

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б.Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародних економічних відносин

Гула (Пирог) Олена Володимирівна

Оптимізація економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / Optimization of enterprise economic efficiency in foreign economic activity

спеціальність: 073 – Менеджмент
магістерська програма – Міжнародний менеджмент

Магістерська робота

Виконала студентка групи
МІММ-21
О.В. Гула (Пирог)

Науковий керівник:
к.е.н., Н.І. Болквядзе

Магістерську роботу допущено
до захисту:

«__» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри
_____ **О. М. Сохацька**

ТЕРНОПІЛЬ - 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД.....	6
1.1. Сутність та зміст економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	6
1.2 Особливості здійснення толінгових операцій на ринку товарів легкої промисловості.....	19
1.3. Управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах.....	28
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2 КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА.....	35
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Мода-Текс».....	35
2.2 Аналіз середовища функціонування ТОВ «Мода-Текс».....	41
2.3 Оцінка ефективності толінгових операцій ТОВ «Мода-Текс».....	52
Висновки до розділу 2.....	63
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД ТОВ «МОДА-ТЕКС».....	65
3.1. Продуктивність праці, як елемент досягнення оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД.....	65
3.2 Основні шляхи оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	72
3.3. Управління ризиками при здійсненні толінгових операцій.....	81
Висновки до розділу 3.....	91
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Здобувши незалежність, Україна увійшла в систему світового господарства. На ефективність, з якою вітчизняні підприємства здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, впливають внутрішні та зовнішні чинники. Достатньо часто виникають питання визначення ефективності операцій підприємств, відображення їх в бухгалтерському обліку, визначення ефективності організації в цілому та її оптимізація, дотримання чинного законодавства щодо податкових стягнень чи валютного регулювання.

Важливість даної тематики зумовлена тим, що при сучасному стані розвитку світових інтеграційних процесів в яких Україна бере активну участь, для підприємства стратегічно важливим питанням є оптимізація економічної ефективності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. При цьому ефективність ототожнюється з рентабельністю, тобто, показник, що в свою чергу демонструє рівень фінансової стійкості підприємства.

Таким чином практична значимість вище згаданих проблем і об'єктивна необхідність розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в Україні зумовили **актуальність теми** дипломної роботи, її мету і завдання, об'єкт і предмет дослідження. Адже глобальний розвиток зовнішньоекономічної діяльності в країні можливий лише при підвищенні економічної ефективності функціонування вітчизняних підприємств та укріпленні їх конкурентних позицій в порівнянні з іноземними господарюючими суб'єктами.

Метою дипломної роботи є дослідження проблем оптимізації економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та шляхів їх подолання. Визначена мета обумовлює необхідність постановки та розв'язання наступних завдань:

- визначення сутності та змісту економічної ефективності організації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- аналіз особливостей толінгових операцій на ринку легкої промисловості;
- визначення особливостей управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні ЗЕД в сучасних умовах;

- діагностика діючої практики управління економічною ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- аналіз середовища функціонування ТОВ «Мода-Текс»;
- оцінка ефективності толінгових операцій ТОВ «Мода-Текс»;
- аналіз проблем оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- пошук шляхів оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- розробка комплексу заходів для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Об'єктом дослідження дипломної роботи є оптимізація економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження є управління процесами оптимізації економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мода-Текс».

Теоретичну та методичну основу дослідження складають наукові положення сучасної економічної теорії, концепції економічного розвитку, теоретичні висновки та узагальнення вітчизняних і зарубіжних вчених. Особливо варто виділити вклад таких вчених-економістів, як М. Портер, Г. Саймон, К. Еклунд, Р. Мінцберг, Т. Миролюбова, А. Яковлев, А. Дем'яненко, Н. Логвінова, О. Гребельник щодо дослідження аспектів оцінки економічної ефективності ЗЕД.

Інформаційну базу наукового дослідження формують дані офіційної статистики, бухгалтерської звітності та аналітичні дані підприємства.

Під час написання даної роботи використовувались такі методи дослідження, як спостереження, порівняння, вимірювання, аналіз та синтез, індукція та дедукція, припущення. Також застосовувались: метод моделювання показників; математичний метод, графічний та метод систематизації даних.

Практичне значення одержаних результатів досліджень дипломної роботи полягає у запропонованому авторському підході щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мода-Текс». Підґрунтям для розробки пропозицій із підвищення економічної ефективності став аналіз

діяльності досліджуваного підприємства, пошук слабких ланок у його функціонуванні та методів їх усунення. Також вперше розроблено SWOT та PEST аналізи, матриці можливостей та загроз для ТОВ «Мода-Текс», як невід’ємний елемент у системі управління ефективністю.

Виявлені проблеми у діяльності організації сьогодні притаманні багатьом українським підприємствам, тому результати досліджень дипломної роботи мають серйозне практичне значення. Результати дослідження доцільно використовувати на практиці, зокрема для підвищення економічної ефективності даного підприємства, або ж господарюючих суб’єктів з аналогічними проблемами.

Апробація наукових досліджень відбулась на XI міжнародній науково-практичній конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (м. Тернопіль, 2018).

Структура дипломної роботи включає наступні елементи: титульний аркуш, анотацію, зміст, вступ, основну частину, яка складається з трьох розділів, в яких є підрозділи та висновки до кожного з них, загальні висновки, додатки та список використаних джерел. У першому розділі розглянуто теоретичні та законодавчі аспекти даної проблеми. У другому – за допомогою наукових методів та опираючись на дані ТОВ «Мода-Текс» було здійснено практичне дослідження та аналіз проблемних питань роботи підприємства. Третій розділ ілюструє викладені результати досліджень з висвітленням новизни згідно даної проблематики. Висновки містять узагальнену підсумкову оцінку проведеного дослідження, де викладено найважливіші наукові та практичні результати.

Загальний обсяг роботи становить 106 сторінок друкованого тексту, містить 11 таблиць, 20 рисунків, 17 формул та 6 додатків. Список використаних джерел містить 109 найменувань на 10 сторінках.

РОЗДІЛ 1

Теоретичні основи аналізу економічної ефективності організації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

1.1. Сутність та зміст економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Сьогодення диктує свої правила ведення господарської діяльності, яка ґрунтується на необхідності найякіснішого задоволення споживчих потреб людей. Дані потреби задовольняються методом виготовлення і реалізації продукту чи послуги, що необхідні споживачеві. Товари і послуги, що задовольняють потреби споживачів формують поняття «благо». Зростання рівня споживчих потреб швидше від процесу виготовлення благ ілюструє закон збільшення потреб. Цей процес зумовлений безмежністю економічних потреб людства та обмеженістю ресурсів для виготовлення необхідних товарів та послуг.

Саме економічні ресурси відіграють вирішальну роль у функціонуванні виробничо-комерційних фірм [14, с.32]. Сукупність ресурсів, що складають поняття економічні ресурси забезпечують виробництво благ та задоволення зростаючих потреб населення.

Тож які конкретно ресурси слід називати «економічними»? Економічні ресурси включають в себе шість категорій:

- фінансові ресурси (кошти);
- інформаційні ресурси (сукупність документів у системах інформації);
- оборотні засоби (матеріали);
- природні ресурси (сировинні та геофізичні ресурси);
- капітальні ресурси або основні фонди;
- трудові ресурси або персонал [14, с.34].

На основі економічних ресурсів проводиться виготовлення економічних благ. При глобальній нестачі ресурсів постає вибір перед підприємством, які блага воно здатне виготовляти і які виробничі можливості для цього наявні. Цей процес породжує таке поняття, як «альтернативні витрати», що демонструє, від чого слід

відмовитись задля виготовлення потрібного блага.

Ціллю господарської діяльності підприємств є максимальне задоволення потреб споживача з мінімальними затратами та максимальним прибутком. Споживчі потреби задовольняються шляхом виготовлення продуктів чи послуг, а також їх реалізації.

Підприємство одержує прибутки лише в тому випадку, коли доходи перевищують загальні витрати. Стале перевищення доходів над загальними витратами є основним показником економічної ефективності підприємства [15, с.125], а співвідношення між одержаними результатами від реалізації продуктів чи послуг та загальними витратами на виробництво – поняттям економічної ефективності. На рисунку 1.1 відображено суть поняття економічної ефективності.

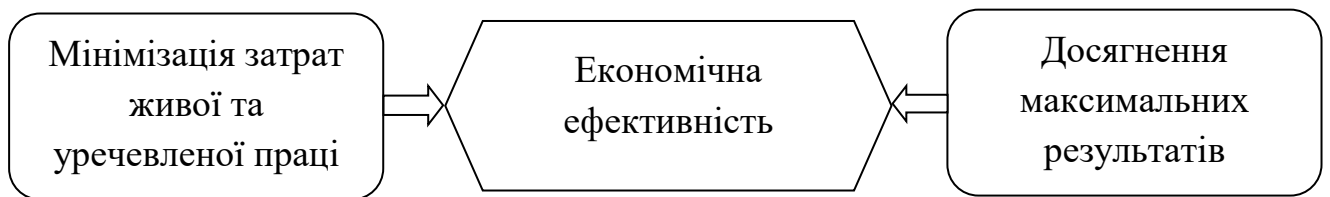


Рис. 1.1. Суть поняття економічної ефективності

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Питання оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств висвітлені в працях зарубіжних та вітчизняних науковців. До них належать:

- Миролюбова Т.В., яка запропонувала власну закономірність розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності, що ґрунтується на сукупності показників абсолютної ефективності експорту, економічної ефективності реалізації експортних товарів на зовнішньому ринку та ефективності використання виробничих та оборотних фондів при експорті [64, с.12];

- Яковлев А.І. розробив систему оцінки ефективності агентів міжнародного бізнесу і дав визначення коефіцієнту кредитного впливу [99, с.33];

- Дем'яненко А.Г. використовував кількісні показники при оцінці ЗЕД підприємства, що дозволило детальніше простежити за тим як фактори впливають

на ефективність [24, с.24].

Існує ряд концепцій зарубіжної економічної літератури, які дають характеристику чинникам при формуванні конкурентної позиції підприємств на ринку, визначають інструменти, механізми, методи для досягнення конкурентних переваг. В цій області проводили дослідження такі економісти, як: М. Портер, Г. Саймон, К. Еклунд, Р. Мінцберг [25, с.458].

В розрізі економічного раціоналізму суб'єкти господарської діяльності встановлюють корисність своїх економічних дій, майбутніх витрат, які потрібні для отримання прибутку, зіставляють витрати із отриманими результатами.

