

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

БОНДАР ВАЛЕРІЯ ЮРІЇВНА

УДК 339.562:338.314

**«УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ
«УКРПРОМПРОКАТ»)**

8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

АВТОРЕФЕРАТ
дипломної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня
"МАГІСТР"

Науковий керівник роботи
к.е.н., доц., Дунська А.Р. _____

Київ - 2016

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність обраної теми. Актуальність даної проблематики обумовлена тим, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України. Реформа зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, промислових підприємств є одним із істотних напрямів перебудови господарського життя країни. Вона характеризується децентралізацією зовнішньоекономічної діяльності і поступовою відмовою держави від монополії на зовнішню торгівлю. Підприємства одержують право самостійного виходу на зовнішній ринок. На їх рівні починає зосереджуватися увесь спектр питань, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю, включаючи проектування експортних товарів, їх виробництво, збут і сервіс.

На даний час більшість підприємств не застосовують комплексного системного підходу до управління ефективністю підприємства, що має на меті дослідження всієї системи факторів, які впливають на кінцевий результат проведення зовнішньоторгових операцій.

Магістерська робота є фрагментом ініціативної науково-дослідної роботи кафедри менеджменту: «Інноваційні засади розвитку промислових підприємств в рамках інтеграції в світовий економічний простір» (номер державної реєстрації №0114U001132).

Ступінь дослідження проблеми. Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що тема знаходження шляхів управління ефективністю зовнішньоекономічною діяльністю, а також підвищенню цієї ефективності є актуальною та не досить опрацьованою. Дана проблема вивчалася такими вітчизняними вченими, як А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко, О.І. Кириченко, Г.О. Філатова та іншими вченими-економістами. Вони розглядають зовнішньоекономічну діяльність підприємства через його міжнародні господарські та торговельні відносини, до сфери яких входять: обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічної та технічної допомоги, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва. Проте необхідно відмітити, що в роботах даному питанню приділялась лише часткова увага, часто пов'язуючись з іншими темами наукових досліджень.

Метою роботи є вивчення теоретичного підґрунтя ефективності організації та управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності на промислових підприємствах та визначення основних напрямків удосконалення її організації.

У роботі було поставлено та вирішено наступні **завдання**:

- дослідити систему показників експортно-імпортних організацій підприємства;
- висвітлити значення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві;

- обґрунтувати управління зовнішньоекономічної діяльності як основу забезпечення ефективного функціонування суб'єкта ЗЕД;
- описати механізм управління зовнішньоекономічної діяльності;
- проаналізувати складові механізму управління зовнішньоекономічної діяльності та визначити схему його реалізації
- дослідити особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах України;
- удосконалити існуючі моделі механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах України;
- проаналізувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- дослідити ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- запропонувати комплекс заходів по підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- розробити практичні рекомендації по впровадженню запропонованих заходів;
- визначити ефективність імплементації проектів, що розглядалися, обрати найбільш прибуткові та вигідні для підприємства варіанти дій.

Об'єктом дослідження є управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичність та практичних положень щодо формування стратегічних альтернатив управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності на промисловому підприємстві.

Методи наукових досліджень. При написанні дипломної роботи було застосовано такі наукові методи: метод спостережень, який полягав у проведенні спостережень за зміною основних показників експортно-імпортової діяльності підприємства; метод математичного аналізу, за допомогою якого було проведено порівняльний аналіз експортної діяльності та оцінку експортного потенціалу компанії; метод ситуаційного моделювання – для визначення оптимального варіанту підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у систематизації методичних підходів до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; розробці системи організаційно-управлінських заходів спрямованих на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства та їх економічному обґрунтуванні .

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що підприємство прийнявши до уваги рекомендації, надані в дипломній роботі, почало переговори про співпрацю з контрагентами з Ірану. Запропоновані заходи підвищать ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розширить географію зовнішньоторговельних операцій.

Апробація результатів дослідження. Основні практичні результати дослідження доповідались у збірнику: Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством» 2014 та 2015 року та Збірник наукових праць «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки» 2014 рік.

Публікації. За результатами дипломної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» опубліковано 3 наукові праці.

Структура та обсяг роботи. Дипломну роботу викладено на 108 сторінках. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми роботи, сформульовано мету, завдання, предмет і об'єкт дослідження, визначено наукову новизну та практичне значення отриманих результатів і запропонованих рекомендацій.

У першому розділі – «Теоретичні основи управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства» - було проведено дослідження основних методик оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Для реалізації можливостей в сфері зовнішньоекономічної діяльності, для підприємств України зі сторони держави створено певні умови, такі як: підприємство самостійно обирає організаційно-правовий статус, форму та методи ведення, в тому числі зовнішньоекономічної, діяльності, самостійно формує стратегію підприємництва, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Але поряд з цим, в нашій країні існують також фактори, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Основними з них є економічні блокади, страйки; відсутність оперативних та гнучких інструментів регулювання зі сторони держави в умовах постійної зміни умов роботи; нерозвинений договірний-правовий механізм в сфері торговельно-економічних відносин із закордонними партнерами; високий відсоток невиконання попередніх зобов'язань; інноваційна відсталість та низька якість виробництва; торгові обмеження з боку інших країн для захисту власних підприємств.

Головними принципами управління ЗЕД підприємства є:

- запобігання затрат ресурсів, пов'язаних з виходом на світовий ринок конкурентоздатних продуктів;
- формування умов, коли враховуються інтереси підприємства та споживачів;
- створення і підтримка позитивного іміджу підприємства як надійного партнера.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових та виробничих інструментів.

До стратегічних інструментів відносять: вибір стратегічного профілю ЗЕД; стратегічне планування ЗЕД; розробка базової стратегії; розробка стратегії ЗЕД (стратегії імпорту та експорту); стратегічний контроль та ін. Фінансові інструменти: використання способів здійснення міжнародних розрахунків; використання способів фінансування зовнішньої торгівлі; використання способів управління ризиками в міжнародних розрахунках; фінансовий контроль.

В ролі організаційних інструментів виступають: зміни організаційних структур управління ЗЕД; делегування повноважень, відповідальності співробітникам; розподіл співробітникам по секторам робіт; система менеджменту якості та ін.

В якості інфраструктурно-логістичних інструментів застосовують: використання збутових фірм; використання дилерської мережі; створення сервісних центрів; робота на фондових і валютних біржах; удосконалення інфраструктури; створення систем автоматизованого управління складом.

До інформаційно-маркетингових інструментів відносять: міжнародну сегментацію; цінову, рекламну політику підприємства; участь у виставках та ярмарках; використання засобів Інтернет; автоматизацію ЗЕД та ін.

Виробничі інструменти: здійснення НДДКР; інвестиційно-інноваційне забезпечення; відтворення основних фондів; систему менеджменту якості.

Механізм управління зовнішньоекономічної діяльності як комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на його функціонування та розвиток. Цілі управління стають відправною точкою, так як їх досягнення, пізніше, стає критерієм визначення ефективності роботи механізму управління. Узагальнена схема реалізації механізму управління ЗЕД має вигляд (рис.1.).

