можливості	Загрози
1	2	3
1 Споживачі	Збільшення обсягів продажу продукції за рахунок залучення нових споживачів	Зниження попиту на продукцію
2 Постачальники		
2.1 Енергоносії	Безперебійні поставки електроенергії, енергії, теплової енергії, природного газу	Підвищення цін на енергетичні ресурси, перебої в їх постачанні
2.2 Фінансові	Фінансова стійкість підприємства, надання кредитів на вигідних умовах, збільшення інвестицій	Погіршення інвестиційного клімату, відмова в наданні довгострокових кредитів
2.3 Кадри	Залучення молодих висококваліфікованих фахівців, підвищення кваліфікації персоналу та перепідготовка кадрів	Збільшення витрат на навчання фахівців і підвищення їх кваліфікації
2.4 Інформація	Легкість в отриманні необхідної інформації, оперативне оновлення інформації	Загроза проникнення в галузь недостовірної інформації, загроза оголошення секретної комерційної інформації
3 Конкуренти	Можливість завоювання лідерських позицій на ринку за конкурентних переваг	Встановлення конкурентами більш низьких цін на свою продукцію
4 Контактні аудиторі		
4.1 Органи місцевого самоврядування	Розвиток співпраці з органами місцевого самоврядування за спільним проведенню акцій, підтримки соціальних проєктів мають значення для підприємства	Протиріччя у співпраці
4.2 Громадські організації	Розвиток співпраці з громадськими організаціями	Розбіжність цілей і інтересів організації та суспільства

Таким чином, в ході своєї діяльності підприємство схильне певним загрозам, які можуть негативно позначитися на діяльності ТОВ «Техпровід», це, в тому числі, фінансові ризики, пов'язані з ростом додаткових витрат і збільшенням собівартості продукції, виробничі - залежність галузі від сировинної бази, економічні - проникнення в галузь нових конкурентів, а так само зниження попиту на продукцію та ін. Але, не дивлячись на це, підприємство має конкурентні переваги в своїй галузі, такі як висока якість, широкий асортимент, максимально зручне географічне положення, бездоганна ділова репутація і стійкі партнерські відносини зі споживачами.

Таблиця 3.8 – SWOT-аналіз по ТОВ «Техпровід»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність стратегічних шляхів наземних транспортних коридорів; 2. Забезпечення енергетичними ресурсами; 3. Використання нового обладнання та технологій у виробництві кабелів та проводу; 4. Наявність кваліфікованого персоналу; 5. Якість продукції, відповідна стандартам ЄС; 6. Можливість комплексного обслуговування; 7. Збільшення асортимент продукції; 8. Ціни "від виробника". 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від імпортованих основних матеріалів; 2. Низька товарна конкурентно спроможність на міжнародному ринку; 3. Збільшення логістичних витрат; 4. Недостатня відомість підприємства на зовнішньому ринку; 5. Нестача власних коштів на розширення виробництва та впровадження нової продукції; 6. Відсутність відділу маркетингу.
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення власної роздрібної мережі; 2. Впровадження системи заходів стимулювання збуту; 3. Підвищення якості продукції; 4. Освоєння додаткових послуг; 5. Завоювання нових пропозицій на зовнішньому ринку; 6. Розширення виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових конкурентів; 2. Збільшення вартості імпорту основних матеріалів (мідна, алюмінієва катанка) за рахунок зміни ціни на біржі металів LME, та зміна курсу валют; 3. Високі митні ставки; 4. Значна частина зовнішнього ринку належить провідним міжнародним компаніям; 5. Форс-мажор.

Отже ТОВ «Техпровід» є не самою відомою компанією, на зовнішніх ринках, але поступово шукає нових партнерів за кордоном – за рахунок широкого асортименту обмотувальних проводів та проводу МФ, сертифікованих згідно європейських стандартів.

Виходячи на зовнішні ринки підприємство стикається з великою конкуренцією крупних компаній. Але ТОВ «Техпровід» має можливість поставляти продукцію не крупними партіями, відповідно швидкість виконання договірних зобов'язань, заказів на багато швидше ніж у інших. Хоча в цьому випадку цінова політика підприємства знаходиться в вищих цінових сегментах за рахунок транспортних витрат, та такий випадок має можливість знайти нових споживачів.

Шляхами вдосконалення організації зовнішньо економічної діяльності ТОВ «Техпровід» є створення окремого відділу маркетингу, що буде відповідати за пошук нових клієнтів, ринків збуту, пошуку необхідної інформації о конкурентах та простеження діяльності ЗЕД.

3.3 Пропозиції щодо підвищення ефективності ЗЕД ТОВ «Техпровід» з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу

Дослідження показують, що в кабельній галузі існують значні проблеми та ризики. Більшість проблем є об'єктивними і пов'язані зі специфікою галузі (використання іноземної сировини, високі виробничі витрати, відсутність державної підтримки місцевих виробників, посилення конкуренції в галузі). Однак деякі питання можна і потрібно обговорювати та вирішувати на рівні підприємства, враховуючи проблеми з якими сьогодні стикається більшість місцевих підприємств.

До основних пропозицій щодо підвищення ефективності розвитку ТОВ «Техпровід» включає:

- зменшення енергоспоживання та застосування енергозберігаючих технологій;

- розробка нових сучасних конструкцій кабельно-провідникових виробів;
- посилення інноваційної діяльності зі створення високотехнологічних продуктів;
- розробка інноваційних проектів у партнерстві з місцевими компаніями;
- обмеження використання металів у виробництві на основі використання альтернативних матеріалів;
- створення інтелектуальної власності кабельних компаній та розробка інновацій та винаходів;
- поліпшення системи управління якістю на підприємстві до міжнародних стандартів;
- об'єднання зусилля для захисту інтересів місцевих виробників

Ряд негативних факторів також має вирішальний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі ТОВ «Техпровід».