На загальну економічну ефективність має великий вплив ресурсна. З даного виду ефективності дізнаємося який обсяг виготовленої продукції доводиться на одиницю витраченого ресурсу. До ресурсної ефективності відноситься матеріаловіддача, капіталовіддача та продуктивність праці [7, с. 34].

У показнику рентабельності проявляється економічна ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Рентабельність – це один з головних показників оцінки конкурентоздатності підприємства. Даний показник являє собою співвідношення між отриманими протягом року прибутками і витраченим капіталом.

Показник економічної ефективності (ЕЕ) розраховується за формулою:

$$ЕЕ = \text{Результати} / \text{Витрати} * 100\% \quad (1.1)$$

Виходячи з даної формули, економічна ефективність показник відсотковий. В той же час результати діяльності і витрати співставляються у грошовому виразі. Це зумовлено зручністю порівняння даних показників. Інформація є достовірнішою саме в грошовому виразі.

У сучасну епоху, визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності має комплексний характер. Поняття проявляється в ряді економічних показників, що демонструють переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Ці зв'язки забезпечують необхідні розміри виготовлення певних видів товарів, інтеграцію до національної економіки здобутків в сферах науки і техніки, отримання необхідної

сировини і матеріалів, розширення номенклатури товарів та послуг, що реалізуються на ринку. Завдання підвищення ефективності діяльності підприємства потрібно розглядати з факторами, що на нього впливають. Перелік основних факторів, що впливають на підвищення ефективності зображені на рисунку 1.2.

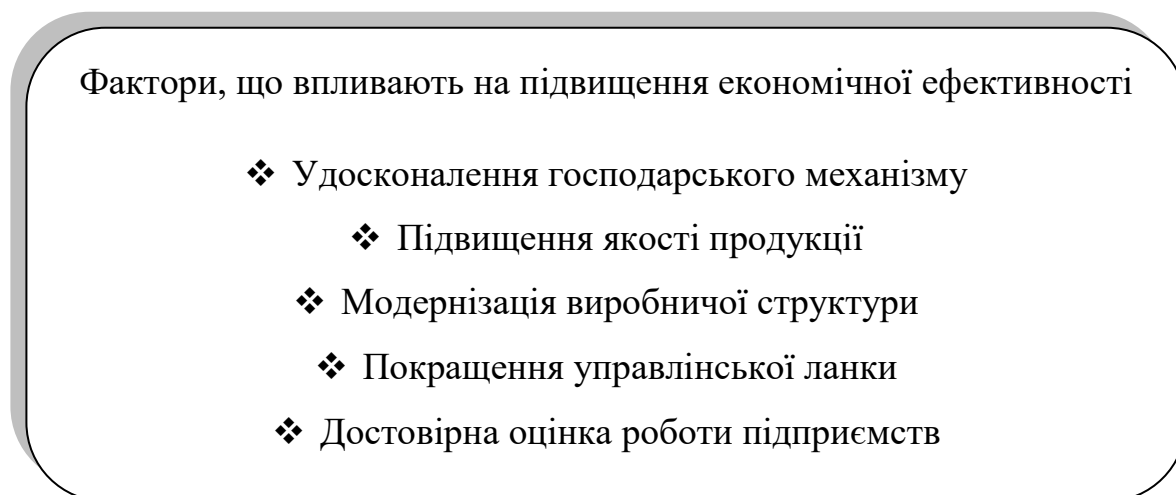


Рис. 1.2. Фактори, що впливають на підвищення економічної ефективності

Джерело: [10]

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності проводиться на основі конкретних взаємопов'язаних процесів: фінансові вкладення в операційну діяльність (витратна складова); одержання доходу від реалізації товарів і послуг. В залежності від операцій котрі здійснюються на зовнішньому ринку та їх масштабу ці процеси відбуваються по-різному. Вплив ознак протікання даних процесів на формування складних потоків фінансових платежів є очевидним [18, с.32].

На основі показників обсягу експорту, імпорту та прибутку від зовнішньоекономічної діяльності повинна проводитись достовірна оцінка ефективності ЗЕД. На розмір прибутку крім обсягів експорту впливають внутрішні та зовнішні фактори. Це і зміни собівартості товарів, їх структури, якості чи асортименту, зміни ціни на кінцевий продукт чи сировину, що використовується для його виготовлення, також зміни курсу акцій чи

податкового кодексу, митних тарифів [57, с.135].

Мета економічної ефективності – забезпечити підприємство максимальним прибутком, оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність, вдосконалити структуру експорту та співпрацю з закордонними партнерами. Ефективність належить до функцій кон'юнктурно-цінової політики підприємства в процесі операційної діяльності. До економічної ефективності підприємства включають виробничу ефективність, ефективність кадрових ресурсів, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та ділової активності [14, с.38].

Ефективність виробництва являє собою оптимальне і органічне поєднання основних факторів виробництва. До вказаних факторів належать: основні засоби, земля, предмети праці, робоча сила. Для задоволення потреб споживачів відбувається складний процес виробництва, який ґрунтується на використанні чотирьох вищеназваних факторів. Зв'язок процесу виробництва і безпосередньо ефективності виробництва проілюстровано на рисунку 1.3 «Система взаємозв'язку виробничого процесу з ефективністю виробництва».



Рис.1.3. Система взаємозв'язку виробничого процесу з ефективністю виробництва

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Будь-яке виробництво шляхом використання ресурсів чи їх переробки отримує продукцію для реалізації. Проте, підприємства мають різну ефективність виробництва, бо використовуючи рівну кількість ресурсів отримують різні результати. Система аналізу економічної ефективності підприємства при

здійсненні ЗЕД потребує вдосконалення [73, с.32].

Актуальною на сьогодні є проблема відбору критеріїв аналізу ЗЕД, які б дали змогу окремим підприємствам в залежності від виду, масштабів і сфери діяльності оптимально оцінити їх ефективність та розробити шляхи її вдосконалення.

Для загальної оцінки ефективності діяльності використовують різні методи: метод сум (наприклад суми приростів індексів, які характеризують зміни продуктивності праці, фондівіддачі й матеріалівіддачі); метод суми місць, яких дістали підприємства по різних відібраних показникам: найменша сума місць означає перше місце в рейтингу підприємств і т.д.; метод бальної оцінки, коли кожний показник має свій вагомий бал і в балах же оцінюється приріст показників по певній шкалі (в теорії управління для цієї мети були розроблені способи об'єднання різних показників, не пов'язані з їх підсумовуванням і розподілом; «метод відстаней» для рейтингової оцінки об'єктів аналізу; метод розрахунку середньгеометричної (середньоарифметичної) величини із показників, виражених у відносній формі. Загальним недоліком розглянутих методик є їх слабка економічна обґрунтованість, оскільки одержувані на їх основі узагальнюючі показники не мають економічної сутності, але вони широко використовуються для цілей порівняльної комплексної оцінки ефективності діяльності [82, с.56].

Лише при правильному розході ресурсів задоволення потреб споживачів буде можливим, оскільки підприємства стикаються з нестачею виробничих ресурсів в умовах глобалізації виробництва. Економічна ефективність підприємства при здійсненні ЗЕД в глобальному розрізі – це витрати на операційну діяльність поділені на результати, що отримали від реалізації продукції на зовнішньому ринку. Ресурси, що використовуються, сировина, кадрові ресурси, земля чи оборотні фонди становлять витрати. Виготовлений продукт, а згодом фінансовий результат від реалізації є результатом діяльності підприємств.

Економічна ефективність підприємства – показник відсотковий. Проте

розрахунок витрат і прибутків здійснюється у грошовому виразі. Це поняття розглядається в комплексі з усіма напрямками функціонування підприємства. Економічна ефективність є показником результатів. До них належить такий показник як прибутковість. Він показує перевищення доходів над витратами.

Для будь-якого підприємства оптимізація економічної ефективності є важливим питанням. Адже цей процес зумовлює отримання максимальних прибутків, мінімізуючи затрати. Лише після визначення економічної ефективності можна давати оцінку результативності економічної системи. Отже, економічна ефективність – основний критерій, що оцінює діяльність підприємства [86, с.193].

Оцінюючи ефективність ЗЕД підприємства використовують системний підхід. Він охоплює всі фактори існування організації. В сучасних організаціях системний підхід для оцінювання ефективності показує, що для того щоб оцінити ефективність організацій різних видів не існує єдиного критерію. Немає також єдиного критерію для оцінки задоволеності усіх конкурентних стратегічних груп.

З допомогою цього підходу можна проаналізувати усі види зовнішньоекономічних операцій. На основі критеріїв (ознак) здійснюється аналіз виробничої ефективності. Це дозволяє у кількісному виразі оцінити ефективність виробництва прорахувавши проміжні та узагальнені показники. Також дає змогу побудувати факторну модель, спрогнозувати можливі відхилення та вирішити нагальні проблеми. Завдяки змішаним критеріям управління, в підприємствах з добре розвинутою ланкою менеджменту, пристосування до різноманітних ситуацій є значно розвиненішим [90, с.43].

Економічний аналіз ґрунтується на дослідженні стану фірми в сфері ЗЕД, виявленні відхилень від планового рівня, та пошуку факторів, що спричинили дані відхилення. При оцінці напрямків зовнішньоторгівельного обігу та його структури визначення ефективності операцій є підґрунтям в плануванні операцій експорту та імпорту національного масштабу. Такі розрахунки проводять в іноземній та національній валюті. Визначення економічної ефективності при здійсненні ЗЕД підприємства вимагає обчислення економічних показників. Існує

два основних види показників економічної ефективності (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Основні види показників економічної ефективності

Джерело: [81]

Як видно з рисунку 1.4 існують відмінності між видами показників. Суть відмінності в тому, що показники ефекту обчислюються як різниця між результатами і витратами від діяльності, а показники ефективності – як співвідношення цих величин. Також відмінними є одиниці виміру цих величин. Показники ефекту виражаються в грошовому значенні, а показники ефективності у відносному.

При обчисленні показників ефективності потрібно дотримуватись певних методологічних положень, принципів. Всі ці принципи покликані спростувати процес розрахунку економічних показників. Таке спрощення можливе за рахунок зведення одиниць в яких виражаються певні величини (такі, як: витрати, доходи), розрахунку показників, що знаходяться в одному часовому інтервалі. Принципи обчислення показників ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД також дозволяють провести економічний аналіз поточного стану підприємства, а й сформулювати проблематику і знайти резерви для її вирішення на майбутнє.