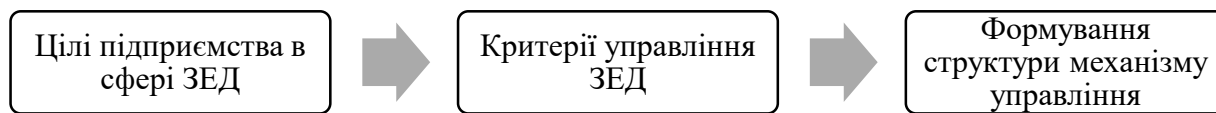


Рис. 1. Схема реалізації механізму управління ЗЕД

Ефективний механізм управління ЗЕД пронизує весь процес менеджменту, а тому повинен містити наступний комплекс заходів:

- 1) визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення ЗЕД;
- 2) розробка стратегії діяльності підприємства на зовнішньому ринку;
- 3) діагностика зовнішньоекономічного потенціалу підприємства;
- 4) реалізація обраних зовнішньоекономічних напрямів;
- 5) оцінка ефективність ЗЕД;

6) регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямків;

7) прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності.

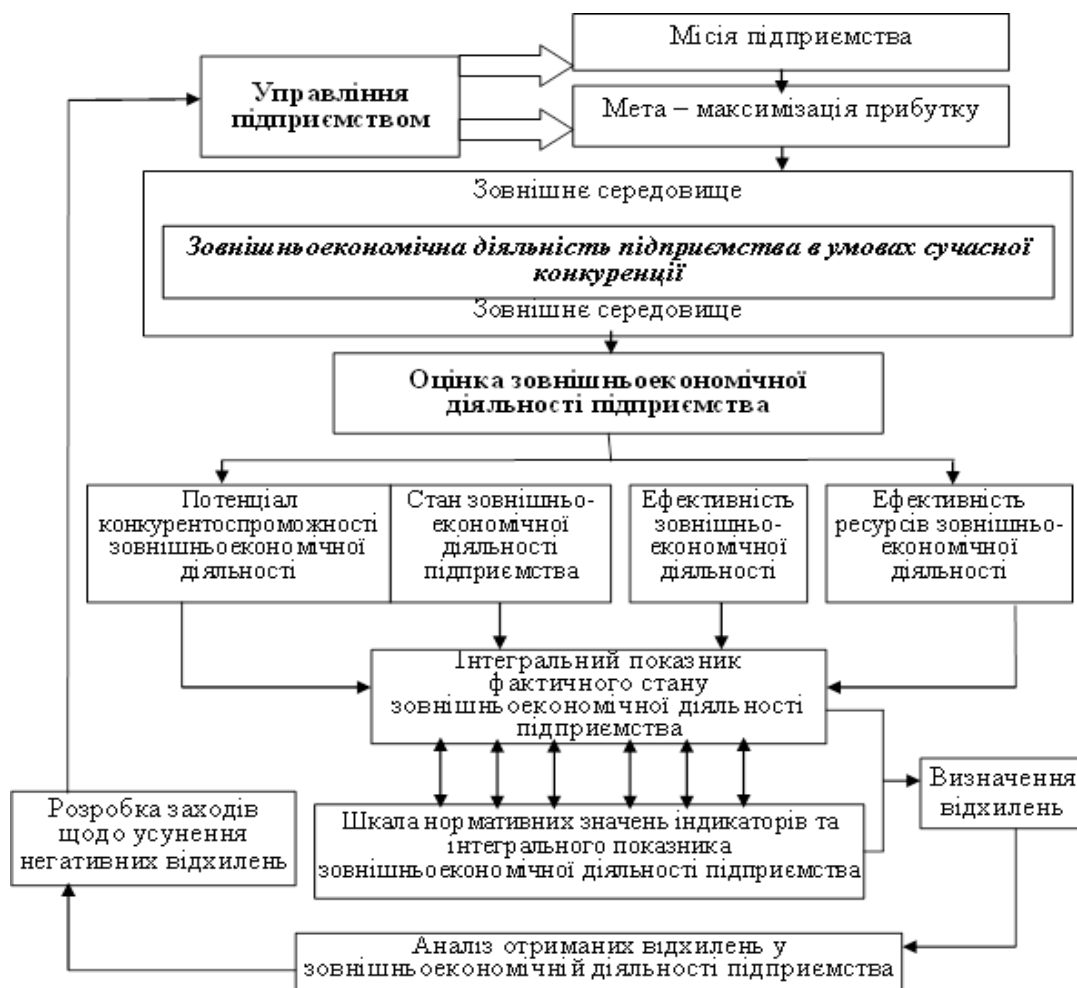


Рис. 2. Функціональна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Наведений вище механізм є одним з прикладів, призначений для оцінки, контролю та регулювання показників ефективності ЗЕД, постійного моніторингу процесів на зовнішньому ринку, розробки заходів для усунення виявлених відхилень (рис. 2.). Структурна модель механізму управління ЗЕД містить послідовність зовнішньоекономічних заходів та наступні елементи:

- визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення ЗЕД;
- розробка стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок;
- діагностику потенціалу ЗЕД підприємства;
- розробка напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- реалізація обраних зовнішньоекономічних напрямів;
- оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів;

- прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства (рис. 3).