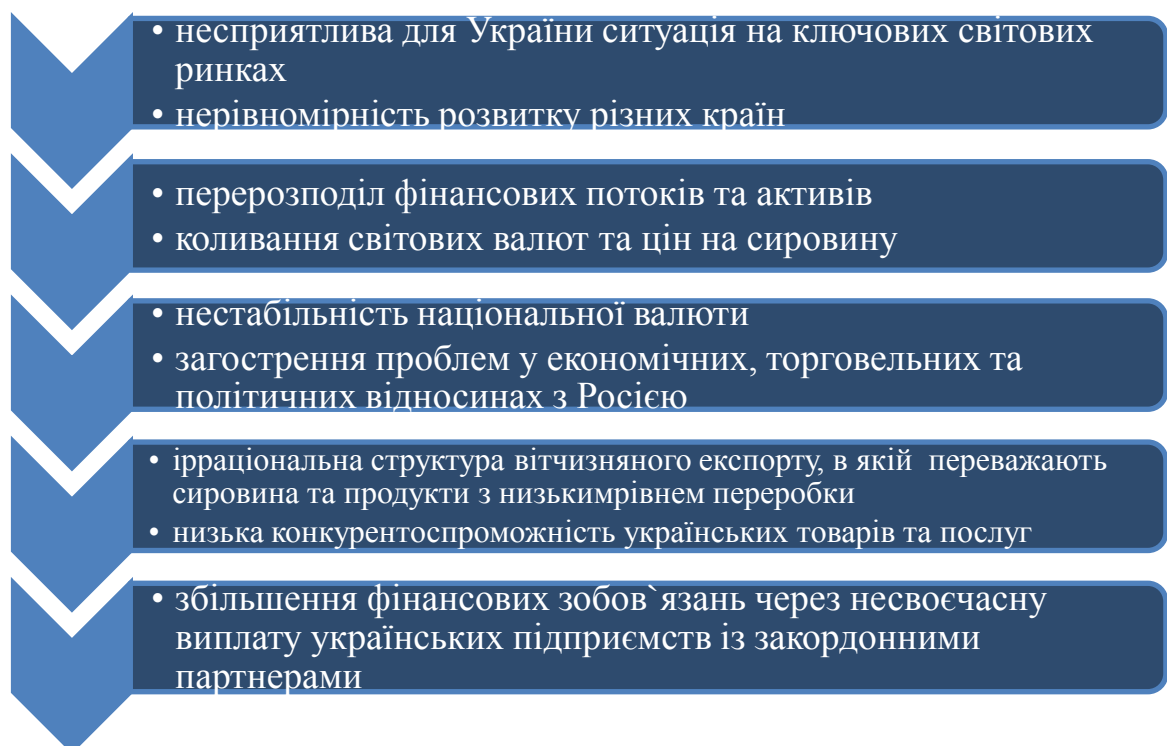


Рисунок 3.6 – Негативні фактори що впливають на діяльність підприємства [1]

Проблеми організації експортно-імпортних операцій ТОВ «Техпровід», які перешкоджають ефективному розвитку підприємства є:

1. Ціни на кабельну продукцію є вартість основного матеріалу, мідної та алюмінієвої катанки. Скорочення поставок катанки країнами- виробниками СНД призведе до зростання цін. Зміна ціни металу в даному випадку – основної сировини, на міжнародному ринку. (Лондонська біржа металів ЛМЕ) нестабільність валют;

2. Висока вартість витрат на транспортування будуть також сприяти зростанню витрат виробників кабельної продукції;

3. Загальне подорожчання енергетичних ресурсів (електропостачання, газ, вода);

4. Підвищення мінімальної заробітної плати, відповідно підвищення працівникам ТОВ «Техпровід»;

5. Нестабільний курс національної валюти .

Основний матеріал- катанку підприємство імпортує за валюту, маючи при цьому значні транспортні витрати.

Постійне зростання вартості на сировину і енергоресурси, що спостерігається останнім часом, стало причиною підвищення ціни на весь асортимент, в тому числі і на собівартість продукції “Техпровід” на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Варіанти можливих напрямів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є :

1. Зміна умови поставок при імпорті основного матеріал - катанки. В даний час компанія працює на умовах розподілу FCA, всі витрати пов`язані з доставкою продукції, а саме –оформлення грузу, витрати по сплаті державного мита, витрати на транспортування несе ТОВ «Техпровід».

Для підприємства експортера вигідніше працювати на більш лояльних умовах. Наприклад – такими умовами є СРТ. [53]

Умови поставки СРТ Інкотермс 2010 - розшифровка «Carriage Paid To» named place of destination перекладається «Фрахт / перевезення оплачені до» вказана назва місця призначення означає, що продавець передасть товар,

випущений в митному режимі експорту, названому ним перевізнику для перевезення товару до місця призначення.

З 01 січня 2020 року діють нові правила- Інкотермс-2020.