Перелік принципів розрахунку показників економічної ефективності

підприємства, та пояснення щодо їх значення проілюстровані на рисунку 1.5.

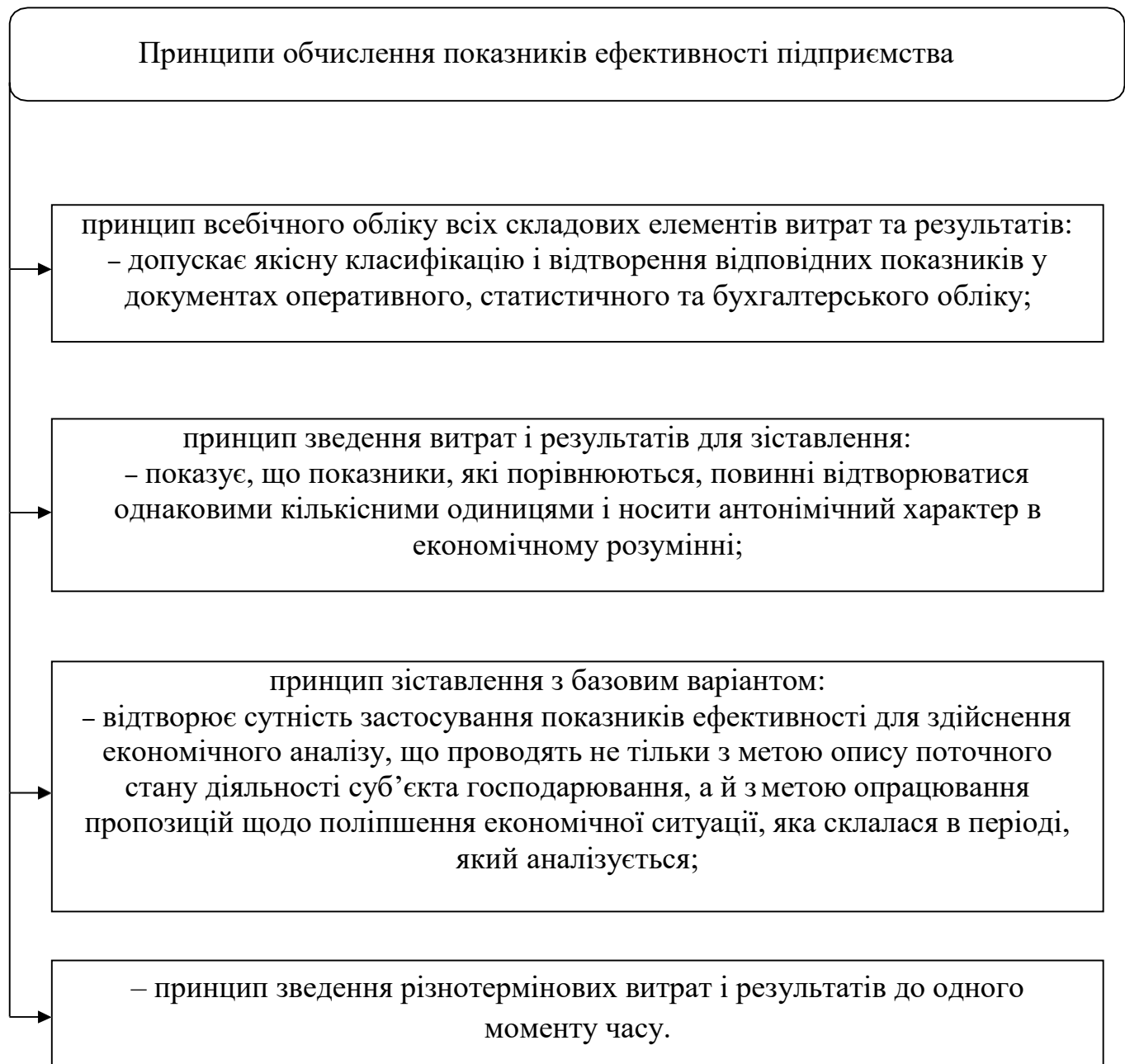


Рис. 1.5. Принципи обчислення показників ефективності

Джерело: [81]

Для оцінки діяльності використовують метод порівняння фактичних результатів із плановими за минулий період. Також порівнювати можна беручи за основу нормативні показники або показники підприємств-аналогів.

Результати оцінки ефективності являються основою для управління діяльністю та корекції планів. Головним чином, оцінка проводиться для отримання двох основних результатів (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Результати оцінки ефективності

Джерело: побудовано автором на основі [86]

Особливу роль відіграє оцінка ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД у сучасних умовах. Сьогодні господарська самостійність і автономність призводять до збільшення відповідальності та обґрунтованості управлінських рішень [64, с.21].

Найбільш поширена методика для визначення економічної ефективності ЗЕД на рівні господарюючого суб'єкта введена Мирюбовою Т. В. Дана методика вже випробувана на ряді великих промислових та аграрних підприємств. Суть методики полягає у розрахунку двох основних показників: економічної ефективності експорту та економічної ефективності імпорту (рис. 1.7).

Головним чином, експорт зовнішньоторговельного підприємства вважається ефективним коли дохід від експорту продукції перевищує витрати на експортну діяльність. Також, якщо прибуток від експорту перевищує прибуток підприємства від операційної діяльності на вітчизняному ринку, підприємство слід вважати експортноспрямованим і зосередитись на веденні ЗЕД. Аналогічна ситуація і з показником ефективності імпорту.

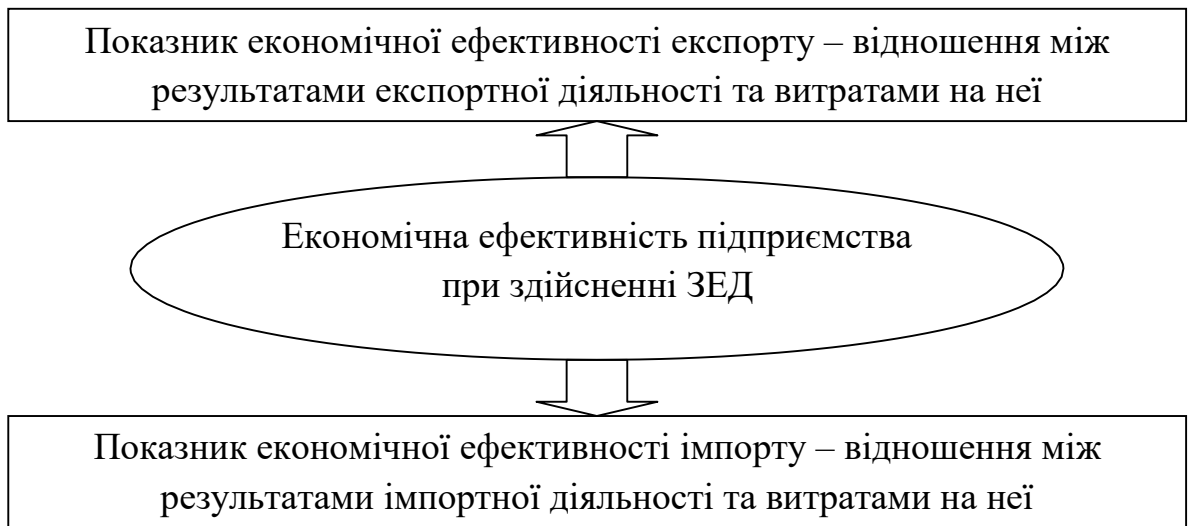


Рис. 1.7. Показники економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД

Джерело: побудовано автором на основі [64]

Розрахунок показника економічної ефективності експорту:

$$EE_{\text{екс.}} = V_{\text{в.ф.}} + V_{\text{грн.}} - V_{\text{екс.}}; \quad (1.2)$$

де $EE_{\text{екс.}}$ – економічний ефект від експортної діяльності, в гривнях; $V_{\text{в.ф.}}$ – відрахування в валютний фонд підприємства, гривневий еквівалент. Здійснюється перерахунок валюти в гривні за курсом на дату надходження, в гривнях; $V_{\text{грн.}}$ – виручка від обов'язкового продажу валюти, в гривнях; $V_{\text{екс.}}$ – витрати на експорт, вимірюється в гривнях.

$$E_{\text{екс.1}} = (V_{\text{в.ф.}} + V_{\text{грн.}}) / V_{\text{екс.}}; \quad (1.3)$$

де $E_{\text{екс.1}}$ – економічна ефективність експорту;

$$E_{\text{екс.2}} = O_{\text{екс.}} / C_{\text{екс.}}; \quad (1.4)$$

де $E_{\text{екс.2}}$ – економічна ефективність експорту; $O_{\text{екс.}}$ – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах, вимірюється в гривнях; $C_{\text{екс.}}$ – виробнича собівартість товарів для експорту, грн.

$$E_{\text{екс.3}} = (V_{\text{в.ф.}} + V_{\text{грн.}} - V_{\text{екс.}} / V_{\text{в.ф.}} + V_{\text{грн.}}) * 100\% * (V_{\text{в.ф.}} + V_{\text{грн.}} / K_{\text{екс.}}); \quad (1.5)$$

де $E_{\text{екс.3}}$ – економічна ефективність експорту, у відсотках; $K_{\text{екс.}}$ –

середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, з яких виготовляють експортну продукцію, в гривнях.

При укладенні експортних угод розраховуються вказані показники економічної ефективності. Це допомагає вибрати найоптимальніші серед угод по максимізації доходу, а також аналізувати і планувати зовнішньоекономічну діяльність. Основуючись на дані розрахунки можна зробити висновок про економічну ефективність експорту [81, с.28].

Тоді коли $E_{екс1} > 1$ і $E_{екс1} > E_{екс2}$ експорт даного виду товарів для підприємства є економічно вигідним. Тому, варто максимально збільшувати експорт цієї продукції для підвищення прибутку. Вигідність експорту товарів демонструє показник $E_{екс3}$. З його значення дізнаємось дохід від експорту в загальних результатах експорту підприємства та оборотність авансованого капіталу за обраний період.

Імпорт товарів на вітчизняний ринок може здійснюватись як з метою використання цього товару самим імпортером, так і для реалізації його на вітчизняному ринку. Саме через різноманітну спрямованість використання імпортного товару потрібно обирати різні методики обрахунку економічної ефективності імпорту. У випадку, коли товар ввозиться з метою використання самим імпортером, використовується така формула розрахунку економічної ефективності імпорту:

$$EE_{імп.} = Ц_{вн.} / V_{імп.}; \quad (1.6)$$

де, $EE_{імп.}$ – економічна ефективність імпорту; $Ц_{вн.}$ – внутрішні ціни на аналогічний товар; $V_{імп.}$ – витрати на імпорт продукції. Для того, щоб імпорт можна було вважати ефективним, показник $EE_{імп.}$ повинен перевищувати 1.