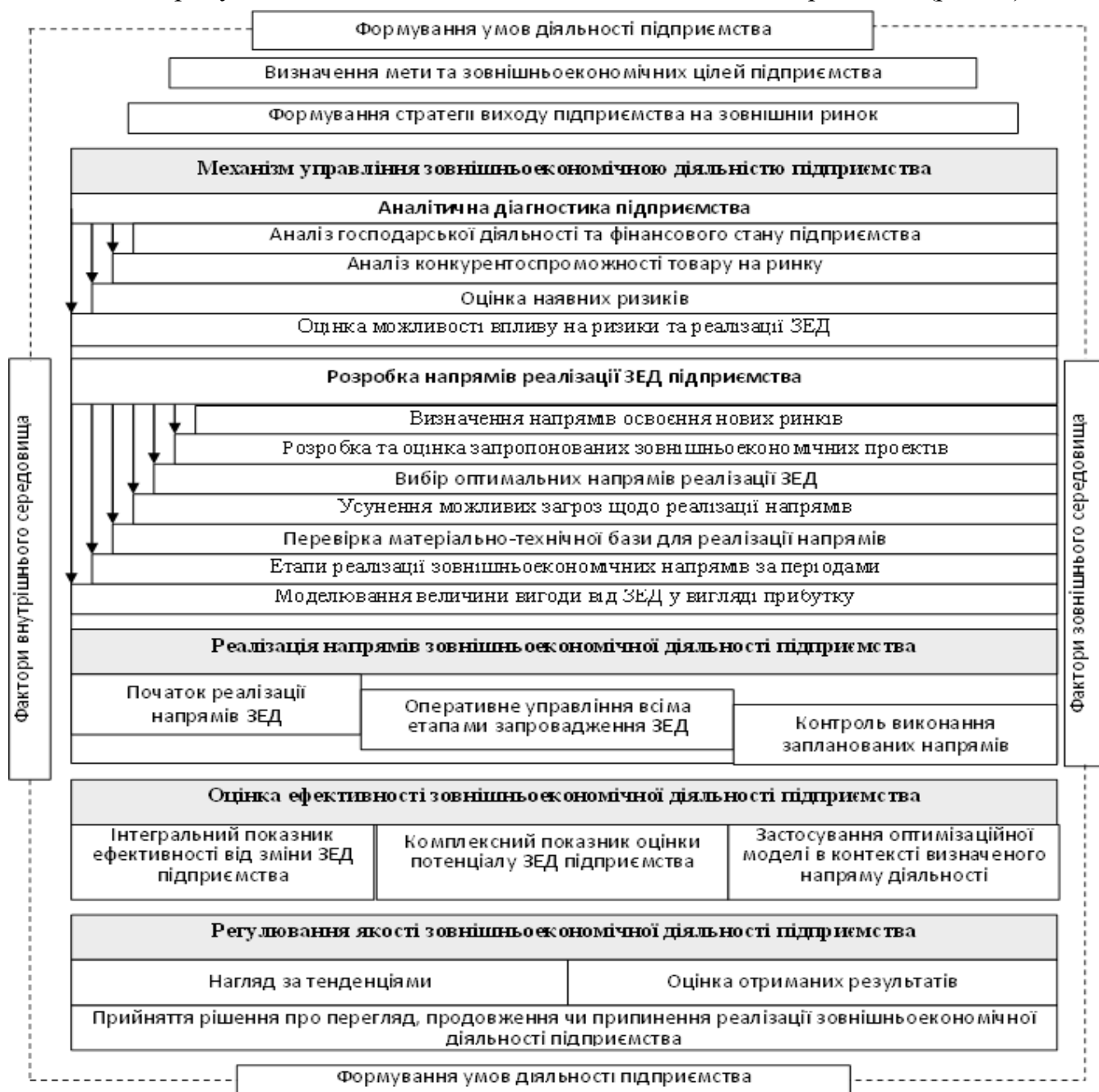


Рис. 3. Структурна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві проводиться з метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку. В цілому, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства включає:

- оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів;

- аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності;
- аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань;
- аналітичну оцінку виконання угод і виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності. Виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства;
- оцінку результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки;
- аналіз фінансового стану підприємства. В будь-якому випадку головна мета такого аналізу - підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання.

З точки зору виробника експортної продукції (товарів), яка безпосередньо виходить на зовнішній ринок, показники ефективності ЗЕД розраховують на основі:

- затрат на виробництво експортної продукції;
- вартість експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах;
- вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку;
- вартість імпоротної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортних товарів;
- вартість реалізації імпортних товарів за внутрішніми цінами;
- затрат на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним.

У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А. М. Вічевич і О. В. Максимець вважають, що всю систему показників ЗЕД підприємства, організації, фірми можна поділити на чотири групи:

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламаций; сума рекламаций; кількість задоволених рекламаций; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів);
- відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості, наприклад динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів у експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, одержана за рахунок використання нових технологій, тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпоротної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій);

- показники структури (товарна структура експорту або імпорту; географічна структура експорту або імпорту; структура накладних витрат на експорт або імпорт);
- показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту).

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД можна розробити структурно-логічну схему визначення відповідних чинників, яка включає в себе три групи показників ефективності, а саме:

- показники ефективності експорту;
- показники ефективності імпорту;
- показники ефективності ЗЕД.

На ефективність зовнішньоекономічних операцій можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу.

У другому розділі – «Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства» була досліджена ефективність зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з продажу металопрокату ТОВ «Укрпромпрокат», було визначено резерви росту ефективності зовнішньоекономічної діяльності, проаналізовано основні проблеми, з якими стикається підприємство в своїй господарській діяльності.

Аналіз діяльності підприємства було проведено в рамках аналізу ринку на якому воно працює. На сьогоднішній день ринок металопрокату України переживає кризовий період. Це пов'язано з багатьма факторами: політичними, економічними, військовим. До того ж, конкурувати на зовнішньому ринку стало теж набагато важче через агресивну збутову політику Китаю, який випустив на ринок значну кількість металу за досить привабливими цінами. І хоча за минулий рік відбулося значне скорочення виробництва, початок 2015 року відмітився незначним підняттям. Також, в 2015 році відмічається значне перевищення цін на металопродукцію на внутрішньому ринку над цінами, за якими метал продавався закордоном.

Підприємство ТОВ «Укрпромпрокат» займається продажем металевих виробів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Для потреб вітчизняних споживачів додатково здійснюється імпорт товарів, дефіцит яких відчувається на ринку України.

Особливість реалізації продукції, яку пропонує ТОВ «Укрпромпрокат» - прямі поставки із заводів-виробників: листковий прокат – товстий гарячекатаний лист, оцинкований металопрокат; фасонний металопрокат – швелер, куточок, балка, рейки, арматури, спецпрофіль; труби – безшовні, зварені; сортовий прокат – круглий прокат, смуга, квадрат.

В 2014 році відбулося падіння продажу металопрокату. Дані продажу зображено в табл. 1.

Таблиця 1. – Відвантаження металопродукції ТОВ «Укрпромпрокат» за 2013-2014 рр.

Найменування	Відвантажено, тис. мт.		Співвідношення 2014 р. до 2013р.	
	2013	2014	+/-, тис. мт.	+/-, %
Металопрокат, всього	788,99	603,08	-185,91	-23,56
у тому числі:				
- експорт	484,89	316,93	-167,96	-34,64
- внутрішній ринок	304,1	286,15	-17,95	-5,9

В основному падіння продажу відбулося за рахунок експорту (-34,64%). Продажі на внутрішньому ринку змінилися незначно (-5,9%). Основними покупцями продукції підприємства є країни СНД. На їх долю припадає більше 69% експорту.

Імпортна діяльність змінилася незначно, оскільки частка імпортованих товарів в структурі товарів ТОВ «Укрпромпрокат» не велика. Підприємство ніколи не було орієнтовано на металопродукцію закордонного виробництва. Імпорт здійснюється з метою оптимізації асортиментів продукції і найбільшого задоволення потреб клієнтів. Основна частина імпортованої продукції підприємства ТОВ «Укрпромпрокат» виробляється на підприємстві Дунаферр Корпорації «ІСД». ЗАТ «ІСД–Дунаферр» є найбільшою групою металургійних підприємств Угорщини, а також найвагомим активом української економіки як в Угорщині, так і в цілому регіоні Центральної Європи. Підприємство знаходиться у місті Дунауйварош. В Україну імпортуються такі види металопрокату як: листовий прокат та фасонний прокат (куточок, швелер, балка). Структура імпорту наведено в таблиці 2.

Таблиця 2. – Товарна структура імпорту за 2013-2014 рр.

Рік	Листовий прокат		Фасонний прокат		
	Гарячекатаний прокат, тис. мт.	Холодокатаний прокат, тис. мт.	Кут, тис. мт.	Швелер, тис. мт.	Балка, тис. мт.
2013	5,87	4,03	3,82	1,65	1,04
2014	4,99	2,56	3,49	1,49	0,65
Співвідношення 2014р. до 2013р., +/- %	-14,99	-36,48	-8,64	-9,7	-37,5

Імпорт металопрокату відбувався для продажу на внутрішньому ринку. Як бачимо, його обсяг не значний. Найбільше імпортується гарячекатаного листового прокату (38% імпорту). Експортна виручка в 2014 році впала, проте не настільки, наскільки впав експорт в товарному виразі. Це пояснюється коливаннями курсу валют, в яких заключаються експортні контракти. Через цей же фактор можна спостерігати підвищення середньої ціни імпорту. За 2014 рік на внутрішній ринок підприємство поставило 126,15 тис. мт. Це

становить 45,9% загального обсягу проданої продукції. Обсяг експорту ж становив 148,41 тис. мт.

Географічна структура експорту ТОВ «Укрпромпрокат» зображена на рис. 4.