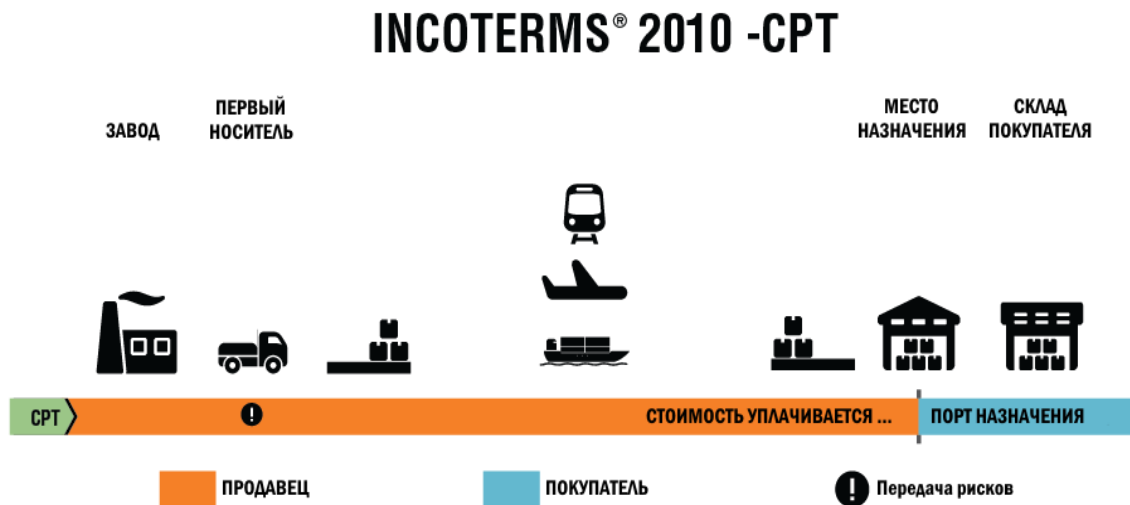


Рисунок 3.7 – Умови поставки CPT Інкотермс 2010 [53]

У більшості випадків експортним компаніям вигідніше працювати на більш лояльних умовах. Термін CPT вважається дуже придатним для експортерів при відправці в будь-якому виді транспорту. За словами продавця, обов'язок оператора - вибрати термін CPT під час доставки. Усі ризики та фінансові зобов'язання щодо витрат, пов'язаних з доставкою товару, належать покупцеві (або поділитися ними з транспортною компанією або спадкоємцем). Використання цих термінів дозволяє експортеру мінімізувати свої ризики та витрати, і, як правило, обмежується доставкою та завантаженням товарів до порту чи інших місць, де вони відправляються до покупця. Умови CPT особливо сприятливі, коли імпортерів відвантажують зі складу продавця для відвантаження.

2. Підприємство «Техпровід» також має транспортні витрати. Поставки продукції здійснюються кожного дня на внутрішній ринок, та декілька разів на місяць – на зовнішній ринок невеликими партіями. Затрати можливо знизити та збільшити ефективність експортних операцій впровадити транспортний відділ в структуру підприємства. Але цей захід є дуже витратним – тому не завжди вигідний. Іноді дешевше звернутися до компанії перевізника. Використання

власного транспорту будуть вигідними якщо його використовувати на недалеку відстань.

3. Впровадження інноваційної техніки – яке значно зменшить споживання енергоресурсів. Підприємство в Китаї закупило машину для нанесення плівкової або скло ізоляції на дрот у 2019 році. Накладення ізоляції проводиться за допомогою спеціального ізолювального обладнання, яке забезпечує можливість одночасного ізолювання окремих струмоведучих жил підроздільних проводів і накладення загальної (поясної) ізоляції. Старі аналоги такого обладнання мали тільки одну струмоведучу жилу. Нова машина має дві. Простими словами – машина здатна виконувати подвійну роботу без запровадження нових фахівців. А споживання електроенергії – залишилось таким самим як у вітчизняних машин. При цьому – вдосконалюється якість, забезпечується щільність ізоляції і збільшується точність розмірів проводу та кабелю. Це значно зменшує витрати підприємства.

Отже, на сьогоднішній день ТОВ «Техпровід» є самостійним, потужним підприємством. За рахунок впровадження нових технологій, кваліфікованих співробітників воно може швидко та якісно виконувати поставленні цілі та задачі перед ним. Вважаю, що для роботи підприємства корисними будуть наступні впровадження:

1. Маркетинговий відділ.

В зв'язку з тим що світова економіка не стоїть на одному місці, постійно відбуваються якісь нововведення – ринки, вітчизняні та світові – зростають. На мою думку необхідно робити маркетингову розвідку, впровадження реклами в Україні і закордоном та впровадження інформації у засоби масової інформації. Необхідно щоб підприємство – було на слуху і на виду. Для того щоб контрагенти змогли працювати напряму, не витрачаючись на посередників або перепродавців. ТОВ «Техпровід» має достатню виробничу потужність, для того щоб виробляти вдвічі більше продукції. Для освоєння і поставки продукції на нові ринки – не вистачає саме даного відділу.

2. Аутстафінг у відділ маркетингу.

Якщо підприємство відкриє новий відділ – будуть необхідні висококваліфіковані спеціалісти для швидкого вивчення зарубіжних ринків.

На мою думку, слід звернутися до іноземних компаній-аутстафферів, та найняти маркетологів, які знають попит та поведінку ринку саме потрібного підприємству регіону.

3. Впровадження нового обладнання для переробки відходів.

Виробляючи кабельно-провідникову продукцію, підприємство лишає за собою масу відходів міді та алюмінію, які підприємство продає за низькою ціною. Провівши аналіз, підрахувавши витрати на транспортування та збут – стає зрозуміло – це нерентабельно. Тому підприємству необхідно впровадити цей проект. Адже, переробивши відходи – стає можливим отримати додатковий матеріал та уникнути небажаних витрат.

Також, для вдосконалення системи мотивації роботи персоналу, необхідно видавати грошові заохочення, які мають свої закономірності в стимулюванні трудової діяльності.

Отже проаналізувавши ефективність здійснення експортно-імпортних операцій та організацію зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Техпровід» можна виокремити низку проблем, які потребують подальшого дослідження та пошуку їх вирішення.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Написавши кваліфікаційну роботу магістра, можна зробити висновок, що управління зовнішньоекономічною політикою підприємства розглядається як комплекс різноманітних способів узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що сприяють успішній діяльності і прибутковості промислового підприємства при роботі на зовнішніх ринках. Господарська діяльність спроможна впливати на ефективність виробничої діяльності, якість, конкурентоспроможність та технічний рівень, виробленої продукції.