Коли продукція імпортується на вітчизняний ринок для реалізації, економічну ефективність імпорту можна розрахувати за данною формулою:

$$EE_{імп.} = (Ц_{вн.} - ПДВ) / V_{імп.}; \quad (1.7)$$

де, ПДВ – податок на додану вартість.

Ці формули використовують для розрахунку економічної ефективності

експортних операцій коли здійснюється валютний розрахунок за продукцію згідно з зовнішньоекономічною угодою чи у випадку збігу по часу поставки товару та розрахунку за нього. Розраховуючи економічну ефективність експорту до експортних витрат також відносять додаткові чи накладні витрати та експортні мита.

Від експортно-імпортних операцій підприємство отримує економічний ефект: прямий і непрямий. Від покращення фінансових результатів – прямий, непрямий же від зниження затрат на виготовлення продукції [81, с.29].

Отже, із вище викладеного матеріалу можна зробити висновок, що аналіз економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД ґрунтується на розрахунку двох основних показників: економічної ефективності експорту та економічної ефективності імпорту. Головним чином, дані показники обраховуються методом зіставлення результатів і витрат від проведення зовнішньоторговельних операцій.

Наведені також нормативні значення ефективності при здійсненні ЗЕД з метою можливості порівняння з показниками досліджуваного підприємства та визначення відхилень від вказаного рівня. Таким чином, запропонована методика розрахунку економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД розглядає головні чинники, що обумовлюють даний показник.

Розглянута методика розрахунку економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД є простою та ефективною у використанні. Вона охоплює аналіз основних показників, які дають уявлення про доцільність ведення ЗЕД та її ефективність.

При обчисленні показників ефективності підприємства важливими є принципи за якими проводиться обрахунок. Основним моментом в проведенні оцінки ефективності являються результати такого аналізу.

Саме завдяки отриманим результатам підприємство може сформулювати проблеми та знайти резерви їх вирішення. Таким чином, господарюючий суб'єкт може оперативно реагувати на зміну середовища та розробляти стратегічні плани розвитку базуючись на своїх можливостях та прихованих резервах.

Потрібно також розділяти поняття ефекту та ефективності. Ефективність – це співвідношення доходів і витрат, тоді коли ефект обчислюється як різниця цих величин. Також вони різняться одиницями виміру. Ефект – це абсолютне значення і вимірюється у грошових одиницях. А показник ефективності являється відносним, тому виражається у відсотках або частках. Синтез даних показників, в свою чергу і є економічною ефективністю [62, с.36].

В сучасних умовах ведення бізнесу, можливість адекватно і достовірно оцінити ефективність здійснення підприємством ЗЕД дає можливість виявити проблеми, що заважають підвищити рівень отримуваних результатів. В подальшому на основі даних проблем формуються пропозиції та методи щодо їх вирішення. Отже, для ефективної діяльності підприємства потрібно систематично проводити оцінку ефективності та підвищувати її рівень.

1.2 Особливості здійснення толінгових операцій на ринку товарів легкої промисловості

Легка промисловість України з історичних міркувань займала одне з провідних місць у виробництві промислових товарів народного господарства. Галузь, яка в минулому була джерелом значних бюджетних надходжень, сьогодні знаходиться в доволі скрутному становищі. В результаті проведення політики лібералізації імпорту, що мала місце в 90-х роках, Україна занадто широко відчинила двері для зарубіжних товарів. Від цього постраждала не тільки легка промисловість, а й вся економіка країни. Законодавчою владою не було зроблено конкретних кроків зі створення необхідних умов для ефективної роботи підприємств легкої промисловості, для залучення інвестицій, а існуюча податкова політика унеможлиблює широкомасштабне виробництво.

Товари вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку присутні в обмеженій кількості. Ринок заповнений товарами низької якості, іноземного походження. Вітчизняні продукти є неконкурентоспроможними. Недостатньою є інвестиційна та інноваційна діяльність. Так можна було охарактеризувати легку

промисловість до останнього часу.

Україна займала останні позиції рейтингу по залученню прямих іноземних інвестицій в галузь виробництва одягу, порівнюючи з країнами Центральної і Східної Європи (спираючись на дані Державної служби статистики України [26]). Це показує, що зацікавленість з боку іноземних інвесторів була вкрай низькою та існувала нагальна потреба підвищення інвестиційної привабливості швейних підприємств. Така ситуація в основному спричинена: великою часткою імпортованих товарів, котрі ввозяться контрабандою чи за демпінговими цінами; велика собівартість товарів вітчизняного виробництва; відсутність виробників спеціального устаткування для виготовлення товарів легкої промисловості і деталей до цього устаткування; залежність швейної промисловості від сировини, що імпортується та інші.

Спираючись на думку вітчизняних і міжнародних експертів, легка промисловість – це галузь з величезним потенціалом. Країна налічує понад дві тисячі підприємств легкої промисловості. В галузі працює понад 85 тисяч працівників. Галузь поступово нарощує свою потужність і ось уже кілька років поспіль показники стало зростають. Відбувається активний розвиток швейної, трикотажної, текстильної, шкіряно-взуттєвої сфер. Товари українського виробництва експортуються в 150 країн.

Аналіз статистичних даних від 2010 по 2017 рік показує, що за останні три роки спостерігається позитивна тенденція розвитку швейної промисловості. Зросли капітальні інвестиції в галузь на 24%. Також зріс загальний обсяг виробництва на 6,3%. А обсяг реалізованих товарів сягнув позначки 25 мільярдів гривень, що зображено на рисунку 1.8.

Швейна промисловість виготовляє різні види продукції: футболки, блузки, сорочки, спідниці, сукні, штани, шорти, бриджі, комбінезони, жилети, жакети, костюми, блейзери, різноманітні комплекти, пальта, куртки, плащі, домашній одяг та інші вироби [26].

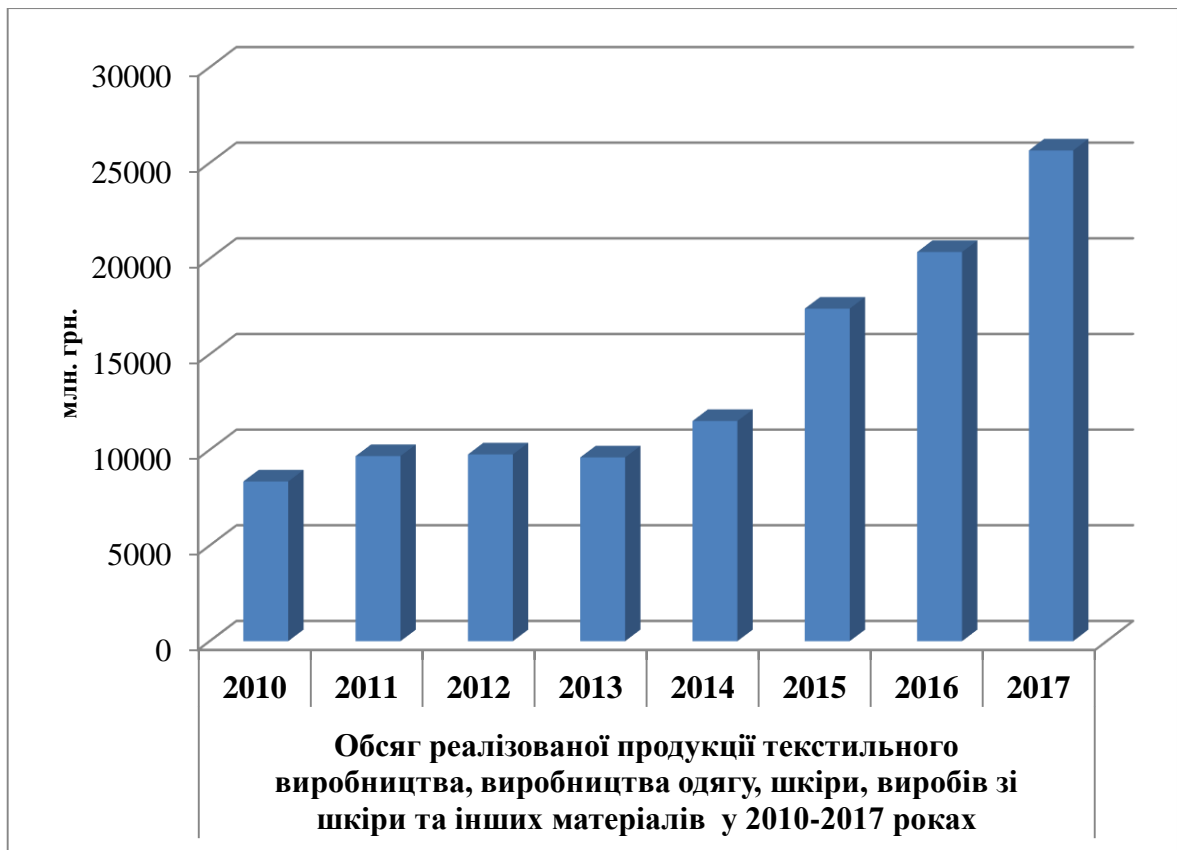


Рис. 1.8. Обсяг реалізованої продукції швейної промисловості

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [26]

Аби дослідити різновиди швейної продукції, випущеної в Україні за 2017 рік та кількість їх виробництва, було розроблено кругову діаграму (рис. 1. 9)

Сучасний стан підприємств легкої промисловості є доволі складним, оскільки існує багато проблем, які необхідно дослідити і вирішити:

- великі виробничі витрати;
- недосконале оподаткування;
- сировинна проблема;
- застаріле обладнання на виробництвах;
- не конкурентоздатність товарів на вітчизняному та міжнародних ринках;
- проблема збуту товарів;
- низький рівень міжнародних інвестицій;
- неефективний менеджмент на багатьох підприємствах;
- недостатня кваліфікація управлінських кадрів;
- низький рівень культури та технології виробництва.