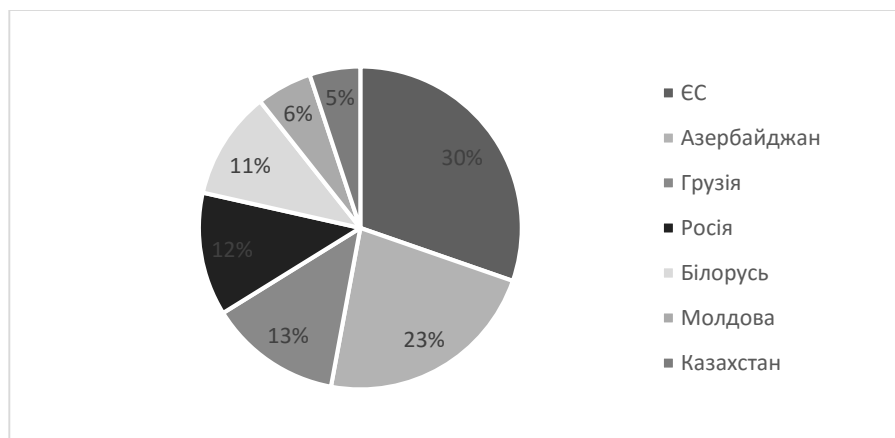


Рис. 4. Географічна структура експорту ТОВ «Укрпромпрокат» за 2014 р.

Найбільшу частку в експорті становлять країни Європейського Союзу разом. Проте окремо, найбільше металопрокату було відвантажено до Азербайджану. Необхідно відмітити те, що експорт до Російської Федерації становить лише 12% сукупного. До 2014 року частка цієї країни становила більше 20%. В структурі імпорту найбільшу частку займає гарячекатаний прокат (37,9%), найменше імпортується балка (4,9%). Імпорт здійснюється з метою ширшого задоволення потреб споживачів та диверсифікації продукції. Товарна структура експорту ТОВ «Укрпромпрокат» зображена в таблиці 3.

Таблиця 3 –Товарна структура експорту ТОВ «Укрпромпрокат» за 2014 р.

Країна	Продукція							Всього
	Кут	Заготовка	Арматура	Круг	Квадрат	Смуга	Катанка	
Азербайджан	1,109	-	25,112	-	-	-	7,949	34,17
Грузія	0,130	-	14,898	0,191	0,128	-	3,943	19,29
Росія	3,345	-	8,329	0,385	3,864	0,843	1,044	17,81
Білорусь	1,387	-	11,706	0,658	0,385	0,609	1,585	16,33
Молдова	1,131	-	5,598	0,128	1,093	0,434	0,526	8,91
Казахстан	-	6,694	0,063	0,128	-	-	0,495	7,38
ЄС	2,952	-	14,62	1,128	6,952	8,452	10,416	44,52
Всього	10,054	6,694	80,326	2,618	12,422	10,338	25,958	148,41

За 2014 рік, найбільшу частину експорту становила арматура (54,1%). Її поставки майже до всіх країн (окрім Казахстану) становили значну частину. Найменшу частку експорту (1,7%) становить круг. Поставка заготовок велася лише до Казахстану.

Розрахуємо отриманий ефект від продажу товарів закордон, враховуючи кількість проданої продукції за 2014 рік.

**Таблиця 4. – Розрахунок сукупного економічного ефекту від продажу
металопрокату закордон**

Назва товару	Дохід, тис. дол		Різниця, тис. дол.
	За цінами внутрішнього ринку	За експортними цінами	
Арматура	35415,73	37407,82	1992,09
Кут	5890,64	6335,03	444,39
Круг	1335,18	1457,44	122,26
Квадрат	7900,39	8466,84	566,45
Смуга	6574,97	7428,89	853,92
Заготовка	5626,31	6053,38	427,07
Катанка	18749,46	19927,96	1178,5
Всього	81492,68	87077,36	5584,68

Сума отриманого ефекту складає більше 11 млн. дол. В даному випадку до уваги бралася експортна контрактна ціна без витрат на експорт. Сума цих витрат становить 1790,75 тис. дол. Після їх вирахування сукупний ефект становить 3793,93 тис. дол.

Структуру експорту в грошовому виразі зобразимо на рис. 5.

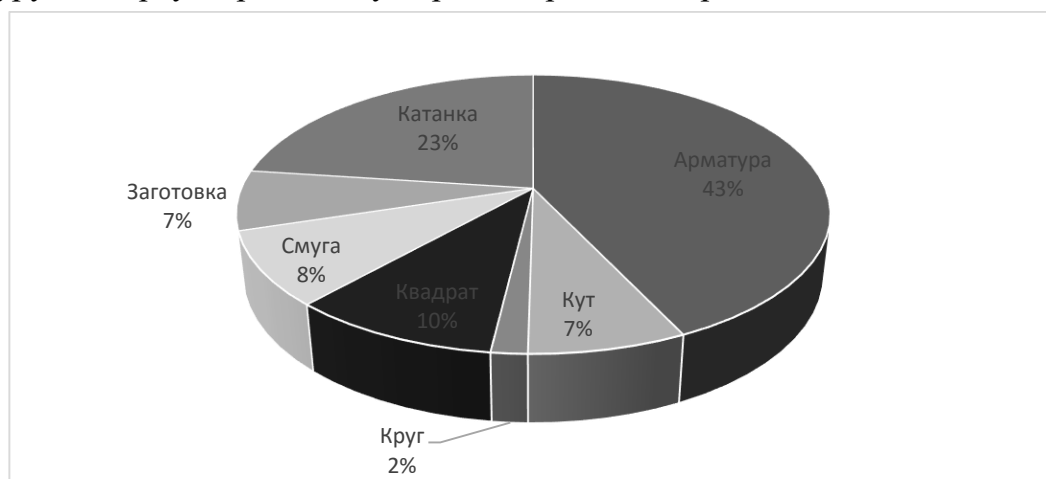


Рис. 5. Грошова структура експорту ТОВ «Укрпромпрокат» за 2014 рік

Як бачимо, основний дохід від експорту приносить продаж арматури (43%). Найменшу частку експорту складає продаж кругів (2%). Для ТОВ «Укрпромпрокат» співвідношення експортної виручки та виручки на території України має наступний вигляд (табл. 5):

Таблиця 5. – Динаміка коефіцієнту ролі експорту ТОВ «Укрпромпрокат» в 2012-2014 рр.

	Роки		
	2012	2013	2014
Реалізація в Україні, тис. дол. США	83291,39	85011,65	83662,56
Реалізація за кордоном, тис. дол. США	124937,08	126199,07	87077,36
Всього, тис. дол. США	208228,47	211210,72	170739,92
Кр	0,6	0,59	0,51

За останні 3 роки частка експорту в торгівлі ТОВ «Укрпромпрокат» зменшилась на 9% з 60% до 51%. Очевидно, що на даному етапі розвитку, підприємство стикнулося з певними проблемами. Так, необхідно дослідити, наскільки потрібен та ефективний імпорт товарів, чи потрібно втримувати клієнтів, яким постачається дані види продукції, чи можливо потрібно переорієнтуватися на інші види продукції та ринки. Також, необхідно шукати альтернативу існуючим ринкам збуту, оскільки кількість експорту за останній рік значно знизилась, в тому числі через жорстку політику щодо імпорту Російською Федерацією.