Проведений аналіз свідчить, що зовнішня торгівля виробників кабельної проводникової продукції на початок 2016 р. значною мірою адаптувалася до сучасних викликів, які обумовлені російською гібридною агресією й євроінтеграційними процесами в країні, та пристосувалась до змін в товарній і географічній структурі експортно-імпортних операцій. А у 2014, підприємство втратило надійних партнерів з Росії, з якими співпрацювало більше 15 років.

Проаналізовано торговельні зв'язки України в контексті Асоціації України та ЄС, виявлено, що частка обсягу експорту товарів до ЄС перевищує частку торгівлі з країнами СНД, що свідчить про подальшу переорієнтацію економічних потоків України на європейський напрямок. Було зроблено оцінку потоків інвестицій між Україною та ЄС та проаналізовано інвестиційний клімат України, а саме з'ясовано, що у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

ТОВ «Техпровід» є невеликим підприємством на українському ринку серед виробників кабельної проводникової продукції. Підприємство має великий асортимент електротехнічних мідних та алюмінієвих обмотувальних

проводів, шин, профілів та включає більше 15000 марко-розмірів виробів власного виробництва. Основні цілі і завдання ТОВ «Техпровід» - збереження позиції і зміцнення заводу на існуючому ринку, розширити зовнішні ринки збуту за рахунок: обмотувальних проводів, що застосовуються для виготовлення обмоток електричних машин, трансформаторів, апаратів і приладів. Значна кількість обмотувальних проводів використовується також у виробництві приладів, в різних радіотехнічних пристроях, в телевізорах, в авіаційній і космічній техніці і т. д. та мідного дрота МФ, який використовується в контактних мережах для живлення електрифікованого транспорту: поїздів, метро, трамваїв, тролейбусів, фунікулерів.

Структура управління заводу має лінійно-функціональний тип.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства за 2017-2019 роки показує, що ТОВ Техпровід отримує прибуток. Аналізуючи доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства показують:

- доходи підприємства збільшились на 6 140 тис.грн., це безпосередньо пов'язано з більшенням прибутку від продажів, виручка виросла 4% через підвищення собівартості продукції;

- витрати також збільшились на 4%, що склало 5 744 тис.грн.

Збільшення відбулося в основному через збільшення собівартості реалізованої продукції.

- коефіцієнт співвідношення доходів і витрат збільшився на 0,01, що означає незначна зміна співвідношення доходів і витрат;

- також, хотілося б відзначити, що коефіцієнт співвідношення доходів і витрат дуже близький до одиниці, а, отже, доходи практично рівні витрат, що дає підприємству мінімальний прибуток.

В ході роботи бути розглянуті показники фінансової стійкості та платоспроможності підприємства: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти стійкості, коефіцієнти рентабельності. Провівши аналіз на підставі даних таблиць робимо висновок що показники абсолютної, загальної, швидкої ліквідності підприємства відповідають теоретичним значенням, що свідчать

про достатній рівень наявності власних оборотних активів. Ресурсів підприємства достатньо для погашення поточних зобов'язань.

Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства.

При підсумковому розгляді результатів отриманих коефіцієнтів за 2017-2019 роки можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства є рівним та стабільним. Аналізуючи динаміку роботи підприємства за три роки підприємство залишається стабільним на ринку.

В роботі розглянуті тенденції та проблеми зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Техпровід». Простежуючи тенденції на даному ринку, виділині основні фактори, які впливають як на ціну товару:

- перший фактор, це ціна на алюміній і мідь (імпортна основна сировина-катанка) на Лондонській біржі (ЛМЕ), зміни курсу валют, економічна ситуація в Україні. Потрібно сказати що коливання цін на ринку кольорових металів має кілька сезонний характер. В цілому, за останні 20 років все ж спостерігається постійна тенденція подорожчання, з огляду на їх обмеженості в світі. Ризики пов'язані з ростом додаткових витрат і збільшенням собівартості продукції;

-другий фактор - багато виробників намагалися працювати тільки з крупними замовленнями (на ринку це сума замовлення від 50 тис грн.), що в свою чергу забезпечувало їм стабільний гідний прибуток.

Аналіз ефективності здійснення експортно-імпортних операцій показав, що на сьогодні підприємство має завдання розширити ринки збуту на зовнішньому середовищі, за рахунок підвищення якості та розширення асортименту та отримати прибуток. Цінові показники свідчать про приріст продажів у 2019 році, а тому витрати на імпорт та виробництво – будуть зростати.

Удосконалення експортної діяльності на підприємстві є розробка стратегій розвитку виробництва на майбутнє - укладення середньо- та довгострокових договорів.

Виявлені проблеми в організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Техпровід», та представлені напрями удосконалення організації експортно-імпортних операцій: зміна умови поставок при імпорті основного матеріалу, впровадження транспортного відділу в структуру підприємства, впровадження інноваційної техніки для зменшення споживання енергоресурсів.

Шляхами вдосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Техпровід» було запропоновано:

- створення окремого відділу маркетингу, що буде відповідати за пошук нових клієнтів, ринків збуту, пошуку необхідної інформації о конкурентах та простеження діяльності ЗЕД;

- Аутстафінг у відділ маркетингу- будуть необхідні висококваліфіковані спеціалісти для швидкого вивчення зарубіжних ринків;

- впровадження нового обладнання для переробки відходів відходів (переробивши відходи – стає можливим отримати додатковий матеріал та уникнути небажаних витрат).