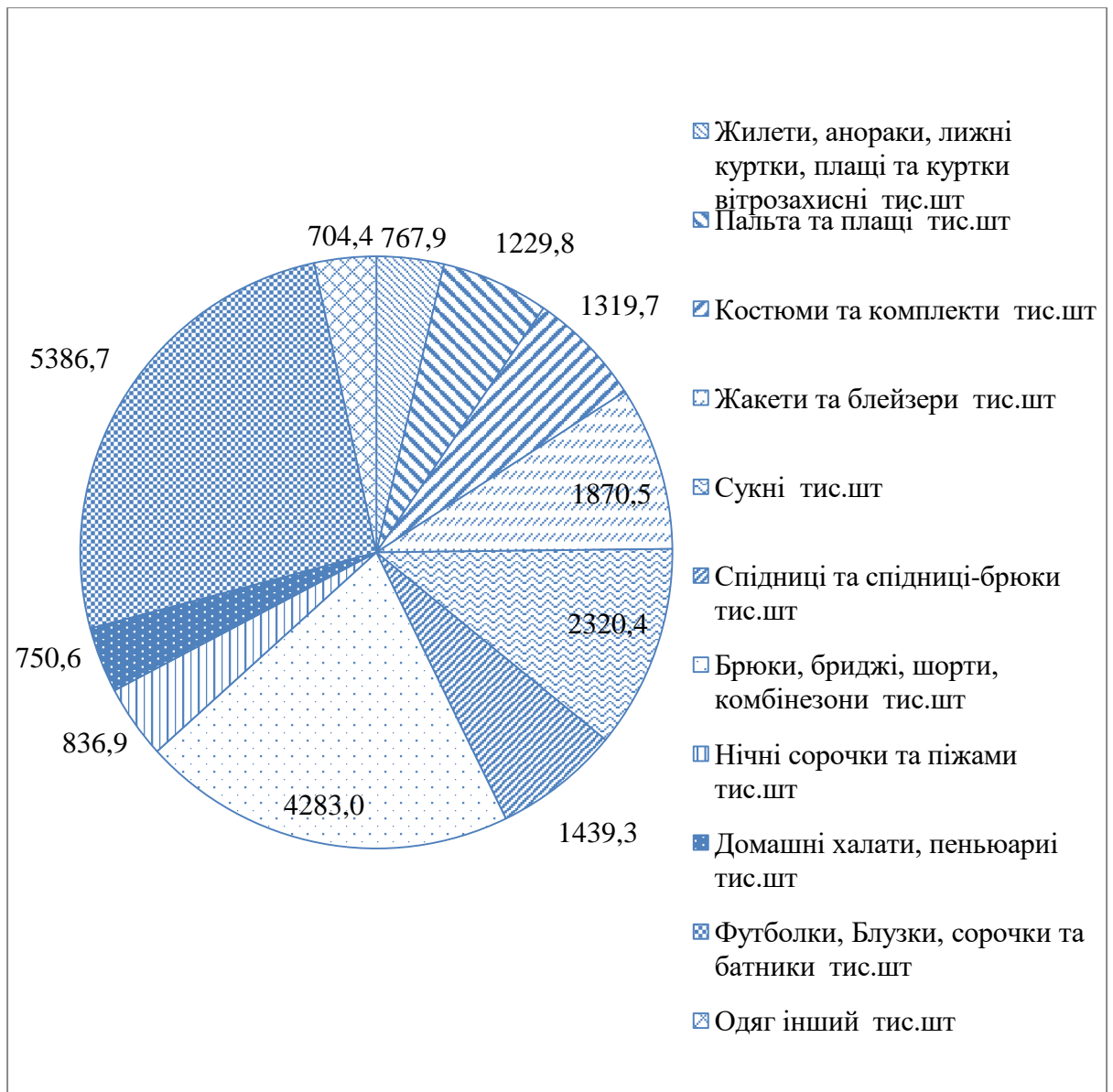


Рис. 1.9. Кількість та різновиди валової швейної продукції виготовленої в Україні за 2017 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [26]

Підприємства легкої промисловості потребують інвестиційної підтримки, що і пояснює їх роботу за толінговими схемами, оскільки у такий спосіб з'являється можливість появи обігових коштів [74, с.245].

Толінг, що співзвучно з англійським tolling – це послуги з перероблення імпоротної сировини, що ввозять на митну територію країни без оподаткування і передачі права власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє, із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави. Операції із залученням давальницької сировини, або толінгові операції є видом зустрічної торгівлі.

З юридичного погляду, толінг – це конструкція господарського договору, згідно з яким одна сторона (толер) надає певну сировину іншій стороні (переробникові), беручи на себе зобов'язання оплатити витрати на перероблення сировини в обумовлену договором готову продукцію, яку буде передано у власність толерові. Згідно з толінгом, або давальницьким контрактом, переробне підприємство отримує як плату за перероблення сировини або гроші, або частину сировини, або частину готової продукції [74, с.247].

Розвиток вітчизняного ринку характеризується переробленням давальницької сировини внутрішнього та іноземного походження. З огляду на це толінг можна поділити на внутрішній та зовнішній. Зокрема, внутрішній толінг – це процес перероблення підприємством давальницької сировини, що має вітчизняне походження (резидентами). Тоді як зовнішній толінг – це процес перероблення підприємством сировини іноземного походження.

Розділяють також поняття активна і пасивна переробка. Активна – переробка наданих ресурсів іноземними партнерами (толінгерами) для підприємств країни, що здійснює переробку. Пасивною вважають ту переробку, за якої перероблення сировини здійснюють підприємства країни-переробника для іноземного замовника.

Існує декілька форм розрахунку за послуги переробки давальницької сировини. До них належать:

- оплата сировиною (підприємство, що здійснює переробку як плату за послуги отримує визначений відсоток сировини);
- оплата грошима (застосовується при неможливості збуту готової продукції підприємством-переробником);
- розрахунок готовою продукцією (як плату за послуги використовують готові вироби);
- змішана форма (поєднання вище вказаних видів) [96].

Перед прийняттям нового Митного кодексу України, до операцій з переробки сировини застосовувався термін «операції з давальницькою сировиною». Дане поняття було закріплене в Законі України «Про операції з

давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» № 327/95-ВР від 15.09.1995 р., що регулював операції з давальницькою сировиною з іноземними контрагентами. Закон втратив чинність у 2012 році і на зміну йому функції регулювання перебрав на себе новий Митний кодекс України, але термін «давальницька сировина» у ньому не закріплений.

Толінгові операції у Митному кодексі України визначаються як операції «з товарами, розміщеними у митній режим переробки». Використовують режим переробки на митній території держави, за умови, що українська сторона – це підприємство, яке надає послугу переробки товарів, а іноземний контрагент виступає постачальником. Для взаємодії між замовником і переробником чи виробником укладається зовнішньоекономічний договір, який відповідає «Положенню про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затверджений Наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України [96].

Спираючись на Митний кодекс України, обробка на митній території вважається митним режимом. Відповідно до цього режиму іноземна сировина чи товар піддаються переробці, згідно встановленого законодавством порядку. До них не застосовуються заходи нетарифного регулювання ЗЕД при умові подальшого реекспорту переробних продуктів. Отже, іноземні товари, що перетинають український митний кордон і реєструються в митному режимі переробки при дотриманні усіх умов даного режиму будуть вважатися сировиною переробки на давальницьких умовах.

Сам термін «давальницька сировина» є виключеним із нормативно-правових актів України, що регулюють ЗЕД. Проте це поняття вживають і зараз, надаючи йому закріпленого міжнародними правилами значення.

Різні погляди на толінг переважно пов'язані з тим, що в процесі інтеграції та глобалізації світової економіки диференціюються форми співпраці між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що нормативно закріплені у договорі. Тобто в одному і тому самому зовнішньоекономічному договорі на перероблення товарів суб'єкти господарювання можуть закріплювати різні умови

контракту, які залежать від специфіки діяльності, що у результаті може змінювати відносини між партнерами та процедуру митного оформлення давальницької сировини і продуктів перероблення (готової продукції). Предмет договору при цьому не змінюється (операції з перероблення товарів або операції з давальницькою сировиною, або толінгові операції). Єдиною відмінністю між толінговими операціями і операціями з давальницькою сировиною є те, що перші з них здійснюються між контрагентами різних країн, тобто толінгові операції є предметом зовнішньоекономічних договорів. Операції з давальницькою сировиною можуть здійснюватися при укладанні контрактів між резидентами як однієї, так і різних країн [74, с.246].

На українському ринку найпопулярнішим є виробництво на давальницьких умовах продукції легкої промисловості. За різними оцінками, від 70% до 95 % швейної продукції в Україні виготовлено за толінговими операціями. Деякі підприємства повністю функціонують як давальницьке виробництво, так як наприклад ТОВ «Мода-Текс», інші – поєднують планове виготовлення товарів з давальницьким для того щоб максимально завантажити виробничі потужності.

Для прикладу, в середньому українська швачка отримує заробітну плату від 5500 до 11200 грн (200-400 євро) за місяць, а німецька – у 6-7 разів більше (1200-2500 євро залежно від виконуваної роботи). Тому вигода від постачання своєї сировини в Україну для іноземних виробників є очевидною. Тож країни, де витрати на оплату праці є високими звертають увагу на необхідність розміщувати свої замовлення по переробці сировини в країнах з нижчим рівнем оплати праці, до таких належить і Україна.

Серед мотивів толінгу переважає бажання завантаження власних виробничих потужностей чи нестача обігових коштів для забезпечення виробництва (в тому числі закупівлі сировини, утримання обладнання і т.д.). Толінг дає можливість підприємству-виробнику перенести частково свої постійні витрати на вартість продукції, виготовленої на давальницькій сировині, а також покращити фінансові результати. Також зменшується потреба підприємства у кредитних ресурсах, збільшується зайнятість і подальший збут продукції.

Результати дослідження свідчать, що основними перевагами для підприємств легкої промисловості, котрі здійснюють операції з перероблення давальницької сировини, є:

- можливість максимально завантажити власні виробничі потужності та запобігти простою виробництва;
- оновлення власного технологічного обладнання з врахуванням новинок і тенденцій, що склалися в міжнародному бізнесі;
- відсутність додаткових витрат на просування і збут продукції;
- збільшення кількості робочих місць та постійне підвищення кваліфікації працівників, що збільшує вартість інтелектуального капіталу;
- вибіркове вивчення міжнародного ринку легкої промисловості, тенденцій моди та вподобань споживачів;
- збільшення інвестиційної привабливості підприємства;
- налагодження надійних зв'язків з можливими партнерами та інвесторами;
- виробництво якісної продукції згідно чітких вимог замовника, оскільки контролюють якість і параметри роботи як підприємство-переробник, так і замовник;
- формування позитивного іміджу підприємства у свідомості потенційного споживача на внутрішньому ринку як безпосереднього виробника одягу відомих, світових брендів, дотримання міжнародних стандартів праці, сертифікація [6, с.167].