У третьому розділі – «Перспективні напрямки підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві» було розроблено ряд пропозицій щодо поліпшення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ці пропозиції стосуються розширення географії експорту до країн Близького Сходу, Ірану в першу чергу, які не розглядалися раніше через високий ризик зриву оплати за товар в зв'язку з нестабільною економічною, політичною та військовою ситуацією в країні. Для вирішення цієї проблеми було запропоновано використати вексельно-форфейтингову схему розрахунків, яка має на меті застрахувати продавця від можливого ризику неоплати шляхом авалювання рахунку банком покупця. Альтернативним варіантом було запропоновано розширити межі діяльності підприємства з лише торгового на переробку металобрухту та виготовлення труб чи провідників.

Більшість великих підприємств, основних конкурентів ТОВ «Укрпромпрокат», мають набагато більшу географію експорту, яка включає також далеке зарубіжжя, таке як країни Близького Сходу чи Латинської Америки. Ці ринки є досить ємнісними і давно співпрацюють з Україною в сфері імпорту нашого металопрокату. Як можна було помітити, ТОВ «Укрпромпрокат» не експортує продукцію до країн Близького Сходу саме через політичні ризики, хоча велика кількість вітчизняних конкурентів постачають продукцію до Саудівської Аравії, ОАЕ, Ірану та ін. Для того, щоб застрахувати себе від можливих невдач на подібних нестабільних ринках потрібно просто знайти методи страхування експорту, які найбільше підходять підприємству.

Для удосконалення ефективності фінансового механізму розрахунків при експортних операціях ТОВ «Укрпромпрокат» пропонується впровадження вексельної схеми розрахунків покупцем-нерезидентом 100% авальованим векселем та його фактор-врахування в комерційному банку - нерезиденті з отриманням до 80% суми готівкових коштів по векселю без очікування повної оплати відгруженої партії.

Найвигіднішою формою роботи на даному ринку є партнерство з місцевими компаніями. Це дає змогу надавати якісні послуги комплексно — як з точки зору нашого законодавства, так і з точки зору законодавства інших держав. До того ж, необхідно звернути увагу на відмінності у способах ведення бізнесу. в першу чергу, необхідно виокремити абсолютно іншу культуру та інший менталітет. Іранці, тобто перси, бізнес

ведуть не так, як звикли ми. Так, одне з основних правил — «навчіться терпляче чекати і не проявляйте свого нетерпіння».

Для підприємства важливо мати найбільшу можливу гарантію стосовно оплати відвантаженого товару. Обраним методом стала вексельно-форфейтингова схема розрахунків, за якої банк надає гарантії стосовно проведення оплати. Схема операцій та грошових потоків при розрахунках в зовнішньоекономічних операціях експорту за механізмом вексельної відстрочки оплати банківського переказу (максимальний ризик експортера) наведений схемами на рис. 6 при наступних умовах контракту - надання імпортером-нерезидентом авальованого банком імпортера простого векселя зі строком пред'явлення до погашення до 80 днів (не більше контрольного строку в 90 днів) в обмін на документи по відгрузці продукції на умовах EWX – франко-склад експортера на заводі (складі) в Україні;

Для початкових поставок металопродукату на ринок Ірану було обрано іранську фірму «Red Mard Azim», яка має представництво на території України. Для задоволення власних потреб в металопродукції компанія шукає українських постачальників металу і пропонує заключити договір на 1 рік з щомісячними поставками 10 тис. тон арматури та 2 тис. тон катанки.

Ціни на ринку Ірану знаходяться значно нижче тих, за якими підприємство працювало в 2014 році. В той самий період на українському ринку також стався обвал цін і вартість арматури і катанки коливається в межах 500 дол/т. Встановлюючи ціну на свій товар, необхідно звернути увагу не лише на закордонних конкурентів, але й на вітчизняних, що працюють на даному ринку. Так, їхні ціни коливаються в межах 510-520 дол/т за арматуру та 490-510 дол/т за катанку. Оскільки ТОВ «Укрпромпрокат» робить лише перші кроки по завоюванню даного ринку, то доцільно буде встановити ціни нижчі ніж в конкурентів, проте не забуваючи про максимізацію свого прибутку. В зв'язку з цим, продаж металопродукату в Іран доцільно вести за цінами 470 дол/т за арматуру та 480 дол/т за катанку. Компанія «Red Mard Azim» має на меті заключити договір на поставку металу на рік за фіксованою ціною на момент заключення договору.

За умови фіксування запропонованої ціни, контрактна вартість товарів, що мають експортуватися становить:

- арматура: 120 тис. т. $\times$ 470 дол/т = 56 400 тис. дол.;
- катанка: 24 тис. т. $\times$ 480 дол/т = 11 520 тис. дол.

У випадку стабільності курсу національної валюти і утримання її на позиціях, закладених в бюджеті на 2016 рік (24,1 грн/дол):

- ефективність експорту арматури:

$$E_{ea} = \frac{1359240 \text{ тис.}}{1446000 \text{ тис.}} = 0,94$$

- ефективність експорту катанки:

$$E_{ек} = \frac{277632 \text{ тис.}}{289200 \text{ тис.}} = 0,96$$

В обох випадках показник не досягає позитивного значення (більше 1), що пояснюється тим, що підприємство навмисне занизило ціни в порівнянні з внутрішніми та цінами конкурентів для отримання цінової переваги і завоювання ринку. Розрахуємо показник економічного ефекту експорту:

- економічний ефект експорту арматури:

$$EE_{ea} = 1359240 \text{ тис.} - 1344780 \text{ тис.} = 14460 \text{ тис.грн}$$

- економічний ефект експорту катанки:

$$EE_{ек} = 277632 \text{ тис.} - 273776 \text{ тис.} = 3856 \text{ тис.грн}$$

Обсяг експорту катанки менший за обсяг експорту арматури в 5 разів, проте економічний ефект від експорту менший лише в 3,75 раза, а ефективність експорту катанки більша на 2 % (96 проти 94). Це говорить про те, експорт цієї одиниці асортименту є вигіднішим, і в подальшій роботі необхідно шукати покупців більше на цей вид товару. В порівнянні з внутрішніми цінами продажу, підприємство недоотримує прибуток, що пов'язане зі становищем новичка на ринку. Але одночасно це дає можливість збільшити кількість продукції, що продається, збільшивши тим самим прибутки компанії. В умовах зменшення попиту на продукції металургійної галузі як на давно освоєних закордонних ринках, так і на внутрішньому ринку, проведення додаткових поставок є значним доповненням до прибутку компанії. До того, заключення договору на рік з іранським підприємством «Red Mard Azim» про щомісячні поставки дає гарантію замовлень, а відповідно і припливу валюти до підприємства.

В Україні є невирішені проблеми зі збуту металобрухту, які можна використати як спосіб задоволення потреб іноземних покупців. Оскільки Україна рухається на шляху до підтримки європейських цінностей, доцільно перейняти й технології, що стосуються швидкого та безвідходного виробництва готових товарів з металобрухту. Для здійснення даного варіанту діяльності потрібно організувати пункт прийому металобрухту і закупити відповідну установку до потреб. Таким чином, підприємство може частково позбутися залежності від металокомбінатів, які зараз працюють в достатньо тяжких умовах. До складу підприємства повинна входити ділянка, яка займається прийманням, сортуванням та первинною переробкою металобрухту та відходів кольорових металів, а також їх сплавів. Діяльність цієї ділянки дозволить забезпечувати найповніше вилучення цінних компонентів у готову продукцію.