Проаналізувавши ефективність здійснення експортно-імпортних операцій та організацію зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Техпровід» можна виокремити низку проблем, які потребують подальшого дослідження та пошук шляхів їх вирішення.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. С. 131–136.
2. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеторговая деятельность: организация и управление : навч. посіб. Минск : Экономистъ, 2018. 356 с.
3. Галунець Н. І., Васько Л. М. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств Агросвіт. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. С. 50-53.
4. Ганін В.І., Борох С.В., Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. С.165–166
5. Горшкова Л.А., Горбунова М.В. Основи управління організацією. *Практикум КНОРУС*. 2016. С. 351.
6. Грачев Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: учеб.-практ. пособие. Минск : ЗАО «Бизнес– школа «Интел-Синтез», 2018. 544 с.
7. Гринчуцький, В. І. Економіка підприємства. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 304 с.
8. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: 3-тє видання. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 432 с.
9. Гуреева М. А., Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособ. Минск : Инфра-М, 2016. 288 с.
10. Дроздова, Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч.посібник для студ. вузів. Київ: Центр. навч. літ, 2016. 340 с.
11. Дунська А.Р. Вибір способу виходу підприємства на зовнішній ринок. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: *Збірник матеріалів*

міжнародної науково-практичної конференції, 26 листопада, 2018 р. Харків 2018. С. 67–68.

12. Зінь Е.А., Дука, Е.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ: Кондор, 2015. 360 с.

13. Зосімова А. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення оцінювання зовнішньоекономічної діяльності з позицій конкурентоспроможності підприємства. 2018 Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису 08.00.04, Харків С. 69–70

14. Каминская Е. CALS-технологии в маркетинге промышленных предприятий: экономия после затрат. Маркетинг: идеи и технологии. 201я. С. 22 – 25.

15. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт фінансової стійкості. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL : <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/349-koefitsient-finansovoji-stijkosti> (дата звернення: 23.09.2020).

16. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності активів (Коефіцієнт рентабельності пасивів). *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv> (дата звернення 23.09.2020).

17. Ковтун Е. О., Дронов Д. В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64169.doc.htm (дата звернення 13.10.2020)

18. Косенко С. В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3 (15). С. 117–128.

19. Коюда О. П., Гриненко В. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур. Харків : Харківський нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова, 2018. С .10

20. Кравчук О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Аналітичний звіт проекту Транскордонного обміну досвідом Польща-Білорусь-Україна. 2007-2013. С. 66 URL: http://lutsk196ntu.com.ua/sites/default/files/kravchuk_upravlinnya_zovnishnoekonomichnoyu_diyalnistyu.pdf (дата звернення: 08.10.2020)
21. Кушнір І. В. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності. Миколаїв обл. друк, 2018. С. 98
22. Кушнір Н.О., Дяченко Б.І. Асоціація Україна-ЄС: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України. *Науковий Вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка*. 2017. Вип. 2. С. 224–228.
23. Лободзинська Т. П. Формування механізму забезпечення конкурентноспроможної інноваційної продукції (на прикладі підприємств електротехнічної галузі). URL: [https://rada.kpi.ua/files/Aref%20\(Lobodzynska\).pdf](https://rada.kpi.ua/files/Aref%20(Lobodzynska).pdf) (дата звернення 15.09.2020р.)
24. Новицький В. Є. Зовнішньоекономічна діяльність і міжнародний маркетинг. Київ : Лібра. С.190
25. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.09.2020)
26. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua> (дата звернення: 15.09.2020)
27. Офіційного сайт Європейського Союзу URL: <https://europa.eu/> (дата звернення: 12.09.2020)
28. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442> (дата звернення: 15.09.2020)
29. Офіційний сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=623456f5-53d8-48e7-9236-1c519222d4bd&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv> (дата звернення: 12.09.2020)

30. Офіційний сайт ТОВ «Техпровід» URL: <http://etp.zp.ua/>(дата звернення: 12.09.2020)
31. Офіційний сайт Міністерство юстиції України онлайн. URL: <https://minjust.gov.ua/>(дата звернення: 12.09.2020).
32. Офіційний сайт INCOTERMS 2010 в Україні URL: <http://incoterms.zed.ua/> (дата звернення 17.09.2020 р.).
33. Офіційний сайт LTD «Changshu Huaqiang Insulating Materials Co.» URL: <http://www.cshuaqiang.com/> (дата звернення 15.06.2020 р.)
34. Офіційний сайт «Union Energy Holding-Polska SP.ZO.» URL: <https://www.biznesfinder.pl/warszawa-union-energy-holding-polska-sp-z-o-o-5837548.html> (дата звернення 15.09.2020 р.)
35. Офіційний сайт «Stierli-Bieger AG» URL:<https://www.stierli-bieger.com/> (дата звернення 15.09.2020 р.)
36. Офіційний сайт Лондонська біржа металів URL: <https://www.lme.com/> (дата звернення 15.09.2020 р.)
37. Офіційний сайт «Открытое акционерное общество «Полоцк-Стекловолокно», Республика Беларусь, г. Полоцк». URL: <http://www.polotsk-rsv.by/> (дата звернення 24.09.2020 р.)
38. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в умовах інтеграції України у світовий економічний простір: механізми регулювання та контролю. 2018, автореф. дис.25.00.02 Київ, С.11–12.
39. Подмогильна О.И., Аналіз і прогнози ринку кабельно-провідникової продукції, 2018 URL: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Econom077.doc.htm (дата звернення 01.09.2020 р.)
40. Покровская В. В., Внешнеэкономическая деятельность: Підручник 2-е изд., пер. и доп. Минск: Юрайт, 2015. С.732
41. Ридинг К. Стратегическое бизнес планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества. Днепр : Баланс Бизнес Букс, 2018. С. 377

42. Слюсаренко А. В., Ключник А. В. Методичні підходи та методика аналізу впливу зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток аграрного сектору економіки. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2799> (дата звернення 01.09.2020 р.)