Основними перевагами толінгових операцій для замовника є:

- можливість зменшити собівартість продукції через утримання виробництва в країнах з низькими витратами на заробітну плату;
- залучення технологій та не задіяних виробничих потужностей для виробництва необхідних товарів;
- спрощення системи оподаткування;
- перенесення виробництв з жорсткими екологічними нормами в країни із слабшими вимогами.

Специфіка роботи підприємств із залученням давальницької сировини має

свої позитивні та негативні сторони, і в разі припинення співпраці з іноземними партнерами може призвести до значних збитків чи банкрутства, оскільки вітчизняні підприємства, які працюють переважно на умовах давальницької сировини орієнтуються на експорт і меншою мірою на внутрішній ринок, на якому існує жорстка конкуренція з боку імпортованих товарів (які були ввезені за демпінговими цінами чи контрабандою).

Для зменшення імпортованих товарів за демпінговими цінами необхідно посилити державний контроль за ввезеними товарами легкої промисловості, доцільно запровадити ліцензування діяльності, пов'язаної з ввезенням і реалізацією одягу та інших виробів. Це підвищить інвестиційну привабливість галузі. За зменшення тіньового імпорту товарів вітчизняні підприємства отримають можливість для свого розвитку на внутрішньому ринку. Проте цілком відмовитися від операцій за давальницькою сировиною фактично неможливо, оскільки значна частина підприємств більшою мірою залежать від неї, і це негативно вплине як на галузь, так і державу загалом [74, с. 245].

У зв'язку з сьогоденною ситуацією в країні, через коливання курсу валют багато підприємств понесли збитки. Проте підприємства легкої промисловості, що працюють з іноземними партнерами за давальницькими схемами, змогли одержати певні переваги оскільки за пошитий одяг одержують виручку в іноземній валюті.

Сьогодні тема розвитку легкої промисловості активно досліджується в економічній літературі, є приводом багатьох дискусій і тому стає дуже актуальною. Якою б тяжкою не була ситуація у легкій промисловості. Вона не є безвихідною. Це дуже перспективна галузь, яка може в разі проведення певних заходів і сама розвиватись і постійно збільшувати надходження до бюджету країни. До цих заходів належать:

- розробка такої системи оподаткування для легкої промисловості, яка б стимулювала виробництво якісних, конкурентоспроможних товарів, їхнє постійне оновлення під впливом модних тенденцій, а також сприяла технічному переоснащенню підприємств, впровадженню новітніх технологій;

- перегляд норм митного регулювання системи захисту вітчизняного виробника;
- застосування пільгового кредитування підприємств для модернізації основного виробництва, освоєння нових видів продукції, закупки сировини, яка зовсім не виробляється в Україні або виробляється в недостатній кількості;
- створення конкурентоспроможних українських підприємств за участі капіталу іноземних компаній, що працюють у галузі легкої промисловості, з метою використання їхнього досвіду в управлінській, фінансовій, маркетинговій та інших сферах господарської діяльності, налагодження зовнішньоторгівельних зв'язків з ними.

1.3. Управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах

В сучасному становищі глобальної економіки питання ведення ЗЕД підприємством стає все більш важливим. Створюються митні і економічні союзи, тіснішає інтеграція між країнами. Зовнішньоекономічна діяльність допомагає працювати з іноземними споживачами та партнерами і стає головною формою прояву міжнародного співробітництва [94, с.47].

Ефективне ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності передбачає створення і постійне удосконалення системи управління даним видом діяльності. Саме це є одним із найголовніших завдань менеджменту підприємства, яке здійснює ЗЕД. Для підприємств України система управління економічною ефективністю є однією із найслабших сторін. Причиною цього являється те, що підвищення ефективності передбачає раціональне ведення бізнесу, оптимізацію витрат та підвищення доходів. У більш звуженому розумінні це означає, що на кожну одиницю вкладеного часу і коштів підприємство повинно отримати максимальну віддачу. Загальнонаціональний розвиток бізнесу в даний час знаходиться на етапі, коли ще не можливо досягнути повністю глибини проблеми нерационального використання ресурсів.

Система управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні ЗЕД передбачає розробку і використання системи виміру ефективності. Система виміру ефективності функціонування фірми являється комплексною і складною. Дана система відображає, по-перше, рівень досягнення підприємством цілей та інтересів, а по-друге – досягнення підприємством цілей масштабної соціальної системи (на рівні міста, області, країни) [53, с.24].

В даний час, найчастіше використовують систему оцінки ефективності підприємства, що застосовується для виміру соціальних систем, подібних підприємству. В даній системі оцінка проводиться на основі семи основних факторів, за якими розглядається функціонування підприємства (Рис. 1.10).



Рис. 1.10. Фактори оцінки ефективності підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Отож, під поняттям «дієвість» розуміють ступінь досягнення підприємством поставлених цілей, задач. Фактор «економічність» виражається співвідношенням

ресурсів, що підлягають споживанню до ресурсів фактично спожитих. Такий фактор, як «якість» стосується виробництва продукції, і означає відповідність виготовлених товарів вимогам стандартизації та сертифікації (не лише в національному масштабі, але й в міжнародному – для підприємств, що здійснюють ЗЕД). «Прибутковість» являє собою різницю між кінцевими доходами та сумарними витратами.

Фактор «продуктивність» виражається як співвідношення кінцевого продукту та витрат, закладених на виготовлення цього продукту. «Умови праці» – це фактор, що впливає на підвищення продуктивності праці персоналу. Даний показник включає в себе: рівень задоволення потреб працівників, зайнятих на підприємстві; безпечність праці; престижність роботи.

«Впровадження нововведень» – це фактор, який зумовлений сучасними тенденціями ведення бізнесу. Цей фактор відображає використання у господарській діяльності підприємства нових досягнень науки і техніки в сфері виробництва та управління.

Система управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні ЗЕД передбачає проведення аналізу діяльності фірми. Даний аналіз полягає в розгляді показників функціонування підприємства та зіставленні з запланованими. Будь-яке відхилення аналізованих показників від запланованих викликане дією певних факторів (рис. 1.11).

Завдання системи управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності не можуть обмежуватись лише збором та обробкою інформації щодо функціонування фірми чи іншими технічними процедурами. Насамперед, завдання системи управління – це виявлення і запобігання порушенням в діяльності підприємства задля уникнення втрат, а також стратегічне планування господарської діяльності фірми [11, с.18].

Удосконалення системи управління економічною ефективністю ЗЕД на сьогоднішній день вимагає дотримання конкретних принципів. Такими принципами являються: принцип підзвітності і відповідальності перед ініціаторами господарської діяльності підприємства, принцип єдності з

управлінськими процесами всіх сфер функціонування фірми, принцип прозорості. Загалом можна помітити, що ці принципи є звичайними для будь-якого підприємства і сфери управління, тим не менш, на сьогодні їх мало які фірми дотримуються, тому зазнають збитків [49, с.126].



Рис. 1.11. Фактори, що впливають на економічну ефективність підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [49]

Аналізуючи участь суб'єктів у загальній діяльності та внутрішньо-господарському управлінні в виробничо-комерційному підприємстві доцільно буде закріпити функції управління економічною ефективністю при здійсненні ЗЕД за конкретними рівнями суб'єктів, делегуючи їм повноваження пов'язані із виконуваними функціями. Для контролю за системою управління всі рішення повинні ухвалюватись безпосередньо директором підприємства або ж власниками фірми. Також на них повинні покладатись функції з ухвалення

програми підвищення економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД.

В додатку А зазначається, що не лише власники підприємства беруть участь в управлінні ефективністю, але й всі наявні відділи підприємства. В даному процесі задіяні навіть робітники, так як вони безпосередньо діють на виробничі фактори, що обумовлюють ефективність. Таким чином, ми вважаємо, що дана ієрархія системи управління ефективністю при здійсненні ЗЕД підприємства є найоптимальнішою. Система управління економічною ефективністю підприємства повинна бути гнучкою та реагувати на найменші зміни. Постійний розвиток і удосконалення даної системи являється запорукою успішного функціонування підприємства. При здійсненні господарюючим суб'єктом ЗЕД, вдало побудована система управління ефективністю дозволяє підвищити конкурентоздатність.

Висновки до розділу 1

В даному розділі висвітлено сутність поняття економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, розглянуті економічні показники на основі яких проводиться аналіз ефективності та описана система управління економічною ефективністю.

Отже, в сучасному розумінні, економічна ефективність – це співвідношення результатів від реалізації продукції до витрат пов'язаних із її виготовленням. В розрізі підприємства економічна ефективність знаходить своє відображення у показнику рентабельності. Економічна ефективність показник відсотковий. Показники економічної ефективності поділяються на показники ефекту та показники ефективності.

Для розрахунку економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності використовуються такі показники: економічна ефективність експорту та економічна ефективності імпорту. Саме дані показники демонструють наскільки доцільним для підприємства є ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Також розглянуто систему управління ефективністю. Створення системи управління ефективністю на підприємстві дає можливість проводити якісний адекватний аналіз даного показника та шукати шляхи до його збільшення.

Завданням вказаної системи є не лише проведення технічних процедур по збору інформації, а й аналіз показників та формування проблем, що заважають підвищити економічну ефективність підприємства. Система управління ефективністю повинна бути сформована дотримуючись таких принципів, як: прозорість, підзвітність, єдність та відповідальність. Лише удосконаливши систему управління економічною ефективністю, знизивши витрати можна отримати оптимальний рівень економічної ефективності підприємства.

Розглянуто фактори оцінки ефективності підприємства, за якими проводиться аналіз діяльності фірми. Не слід також забувати про те, що на ефективність діють фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. Але, якщо дію факторів внутрішнього середовища ми можемо передбачити, то дію факторів

зовнішнього середовища – ні. Крім того, існують специфічні фактори зовнішнього середовища, що не можуть бути передбачені. Все це пов'язано із глобалізацією світових економічних зв'язків та зміною геополітичної ситуації. В свою чергу зміни такого характеру впливають на підприємства України, адже нестабільні економічні зв'язки з іншими країнами ведуть до збитків національних господарюючих суб'єктів.