Що стосується обладнання, то було обрано варіант купівлі або взяття в лізинг установки безперервного лиття німецької фірми INDUTHERM Erwärmungsanlagen GmbH. Установки випускається в трьох варіантах з різними потужностями – VCC400 (15 кВт), VCC1000 (25кВт), VCC3000(30 кВт). Відповідно, вони можуть переробити 6, 22 і 51 кг/год металобрухту. В середньому, пункт металобрухту в столиці приймає близько 20-25 тон за

місяць. Це означає, що за умови роботи обладнання без вихідних по 14 годин в день, за годину необхідно буде переплавляти 48-59 кг металу. Тому підприємству доцільно одразу купувати установку VCC3000, яка має наступні технічні характеристики:

- потужність: 30 кВт;
- максимальна температура: 1500° С;
- об'єм чаші (об'єм плавлення): 51 кг/год;
- провідники – до 40 мм в діаметрі;
- труби – до 50 мм в діаметрі;
- листи – 130×12 мм;
- 16 програм для плавлення і зміни температурного режиму;
- діагностична система, система віддаленого керування;
- можливість встановлення блоку для малювання на продукції;
- бак грануляції;
- блок для створення вигинів;
- одночасне виплавлення до 5 проводів включно;
- вбудоване обладнання для намотування.

Німецьке підприємство-виробник має досить багатий досвід в продажу свого обладнання, тому договір купівлі-продажу (чи взяття обладнання в оренду) варіюється в залежності від потреб та можливостей клієнта. Необхідно звернути на деякі моменти при заключенні договору: існує два варіанта валюти договору – долар та євро. При умові взяття обладнання в лізинг підприємству вигідніше заключати договір в доларах, оскільки закордонні операції проводяться саме в цій валюті, а отже ризик залежності купівлі валюти в банках зменшується; підприємство-виробник надає додаткові послуги гарантійного обслуговування обладнання за додаткову плату, яка зазначається в умовах контракту; зобов'язання по транспортуванню та страхуванню товару бере на себе покупець; існує дві схеми нарахування лізингових платежів: стандартна та ануїтетна, яку покупець може сам для себе обрати; лізинговий відсоток становить 15%; щомісячна норма амортизації обладнання становить 2%; одноразова комісія при заключенні договору становить 1% від вартості обладнання; у разі обрання використання схеми лізингу є два варіанти розрахунку – поворотний та безповоротний лізинг, які відрізняються строком, а також розміром першого внеску. Підприємство повинно вирішити, за якою схемою вигідніше купувати дане обладнання.

Вартість обраного варіанту установки становить 500 тис. дол. Кредит надається банківською установою на 3 роки під 27% річних з одноразовою комісією в 1% (стандартна схема нарахування відсотків). Розрахунок необхідних платежів по кварталам відображено в таблиці 6.

Таблиця 6. – Розрахунок грошових витрат на купівлю обладнання за кредит банку, дол.

Квартал	Заборгованість по кредиту на кінець періоду	Сплата по кредиту	Відсотки по кредиту	Комісія	Виплат за період
1-1	458333,30	41666,70	32812,50	5000	79479,20
1-2	416666,60	41666,70	30000,00	-	71666,70
1-3	374999,90	41666,70	27187,50	-	68854,20
1-4	333333,20	41666,70	24375,00	-	66041,70
2-1	291666,50	41666,70	21562,50	-	63229,20
2-2	249999,80	41666,70	18750,00	-	60416,70
2-3	208333,10	41666,70	15937,50	-	57604,20
2-4	166666,40	41666,70	13125,00	-	54791,70
3-1	124999,70	41666,70	10312,50	-	51979,20
3-2	83333,00	41666,70	7500,00	-	49166,70
3-3	41666,30	41666,70	4687,50	-	46354,20
3-4	0	41666,70	1875,00	-	43541,70
Всього	-	500000	208125	5000	713125,40

Щоквартальні виплати по кредити варіюються від майже 80 тис. дол за перший квартал до 43,5 тис. дол за останній квартал. Проте навіть остання сума є досить значною, оскільки кредит надається під високий відсоток та на невеликий термін. Це пов'язано з тим, що в Україні відсутня нормативна база, яка б давала можливість отримувати пільгові кредити для підприємств які займаються збиранням та подальшою переробкою вторсировини.

Для порівняння розрахуємо вартість купівлі обладнання в лізинг. Розрахуємо платежі на умовах безповоротного лізингу, коли фірма виплачує всю вартість обладнання та залишає за собою право власності на нього. За умов амортизації обладнання 2% в місяць, строк угоди становитиме 50 місяців. Перший внесок за об'єкт - 20% вартості, лізинговий відсоток – 15% річних, а одноразова комісія – 1 %. Виробник також пропонує дві схеми нарахування відсотків (стандартна та ануїтетна), розглянемо обидві. В табл. 7 та 8 представлені схема лізингових виплат.

Таблиця 7 – Схема лізингових виплат (безповоротний лізинг) по роках (ануїтетна схема нарахування), дол.

Рік	Залишкова вартість об'єкту на початок періоду	Погашення вартості	Винагорода лізингодавця	Комісійні	Виплат в рік
1	500000,00	174680,76	55003,84	5000,00	234684,60
2	325319,24	86686,03	42998,57	-	129684,60
3	238633,21	100621,20	29063,40	-	129684,60
4	138012,00	116796,52	12888,08	-	129684,60
5 (2 міс)	21215,49	21215,49	398,61	-	21614,10
Всього	-	500000	140352,50	5000	645352,50

**Таблиця 8 – Схема лізингових виплат (безповоротний лізинг) по роках
(стандартна схема нарахування), дол.**

Рік	Залишкова вартість об'єкту на початок періоду	Погашення вартості	Винагорода лізингодавця	Комісійні	Виплат за рік
1	500000,00	196000,00	54650,00	5000,00	255650,00
2	304000,00	96000,00	39000,00	-	135000,00
3	208000,00	96000,00	24600,00	-	120600,00
4	112000,00	96000,00	10200,00	-	106200,00
5 (2 міс)	16000,00	16000,00	300,00	-	16300,00
Всього	-	500000,00	128750,00	5000,00	633750,00

У випадку, якщо ТОВ «Укрпромпрокат» оформлює договір придбання обладнання на умовах неповоротного лізингу, виплати за установку займуть 50 місяців. Для підприємства вигідніше обрати стандартну систему нарахування відсотків, за якої відшкодування вартості обладнання рівномірно розподіляється на весь період, а сумарні виплати кожного разу зменшуються. Щомісячні платежі варіюються в діапазоні від 12900 дол. за другий місяць (не враховуючи перший внесок в першому платежі), до 8100 дол. за останній місяць. Також є можливість оформлення поворотного лізингу. В цьому випадку угода заключається на 2 роки за умов: перший внесок – 30%; лізинговий відсоток – 15%; одноразова комісія – 1%; щомісячна норма амортизації – 3%. Аналогічно розглядається можливість вибору між двома схемами нарахування платежів. Поквартальні розрахунки представлені в табл. 9 і 10.