43. Степаненко О. І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями. *Економіка: проблеми теорії та практики*: Зб. наук. праць. №195, Том І. Дніпропетровськ : ДНУ, 2015. С. 68 – 74.

44. Стровский С. К., Казанцев А. Б., Неткачев Л. Е., Внешнеторговая деятельность предприятия. Минск : ЮНИТИ-ДАНА. 350 с.

45. Тюріна Н. М., Кравацька Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. навч. посібник. Київ : «Центр учбової літератури», 2016. 408 с.

46. Федоронько Н. І., Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. URL: <http://globalnational.in.ua/archive/10-2016/26.pdf> (дата звернення: 18.10.2020)

47. Форрестер Д. Основы кибернетики предприятий. Минск : Прогресс, 2015. С. 352

48. Хитра О. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі моніторингу енергоентропійного балансу (синергетичний аспект. 2015. *Науковий вісник Ужгородського національного університету* № 5. С. 182–183.

49. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність : сутність види фактори розвитку. 2016. 243 с.

50. Яковлев А. И., Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности. *Финансы Украины*. №9. 2018. С. 28–34

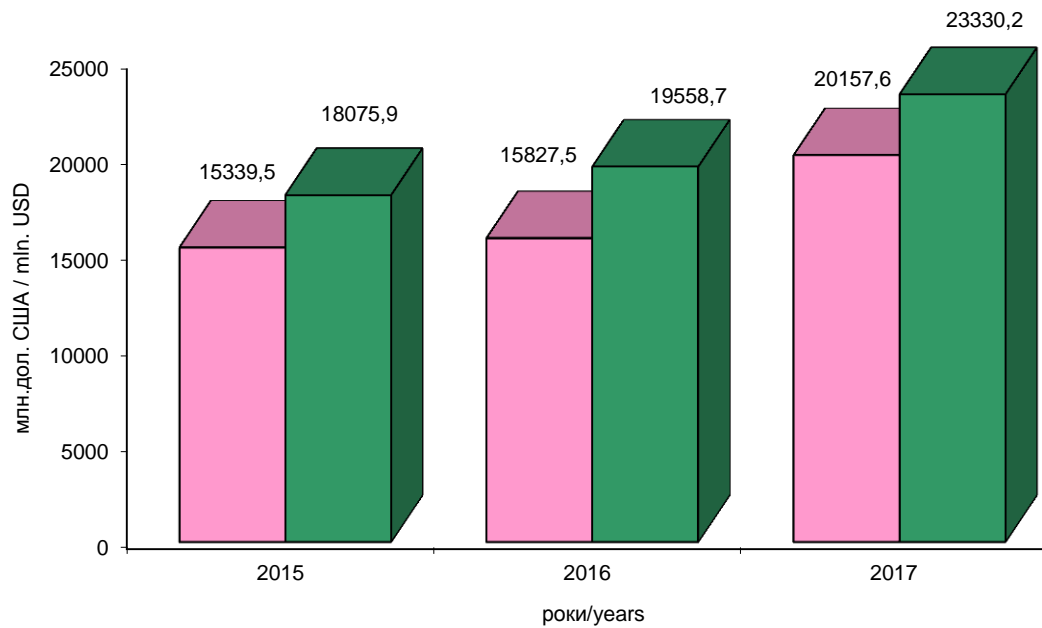
51. IRSG, Rubber Statistical Bulletin, January-February 2018. URL: <http://www.rubberstudy.com> (дата звернення 23.08.2020 р.)

52. Fialan All rights Reserved, Инкотермс 2010 – FCA. URL: <https://fialan.ua/news/vagno-znat/usloviya-postavki-fca/> (дата звернення 13.10.2020)

53. Fialan All rights Reserved, Инкотермс 2010 – CPT URL: <https://fialan.ua/news/vagno-znat/usloviya-postavki-cpt/> (дата звернення 13.10.2020)

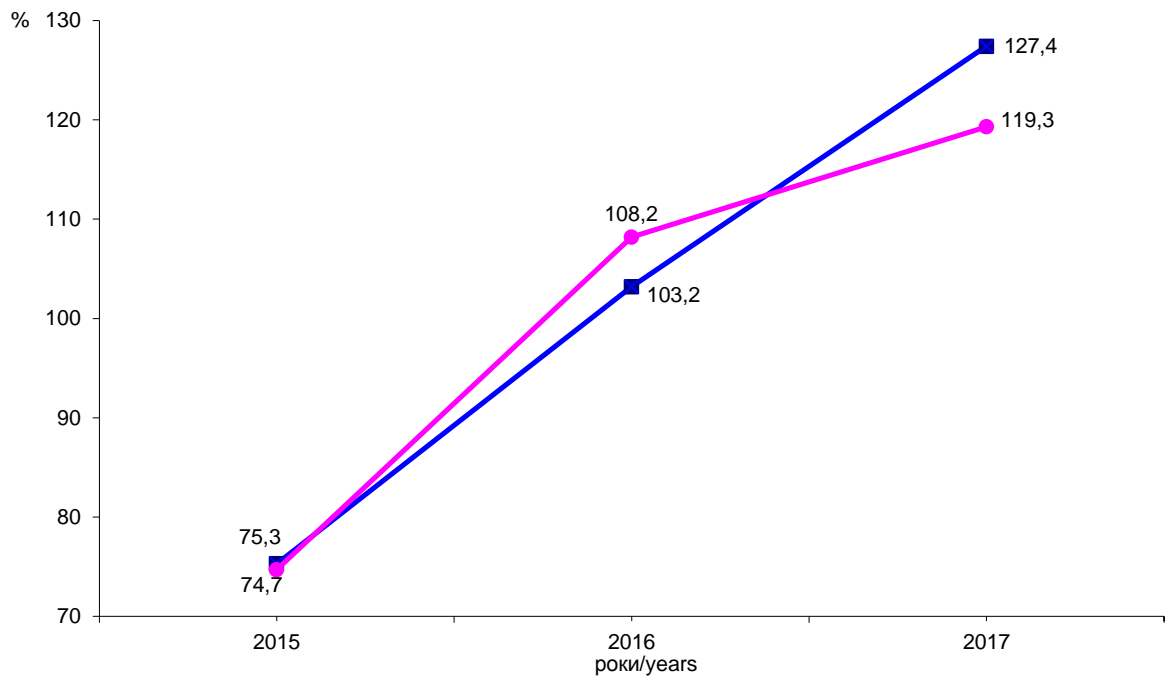
54. Tsygankova T., Dominants of Ukraine's foreign trade intellectualization. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. eISSN 2345-0355. 2018. URL: <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/1126/1112> (дата звернення: 12.09.2020)