Економічна ефективність підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності – показник складний і комплексний. Не можна даний показник аналізувати у відриві від повного аналізу господарюючого суб'єкта: його техніко-економічних показників, фінансово-економічних показників, інвестиційної та інноваційної діяльності, системи маркетингу та ін.

РОЗДІЛ 2

Комплексна діагностика діючої практики управління економічною ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Мода-Текс»

Товариство з Обмеженою Відповідальністю (ТОВ) «Мода-Текс» – швейна фабрика, що спеціалізується на пошитті жіночого верхнього та легкого одягу. Метою діяльності підприємства є: «Сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, формуванню сучасної промислової, торгівельної і фінансової структур, створення нових робочих місць, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, сприяння всебічному розвитку видів підприємництва, не заборонених чинним законодавством України, поєднання економічних інтересів та фінансових ресурсів Учасників Товариства для ведення господарської діяльності спрямованої на отримання прибутку і задоволення потреб народного господарства та населення країни в промисловій продукції, товарах народного господарства, роботах, послугах, забезпечення прибутковості власного виробництва», що вказано у Статуті Товариства (додаток Б).

У відповідності з метою своєї діяльності підприємство вступає у взаємовідносини з юридичними та фізичними особами на договірних засадах для виробничої діяльності та реалізації продукції, товарів та послуг, виконання робіт, самостійно здійснює господарську діяльність, виходячи з реального попиту і в межах повноважень. Основні відомості про ТОВ «Мода-Текс» відображені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні відомості про ТОВ «Мода-Текс»

Повне найменування	Товариство з обмеженою відповідальністю «Мода-Текс»
Код за ЄДРПОУ	35922946

Продовження таблиці 2.1

Юридична адреса	Волинська обл., м. Луцьк, вул. Карбишева 2
Фактична адреса	Головний офіс: Волинська обл., м. Луцьк, вул. Карбишева 2 Філія: Тернопільська обл., м. Тернопіль, вул. Текстильна 4А
Директор	Темуралай Мурат

Предметом діяльності Товариства є виробничо-господарська діяльність, зокрема:

- текстильна промисловість та пошиття одягу;
- виготовлення виробів з текстилю;
- виготовлення одягу з текстилю для чоловіків, жінок, дітей, в тому числі виготовлення робочого одягу, верхнього, та інших видів одягу;
- виготовлення виробів з трикотажних, в'язаних та будь-яких інших тканин;
- виробництво готового одягу;
- виготовлення одягу та інших виробів з хутра;
- виготовлення одягу та інших виробів зі шкіри, в т.ч. виробництво одягу з натуральної шкіри або її замінників;
- виготовлення фетрових виробів;
- виробництво продукції виробничо-технічного призначення(додаток Б).

ТОВ «Мода-Текс» є організацією приватної форми власності. Ця форма передбачає абсолютне, захищене законом право громадянина чи юридичної особи на певне майно (землю, нерухомість, виробничі засоби, гроші і цінні папери, товари, інтелектуальний продукт), що полягає в тому, що ці об'єкти власності належать приватним особам, групі осіб.

Фабрика відома, як надійний партнер у взаємовідносинах із замовниками, яких приваблює європейська якість пошиття виробів, чіткість у виконанні вимог замовника, та відповідальність за прийняті зобов'язання.

Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації. Під час створення Товариства для забезпечення його діяльності було сформовано Статутний капітал (Фонд). Статутний капітал Товариства складається з вкладу його Учасників. Відповідно до Статутного капіталу визначається мінімальний розмір майна Товариства, який гарантує інтереси його кредиторів.

Майно товариства становили основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі.

Товариство є самостійним при здійсненні своєї господарської діяльності, розпорядженні прибутком, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Товариство самостійно планує свою статутну діяльність, визначає шляхи розвитку. Товариство здійснює свою статутну діяльність силами трудового колективу, своїх підрозділів і служб, по договорах, укладених з громадянами, підприємствами, установами та організаціями.

Замовники це фірми країн Великобританії, Туреччини, Румунії, котрі поставляють підприємству тканину, фурнітуру і все необхідне для виготовлення продукції. Разом з тканиною поступає на фабрику документація і взірць на продукцію.

Готові вироби підлягають 100% перевірці контролерами шляхом порівняння виробів із взірцем і відповідності його вимогам нормативно-технічної документації, а також шляхом вимірювання розмірів деталей і виробів в цілому, згідно розмірної таблиці, вказаної в документації.

При наявності відхилень від документації і взірця, порушення технології обробки чи маркування, виріб повертається на виправлення і записується в журнал обліку переробок, а також заноситься в графік переробок.

За чисельністю працівників підприємство відноситься до великих – середня кількість працівників на початок 2017 року – більше 250 осіб.

Структура ТОВ «Мода-Текс» є достатньо продуманою, виваженою та містить логічний розподіл обов'язків між підрозділами підприємства, що наведено на рисунку 2.1.

До органів управління та контролю Товариства належать:

- Загальні Збори Учасників Товариства;
- Голова Товариства;
- Директор Товариства;
- Ревізійна комісія Товариства.

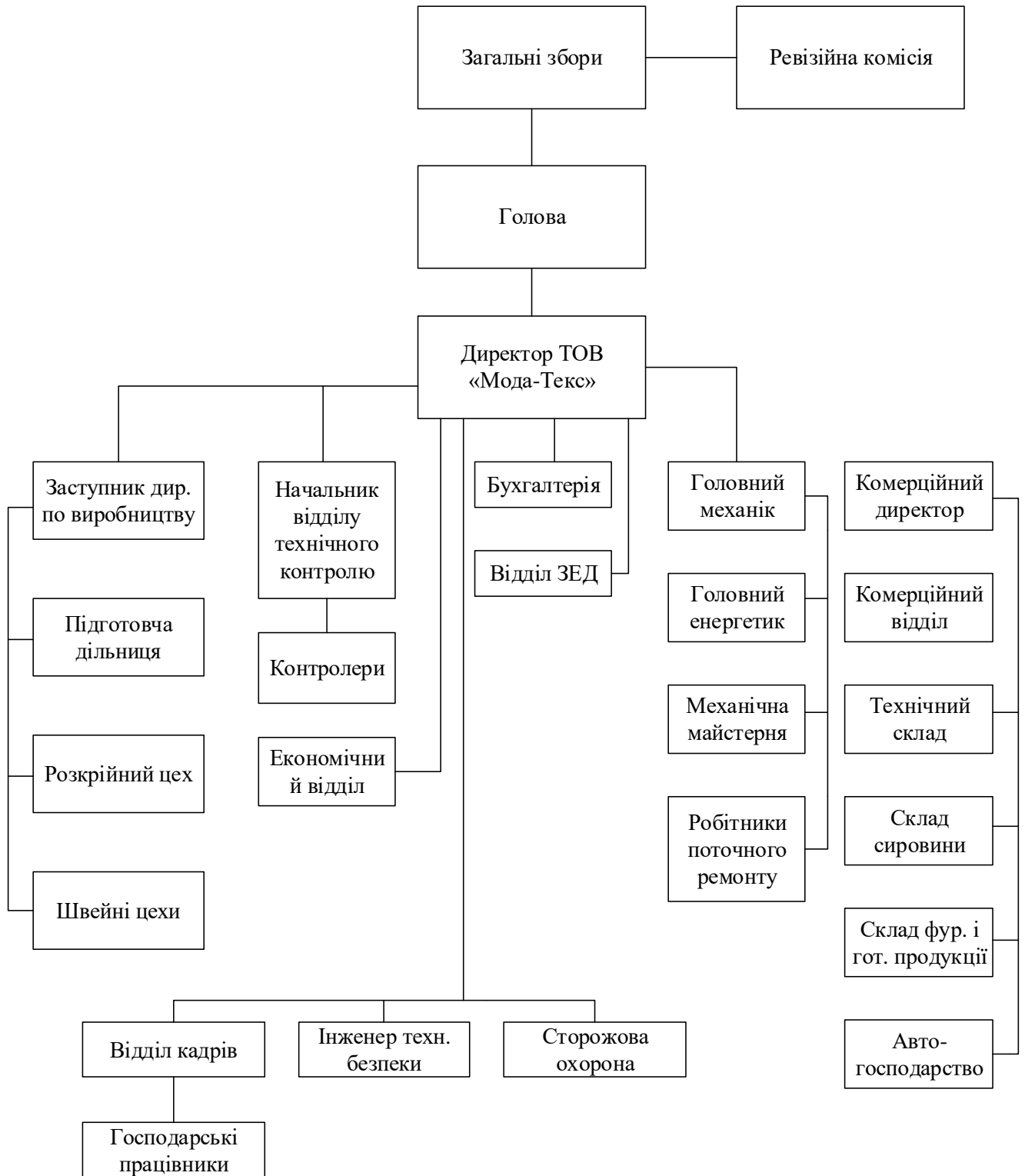


Рис. 2.1. Структура ТОВ «Мода-Текс»

Джерело: розроблено автором

Вищим органом Товариства є Загальні Збори Учасників. Учасники Товариства володіють кількістю голосів пропорційно розміру їх частки у Статутному капіталі, при цьому 1% Статутного капіталу дорівнює 1 голосу. Загальні Збори Учасників Товариства мають право приймати рішення з усіх питань діяльності Товариства, у тому числі з тих, що передано Загальним Зборам до компетенції Голови і Директора Товариства.

Голова Товариства: розпоряджається майном та коштами Товариства; організовує виконання рішень Загальних Зборів Учасників Товариства; здійснює контроль за діяльністю Директора Товариства; надає згоду на укладання Директором всіх видів угод, договорів, контрактів, ціна яких перевищує 1 000 000 гривень; надає згоду Директору Товариства на укладення кредитних договорів; укладає трудовий договір з Директором Товариства, директорами дочірніх підприємств, філій, представництв.

Виконавчим органом Товариства є Директор, що здійснює керівництво поточною діяльністю Товариства. Загальні Збори Учасників Товариства делегують Директору вирішення всіх питань управління Товариством, за виключенням тих, що віднесені Статутом до компетенції Загальних Зборів Учасників та Голови Товариства.