**Таблиця 9. – Схема лізингових виплат (поворотний лізинг) по кварталах
(стандартна схема нарахування), дол.**

Квартал	Залишкова вартість об'єкту на початок періоду	Погашення вартості	Винагорода лізингодавця	Комісійні	Виплат в квартал
1-1	500000,00	180882,60	14614,10	5000,00	200496,70
1-2	319117,40	30882,60	11581,00	-	42463,60
1-3	288234,80	30882,60	10422,90	-	41305,50
1-4	257352,20	30882,60	9264,90	-	40147,50
2-1	226469,60	30882,60	8106,70	-	38989,30
2-2	195587,00	30882,60	6948,60	-	37831,20
2-3	164704,40	30882,60	5790,60	-	36673,20
2-4	133821,80	30882,60	4632,40	-	35515,00
Всього	-	397060,80	71361,20	5000,00	473422,0
Залишок	-	102939,20	-	-	-

**Таблиця 10. – Схема лізингових виплат (поворотний лізинг) по кварталах
(ануїтетна схема нарахування), дол.**

Квартал	Залишкова вартість об'єкту на кінець періоду	Погашення вартості	Винагорода лізингодавця	Комісійні	Виплат в квартал
1-1	500000,00	175286,53	12811,54	5000,00	193098,06
1-2	324713,47	26246,67	11851,39	-	38098,06
1-3	298466,80	27243,28	10854,78	-	38098,06
1-4	271223,52	28277,73	9820,34	-	38098,06
2-1	242945,80	29351,45	8746,61	-	38098,06
2-2	213594,35	30465,95	7632,12	-	38098,06
2-3	183128,40	31622,76	6475,30	-	38098,06
2-4	151505,64	32823,50	5274,57	-	38098,06
Всього	-	381317,86	73466,65	5000,00	459784,50
Залишок	-	118682,14	-	-	-

У випадку поворотного лізингу сукупна вартість виплат менша за умови ануїтетної схеми нарахування, а залишок несплаченої вартості відповідно більший. Щомісячні виплати будуть більші в порівнянні з розрахунками безповоротного лізингу. Так, за ануїтетної схеми нарахування щомісячний платіж, починаючи з другого, буде становити 12700 дол. за місяць. Залишок вартості обладнання на кінець другого року становитиме 118 682,14 дол. Далі необхідно визначити початкові витрати проекту (табл. 11).

Таблиця 11. – Початкові витрати проекту

Статті витрат	Вартість.
Ліцензія на збір металобрухту	10 тис. грн.
Оплата юридичних послуг	5 тис. грн.
Оренда торгової площі	30 тис. грн./міс
Закупівля необхідного допоміжного обладнання	23 тис. грн.
Оплата праці	10 тис. грн/міс
Електроенергія	6,3 тис. грн/міс
Витрати на транспортування установки	250 тис. грн
Витрати на страхування	200 тис. грн
Витрати на гарантійне обслуговування	250 тис. грн/рік

Найбільшу вартість на внутрішньому ринку України становлять безшовні труби діаметром 32 мм. Їх вартість становить 12 тис. грн/т. Тому для швидшої окупності проекту рекомендується виплавляти саме цей товар. Планується, що площадка по збору металобрухту вийде на середній запланований рівень прийому вторсировини через 2 роки, до того необхідно збирати в середньому 10 тон в місяць в перший рік і 15 тон в другий рік. Згідно прогнозних розрахунків установка зможе виготовити до 10 тон продукції в місяць в перший рік і 15 тон продукції в місяць в другий рік, що становить 180 тис. грн за місяць. Вартість закупки металобрухту -2000 грн/т.

Розрахуємо строк окупності інвестиційного проекту за заданими надходженнями та витратами за ставки дисконту 30%. Дані розрахунків наведено в табл. 12 та 13.

Таблиця 12. – Розрахунок дисконтного строку окупності інвестиційного проекту на умовах безповоротного лізингу

Показник		Початкові інвестиції	1-й рік	2-й рік
Чистий грошовий потік, тис.грн.	Витрати	-593	-1180,6	-1286,2
	Надходження		+1440	+2160
Чистий дисконтований грошовий потік, тис.грн.	Витрати		-907,88	-761,43
	Надходження		+1107,36	+1278,72
	Всього		+199,48	+517,29
Накопичений чистий дисконтний грошовий потік, тис.грн.			-393,52	+123,77
Дисконтний множник			0,769	0,592
Дисконтний період окупності				1,76

З наведених даних строк окупності проекту буде становити:

$$T = 1 + \frac{393,52}{517,29} = 1,76 \text{ роки або 1 рік і 9 місяців.}$$

Таблиця 13. – Розрахунок дисконтного строку окупності інвестиційного проекту на умовах поворотного лізингу

Показник		Початкові інвестиції	1-й рік	2-й рік
Чистий грошовий потік, тис.грн.	Витрати	-643	-1198	-1318
	Надходження		+1440	+2160
Чистий дисконтований грошовий потік, тис.грн.	Витрати		-921,26	-780,26
	Надходження		+1107,36	+1278,72
	Всього		+186,1	+498,46
Накопичений чистий дисконтний грошовий потік, тис.грн.			-456,9	+41,56
Дисконтний множник			0,769	0,592
Дисконтний період окупності				1,92

З наведених даних строк окупності проекту буде становити:

$$T = 1 + \frac{456,9}{498,46} = 1,92 \text{ роки або 1 рік і 11 місяців.}$$

В обох випадках проект окупиться вже на другому році роботи. Для порівняння проектів і вибору найдоцільнішим згрупуємо всі проведені розрахунки в таблицю 14.

Таблиця 14. – Порівняння доцільності проведення запропонованих методів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укрпромпрокат»

Вихід на ринок Ірану		
Початкові інвестиції		0
Можливість отримання доходу за рік		67920 тис. дол./рік
Ефективність проведення експорту		0,95
Контрактна вартість товарів на внутрішньому ринку		71495 тис. дол./рік
Купівля обладнання на умовах безповоротного лізингу		
Початкові інвестиції		593 тис. грн
Накопичений чистий дисконтний грошовий потік, тис.грн	1-й рік	2-й рік
	-393,52	+123,77

Термін окупності проекту	1,76 роки	
Купівля обладнання на умовах поворотного лізингу		
Початкові інвестиції	643 тис. грн	
Накопичений чистий дисконтний грошовий потік, тис.грн	1-й рік	2-й рік
	-456,9	+41,56
Термін окупності проекту	1,92 роки	

Всі проекти є прибутковими і можуть бути реалізованими на практиці. Проте можливість експорту товарів є більш привабливою з точки зору швидкості отримання прибутку. Незважаючи на те, що на вітчизняному ринку ці товари на даний момент можна було б продати дорожче, розширення географії експорту означає додаткові замовлення, а отже й додатковий прибуток, незважаючи на те, що він на 5% нижчий ніж міг би бути. Якщо порівнювати між собою проекти по купівлі обладнання, вони теж повинні бути реалізовані, можливо декілька пізніше. Адже це означає перехід від суто торгового підприємства, а мати власні виробничі потужності – це вже менша залежність від постачальників. Проте, вигідніше обрати безповоротну схему лізингу. Початкові інвестиції для реалізації проекту менші, норма амортизації обладнання також менша, тому й витрати за період часу також менші. Це зумовлює те, що такий проект окупиться на 2 місяці раніше.

ВИСНОВКИ

В магістерській роботі вирішено науково-практичне завдання щодо надання практичних рекомендацій і розробки способів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Укрпромпрокат».

1. Було проведено дослідження основних методик оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Після узагальнення даних методик було обрано основні показники, які слід розраховувати і на які слід опиратися при визначенні ефективності та доцільності проведення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Дана методика передбачає розрахунок коефіцієнтів як по експортній, так і по імпорتنій діяльності, тому може бути застосована до будь-якого підприємства.