Зовнішня торгівля України з країнами ЄС, 2017



■ експорт товарів та послуг/exports of goods and services ■ імпорт товарів та послуг/imports of goods and services

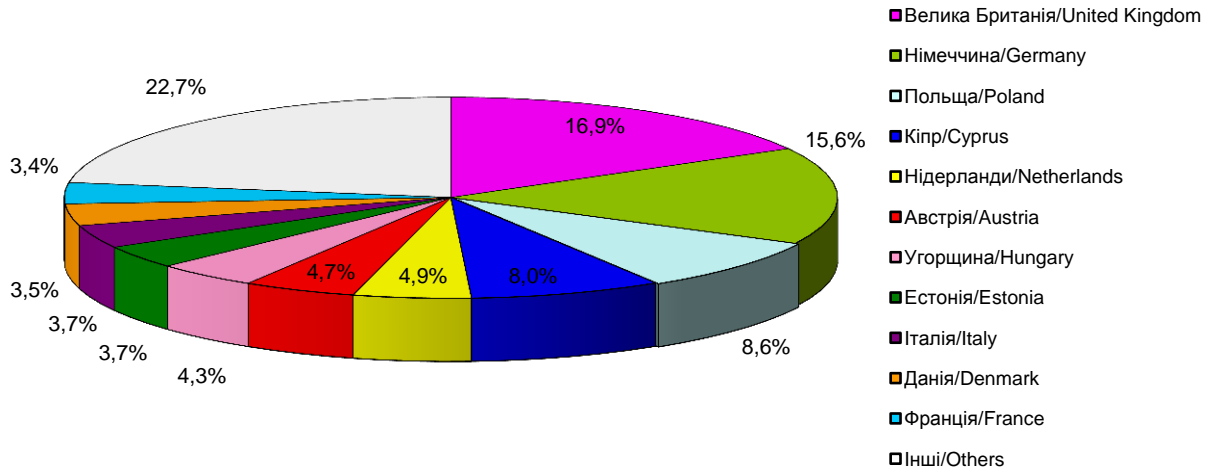
Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту з країнами ЄС, 2017



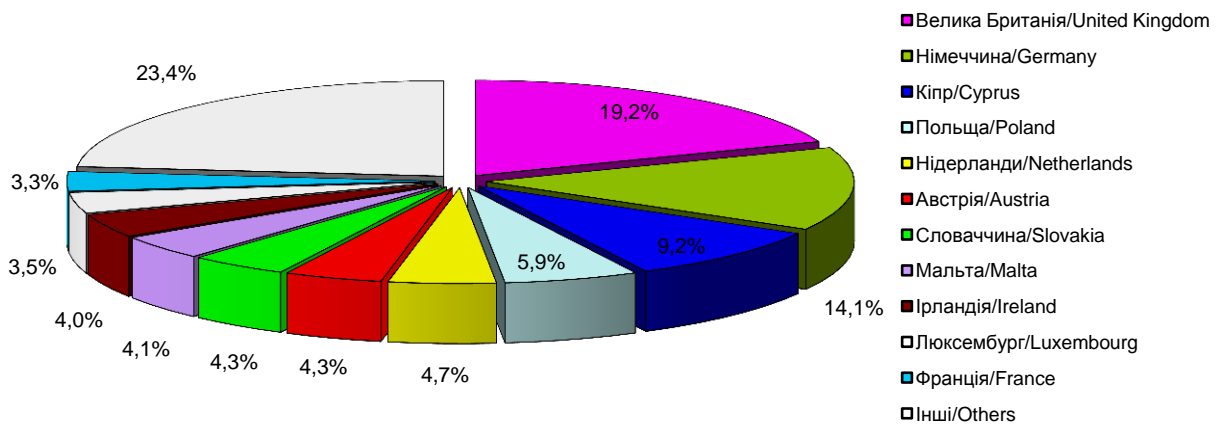
■ темпи зростання (зниження) експорту товарів та послуг/growth (reduction) rate for exports of goods and services

● темпи зростання (зниження) імпорту товарів та послуг/growth (reduction) rate for imports of goods and services

Основні країни-партнери ЄС в експорті послуг у 2018 р.



Основні країни-партнери ЄС в імпорті послуг у 2018 р.