2. Визначено, що до структури механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю входять цілі управління, методи, інструменти та ресурси. Цілі управління стають відправною точкою, так як їх досягнення, пізніше, стає критерієм визначення ефективності роботи механізму управління. Автором розроблено схему реалізації механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю, що включає в себе цілі підприємства в сфері зовнішньоекономічної діяльності, на основі яких будують критерії управління ЗЕД, після чого йде безпосереднє формування структури механізму управління.

3. Досліджено, що поняття ефективності механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства включає в себе великий комплекс заходів і повинен пронизувати весь процес менеджменту на підприємстві. До того ж, він повинен

виконувати такі функції як внутрішньофірмове планування, управління логістикою, управління ризиками, міжнародний маркетинг, управління поставками і продажами, управлінський облік, контроль і аналіз.

4. Аналіз динаміки основних показників господарської діяльності ТОВ «Укрпромпровкат» показав, що підприємство в цілому функціонує задовільно, проте існують. До них можна віднести різке скорочення обсягів продажу, як на внутрішньому ринку (-44%), так і скорочення експорту продукції (-27,5%). Серед проблем, з якими підприємство стикнулось при експорті необхідно також відзначити значне зменшення обсягу експорту до Російської Федерації, а також ускладнення проходження митного контролю, вимоги додаткових сертифікатів якості продукції для перетину митного кордону. Частка експорту до цієї країни скоротилась з 20% до 14% в сукупному обсязі експорту за 2014 рік.

5. В загальному, за 2014 рік сукупний ефект від експорту склав понад 11млн. дол, не враховуючи витрати на експорт, оскільки ціни, за якими підприємство продавало свою продукцію закордоном були значно нижчі за ціни на внутрішньому ринку.

6. До основних заходів, що в перспективі можуть підвищити прибутковість підприємства відносяться: розширення географії експорту на ринок Ірану за допомогою застосування вексельно-форфейтингової схеми розрахунків для страхування продавця від ризику неоплати та відкриття площадки-пункту прийому металобрухту для його подальшої переробки в готову продукцію та продаж на ринку України.

7. Для реалізації першого варіанту було знайдено іранського контрагента, який має представництво в Україні й готовий заключити річний контракт на щомісячні поставки декількох позицій з асортименту фірми. Було визначено номенклатуру експортованих товарів до Ірану, прогнозні обсяги поставок на рік. Також, було досліджено цінові пропозиції на ринку, на якому підприємству пропонується вести торгівлю та визначено цінову політику стосовно експортної продукції. Ціни на експорт коливаються в межах 510-520 дол/т за арматуру та 490-510 дол/т за катанку. Підприємству доцільно буде встановити ціни нижчі ніж в конкурентів, проте не забуваючи про максимізацію свого прибутку. В зв'язку з цим, продаж металопрокату в Іран доцільно вести за цінами 470 дол/т за арматуру та 480 дол/т за катанку. При аналізі другого варіанту було обрано можливість купівлі німецької установки безперервного лиття для переробки металобрухту. Було надано перелік необхідних документів для відкриття пункту прийому металобрухту, визначено оптимальне місце розташування, зазначено необхідне обладнання для відкриття. Розраховано, що початкові інвестиції (без вартості першого внеску за обладнання) становить 488 тис грн. Після аналізу можливостей співпраці з німецьким підприємством-виробником, розроблено декілька варіантів оплати обладнання – купівля в кредит або взяття в лізинг на умовах поворотного та безповоротного лізингу з двома варіантами нарахування відсотків.

8. Було розраховано, що ефективність експорту арматури та катанки до Ірану становитиме 94% та 96% відповідно. Незважаючи на це, обґрунтовано необхідність розширення поля діяльності компанії на нові закордонні ринки для розширення меж діяльності підприємства та диверсифікації експорту. При розрахунках другого варіанту було обрано можливість купівлі німецької установки безперервного лиття для переробки металобрухту в лізинг на безповоротній основі. Аналіз показав, що початкові інвестиції в цьому випадку становитимуть 593 тис. грн, а виплати за обладнання займуть 50 місяців, а дисконтований термін окупності проекту становить 1 рік і 3,5 місяці. За умов поворотного лізингу, початкові інвестиції становитимуть 643 тис. грн, а термін окупності проекту збільшиться до 1 року 11 місяців. Варіант купівлі обладнання в кредит виявився найбільш неефективним, оскільки кредит надається під високий відсоток та на невеликий термін

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ

- 1) Бондар В.Ю., Дунська А.Р. Особливості формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві [Текст] / В.Ю. Бондар, А.Р. Дунська Збірник наукових праць учасників V Всеукр. науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні підходи до управління підприємством». — К.: НТУУ «КПІ», 2014. — С. 262-265;
- 2) Бондар В.Ю. Підходи до управління валютними ризиками на підприємствах України при здійсненні зовнішньоекономічних операцій [Текст] / В.Ю. Бондар Збірник наукових праць учасників VI Всеукр. науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні підходи до управління підприємством». — К.: НТУУ «КПІ», 2015. — С. 220-224;
- 3) Бондар В.Ю. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств [Текст] / В.Ю. Бондар Збірник наукових праць учасників XIII Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки». — К.: НТУУ «КПІ», 2014. — С. 134;

АНОТАЦІЯ

Бондар В.Ю. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Укрпромпрокат»). – Рукопис.

Дипломна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 8.0306104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» - НТУУ «КПІ», Київ, 2016.

Дипломну роботу присвячено актуальній темі управління ефективністю торгового підприємства, що працює в металургійному секторі та здійснює експортно-імпорتنу діяльність. Для цього було проаналізовано стан зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укрпромпрокат», визначено резерви росту ефективності та запропоновано варіанти

покращення експортно-імпоротної діяльності. Також було розроблено рекомендації щодо імплементації даних пропозицій і розраховано прогнозовану ефективність.

Ключові слова: механізм управління зовнішньоекономічної діяльності; ефективність діяльності підприємства; закордонні ринки; розширення географії експорту.

АННОТАЦИЯ

Бондарь В.Ю. Управление эффективностью внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере ООО «Укрпромпрокат»). - Рукопись.

Дипломная работа образовательно-квалификационного уровня «магистр» по специальности 8.0306104 «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» - НТУУ «КПИ», Киев, 2016.

Дипломную работу посвящено актуальной теме управления эффективностью торгового предприятия, работающего в металлургическом секторе и которое осуществляет экспортно-импортную деятельность. Для этого были проанализированы состояние внешнеэкономической деятельности ООО «Укрпромпрокат», определены резервы роста эффективности и предложены варианты улучшения экспортно-импортной деятельности. Также были разработаны рекомендации по имплементации данных предложений и рассчитан прогнозируемую эффективность.

Ключевые слова: механизм управления внешнеэкономической деятельности; эффективность деятельности предприятия; зарубежные рынки; расширение географии экспорта.

ABSTRACT

Bondar V.Y. Efficiency of Management of International Business (on example of Ltd. "Ukrpromprokat"). – Manuscript.

Thesis educational qualification of "Master" specialty 8.0306104 "International Management" - NTU "KPI", Kyiv, 2016.

Thesis is devoted to the actual topic of performance management of trading company, operating in the steel sector and carries out export-import activity. Therefore foreign economic activity of LLC "Ukrpromprokat" was analyzed, growth reserves of performance were defined and proposed options to improve export-import activities. There have been proposed recommendations for the implementation of these proposals and projected efficiency was calculated.

Keywords: mechanism of foreign economic activity; the effectiveness of the company; foreign markets; geographical expansion of exports.