Основні відомості про ТОВ «Техпровід»

Повне найменування юридичної особи та скорочене у разі його наявності	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕХПРОВІД" (ТОВ "ТЕХПРОВІД")
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Назва юридичної особи	"ТЕХПРОВІД"
Ідентифікаційний код юридичної особи	31806384
Місцезнаходження юридичної особи	69096, Запорізька обл., місто Запоріжжя, ВУЛИЦЯ КАХОВСЬКА , будинок 32
Дані про розмір статутного капіталу (статутного або складеного капіталу) та про дату закінчення його формування	Розмір (грн.): 11800.00 Дата закінчення формування: 12.12.2002
Види діяльності	Код КВЕД 27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів (основний); Код КВЕД 24.42 Виробництво алюмінію; Код КВЕД 24.44 Виробництво міді; Код КВЕД 46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням; Код КВЕД 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля; Код КВЕД 33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування
Відомості про органи управління юридичної особи	ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ
Прізвище, ім'я, по батькові, дата обрання (призначення) осіб, які обираються (призначаються) до органу управління юридичної особи, уповноважених представляти юридичну особу у правовідносинах з третіми особами, або осіб, які мають право вчиняти дії від імені юридичної особи без довіреності, у тому числі підписувати договори та дані про наявність обмежень щодо представництва від імені юридичної особи	ТЕСЛЕНКО ДЕНИС ІГОРЕВИЧ - керівник

Продовження додатку В

<p>Дата державної реєстрації, дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі про включення до Єдиного державного реєстру відомостей про юридичну особу – у разі, коли державна реєстрація юридичної особи була проведена до набрання чинності Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців"</p>	<p>Дата державної реєстрації: 12.12.2001 Дата запису: 30.11.2004 Номер запису: 1 103 120 0000 002008</p>
<p>Місцезнаходження реєстраційної справи</p>	<p>Департамент реєстраційних послуг Запорізької міської ради</p>
<p>Дата та номер запису про взяття та зняття з обліку, назва та ідентифікаційні коди органів статистики, Міндоходів, Пенсійного фонду України, в яких юридична особа перебуває на обліку:</p>	<p>ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ: Ідентифікаційний код органу: 21680000; Дата взяття на облік: 18.12.2001</p> <p>ЗАПОРІЗЬКА ОБ'ЄДНАНА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ ГОЛОВНОГО УПРАВЛІННЯ ДФС У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ (ВІДДІЛЕННЯ У ДНІПРОВСЬКОМУ РАЙОНІ М.ЗАПОРІЖЖЯ): Ідентифікаційний код органу: 39488184; Відомості про відомчий реєстр: (дані про взяття на облік як платника податків); Дата взяття на облік: 20.12.2001; Номер взяття на облік: 3558</p> <p>ЗАПОРІЗЬКА ОБ'ЄДНАНА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ ГОЛОВНОГО УПРАВЛІННЯ ДФС У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ (ВІДДІЛЕННЯ У ДНІПРОВСЬКОМУ РАЙОНІ М.ЗАПОРІЖЖЯ): Ідентифікаційний код органу: 39488184; Відомості про відомчий реєстр: (дані про взяття на облік як платника єдиного внеску); Дата взяття на облік: 21.12.2001; Номер взяття на облік: 08/03-3472</p>
<p>Дані органів статистики про основний вид економічної діяльності юридичної особи, визначений на підставі даних державних статистичних спостережень відповідно до статистичної методології за підсумками діяльності за рік</p>	<p>Код КВЕД 27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів</p>

Продовження додатку В

Дані про реєстраційний номер платника єдиного внеску, клас професійного ризику виробництва платника єдиного внеску за основним видом його економічної діяльності	Дані про реєстраційний номер платника єдиного внеску: 08/03-3472; Дані про клас професійного ризику виробництва платника єдиного внеску за основним видом його економічної діяльності: 53
Інформація про здійснення зв'язку з юридичною особою	Телефон 1: +380612129240 Телефон 2: +38(0612)125291 Факс: 2125292

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Техпрвід" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			2018	01 01
			31806384	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 Р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38 672	33 326
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(35 167)	(29 958)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	3 505	3 368
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 161	1 555
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 642)	(1 766)
Витрати на збут	2150	(149)	(118)
Інші операційні витрати	2180	(2 056)	(1 428)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1 819	1 611
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(9)	(46)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Продовження додатку Г

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 810	1 565
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(360)	(347)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 450	1 218
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 450	1 218

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	32 849	28 461
Витрати на оплату праці	2505	2 156	2 214
Відрахування на соціальні заходи	2510	539	498
Амортизація	2515	368	294
Інші операційні витрати	2520	460	453
Разом	2550	36 372	31 920

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Тесленко Ігор Іванович

Головний бухгалтер

Мальована Олена Петрівна

Сертифікат якості ТОВ «Техпровід»



Ф-7.2-03

Сертифікат якості № 687э

ООО "Техпровод"

69096, г.Запорожье, ул. Каховская, 32.

Испытательная лаборатория
ООО "Техпровод"Аттестат аккредитации
15.05.2014 года

Производитель (экспортер): Общество с ограниченной ответственностью "Техпровод"

Контракт (заказ-наряд): № 51 дата 29.08. 2017 р.

Грузополучатель, адрес, страна: «IMTEX» LTD
Грузия, г.Кутаиси, Ул. Гугунава, 15а/ GEORGIA. KUTAISI.
GUGUNAVA str; 15a

Название и код товара	ГСТУ,ТУ	Единица измерения	Количество
Шина медная ШММ 5,00x30,00 (L=2800)	ГОСТ 434 - 78	кг	1 046

Химический состав меди:

Массовая часть элементов		Удельное электрическое
Медь, %	Кислород, ppm	Ом·мм ² /м
99,993	4,7	0,01711

Указанный в настоящем сертификате качества товар изготовлен ООО "ТЕХПРОВОД" в условиях, предусмотренных сертифицированной системой управления качеством ISO 9001: 2009 (Сертификат № UA2.006.08307-14 от 10.02.2014 года) и соответствует действующим на Украине стандартам, техническим условиям и может быть отгружен потребителю.

Подпись, дата

23.04.2018

ОТК 2