Директор Товариства має право: затверджувати внутрішні нормативні акти, що визначають відносини між підрозділами Товариства; затверджувати положення про структурні підрозділи Товариства; визначати перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію Товариства; готувати пропозиції щодо напрямків діяльності Товариства, його філій, відділень, представництв; організовувати ведення бухгалтерського обліку та звітності; розробляти порядок діловодства; самостійно приймати рішення про укладення всіх видів договорів, угод, контрактів на суму, яка не перевищує 1 000 000 гривень; видавати доручення, довіреності; забезпечувати виконання рішень, що прийняті Загальними Зборами Учасників, Головою Товариства; визначати розмір та умови оплати праці посадових осіб Товариства; затверджувати договірні ціни на продукцію, тарифи та послуги Товариства в межах своєї компетенції і у

відповідності з чинним законодавством; приймати на роботу та звільняти з роботи співробітників Товариства, застосовувати до них засоби заохочення та накладання стягнень, видавати накази; приймати рішення про відрядження, включаючи закордонні ділові поїздки; підписувати колективний договір;

Ревізійна комісія Товариства здійснює контроль за діяльністю Директора. До її складу входить 3 осіб, що обираються строком на 1 рік. Ревізійна комісія обирається Загальними Зборами Учасників Товариства. Членом ревізійної комісії не може бути Директор.

Підрозділи і служби Товариства здійснюють свою діяльність у відповідності з Положенням про них, затвердженим Директором Товариства. Товариство самостійно здійснює матеріально-технічне оснащення свого виробництва через систему прямих угод (контрактів) або через товарні біржі, та інші посередницькі операції. Також підприємство має можливість придбання необхідного майна та ресурсів у комерційних центрах і у громадян.

ТОВ «Мода-Текс» сплачує всі необхідні податки і відрахування до державного бюджету, фонди зайнятості, соціального страхування та в пенсійний фонд у встановленому розмірі та у вказані строки. Досліджуване підприємство веде оперативний та бухгалтерський облік, а також здає статистичну звітність.

Для вирішення задач підприємство має право:

1. самостійно укладати будь-які угоди з юридичними та фізичними особами на території України та за її межами;
2. виконувати операції з продажу, обміну, здачі в оренду майна відповідно до законодавства України;
3. одержувати кредити від фінансово-кредитних установ на договірних засадах;
4. реалізовувати товари, роботи в передбачених законодавством випадках;
5. самостійно визначити форму, системність та розміри оплати праці робітників підприємства;
6. здійснювати виробничу, торгівельно-закупівельну, посередницьку, комерційну діяльність.

Основні фонди, оборотні засоби, а також інші цінності, вартість яких відображає баланс підприємства складають майно фірми. Таке майно формується із джерел: доходів, одержаних від реалізації продукції власного виробництва, а також від інших видів господарської діяльності, кредити банків та інших кредиторів, інші джерела не заборонені законодавством України.

2.2 Аналіз середовища функціонування ТОВ «Мода-Текс»

ТОВ «Мода-Текс» належить до підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на умовах давальницької сировини, або толінгу. На даний момент, до асортиментної структури зовнішньоторгівельного обігу входять: блузки, жакети, спідниці, сукні, штани, шорти, комбінезони, інші вироби. Щомісячно фабрика випускає в середньому 20000 одиниць продукції. Щороку кількість виготовленої продукції зростає, асортимент залишається сталим хоч і відрізняються моделі окремих категорій відповідно до змін модних тенденцій. Як бачимо на рисунку 2.2, за п'ять останніх років обсяги виробництва усіх без винятку категорій товарів зросли.

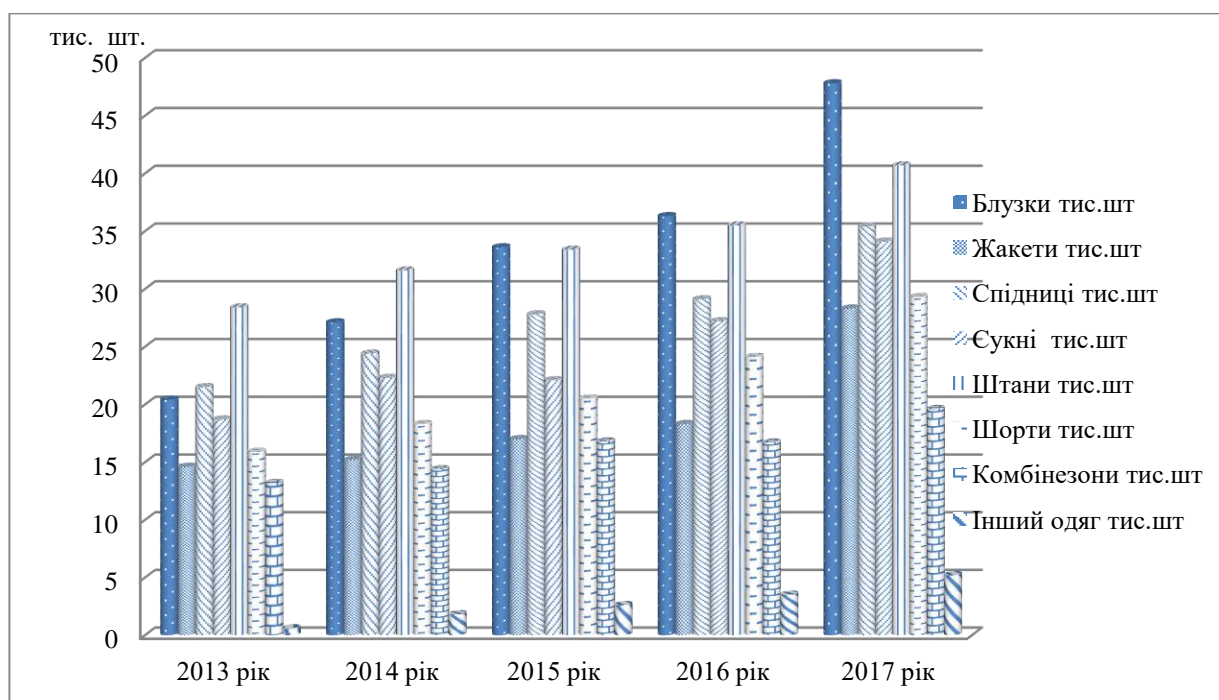


Рис. 2.2. Динаміка зміни товарної структури продукції 2013-2017 рр.

Джерело: розроблено автором

Найбільша кількість виготовленої продукції була за 2017 рік. Таким чином було виготовлено: 47,8 тисяч блузок; 40,7 тисяч штанів; 35,4 тисяч спідниць; 34,1 тисячі суконь; 29,3 тисяч шортів; 28,3 тисяч жакетів; 19,6 тисяч комбінезонів; 5,2 тисяч інших виробів. Що у сумі досягає 240,4 тисяч одиниць.

Для того, щоб визначити подальший можливий розвиток підприємства та фактори, що впливають на ефективність, потрібно проаналізувати середовище його функціонування.

Зовнішнє середовище підприємства – це умови й чинники, які знаходяться поза підприємством і є незалежними, але здійснюють на нього вплив [60]. Фактори зовнішнього середовища є не контрольованими підприємством, оскільки не залежать від нього. Елементи зовнішнього середовища підприємства поділяються на дві групи, в залежності від прямого чи непрямого впливу.

Макросередовище організації – перша група. Це ті елементи зовнішнього середовища, що не прямо (опосередковано) впливають на ефективність організації. Це економічні та соціальні чинники. Також політичні, правові, науково-технічні та культурні чинники та умови підприємницької діяльності в країні.

Мікросередовище підприємства – друга група. Це чинники, які не підвласні контролю організації, але здійснюють безпосередній вплив на її діяльність. До них належать: клієнтура, конкуренти, посередники, постачальники, контактні аудиторії. Під контактними аудиторіями розуміють заклади, з якими контактує підприємство. Це заклади ринкової, державної інфраструктури, банки, біржі, засоби масової інформації. Саме чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на фірму факторів макросередовища.

Сукупність чинників, що створені і контролюються підприємством є його внутрішнім середовищем. Вони здійснюють вплив на ефективність роботи підприємства. Зокрема на цілі та завдання, структуру, персонал, технологічну складову, організаційну культуру.

Основним постачальником сировини для ТОВ «Мода-Текс» є підприємство «River Island», що знаходиться в Великобританії, і відповідно, є його основним

клієнтом, оскільки для нього виконується майже 80% замовлень. Операції здійснюються через підприємство-посередник у Румунії.

Автоперевезення забезпечуються власним транспортом, до якого в основному належать вантажівки.

Під брендом «River Island» виготовляються речі (одяг, взуття, сумки, інші аксесуари) як для чоловіків, так і для жінок, які продаються не лише в Великобританії але й по всьому світу. Стаціонарні магазини «River Island», яких більше ніж 350 є в таких країнах, як: Нідерланди, Польща, Іспанія, Росія, Естонія, Бельгія, Грузія, Швеція, ОАЕ, ПАР, Україна та багато інших. Магазини під торговою маркою «River Island» відкривають на умовах франчайзингу. Також компанія є популярною в Азії та на Близькому Сході. Але основою в теперішній час є онлайн продаж товарів. Компанія здійснює продажі на шести веб-сайтах, що працюють з чотирма валютами. Із офіційного сайту компанії можна замовити речі, з доставкою в найрізноманітніші куточки світу.

Компанія є дуже популярною, в тому числі й через те, що слідує корпоративній соціальній відповідальності, будує значущі довготривалі відносини з працівниками, постачальниками, спільнотами та покупцями. Підприємство дбає про навколишнє середовище, використовуючи поновлювані джерела енергії, знижуючи рівень упаковки продукції, переробляючи матеріали, коли це можливо. Також компанія дбає про сортування, правильну утилізацію і переробку відходів діяльності.

Компанія River Island розробила свою політику етики. Кодекс стандартів організації включає в себе фундаментальні аспекти:

- умови праці є безпечними та гігієнічними;
- дитяча праця не використовується;
- жива заробітна плата виплачується;
- час роботи не надмірний;
- ніякої дискримінації не практикується;
- жодного жорсткого або нелюдського поводження не допускається.

Підприємство дбає, щоб кожен підрядник відповідально виконував умови етичного кодексу, який стверджує:

- активно управляти та контролювати умови праці на кожному заводі, який використовується для виробництва продуктів компанії, з метою досягнення етичних стандартів;
- всі субпідрядники або інші треті сторони, які займаються постачанням продуктів компанії, знають та відповідають етичним стандартам;
- виготовлення виробів можливе лише на затвердженому місці, зазначеному в замовленні на купівлю;
- потрібно ділитися етичною інформацією відкрито та чесно, розкриваючи всі деталі щодо продукції, включаючи: сировину, місце та спосіб виробництва, використання всіх субпідрядників або інших третіх сторін, що беруть участь у процесі;
- обговорювати будь-які зміни до замовлень, що дають розумне повідомлення;
- платити вчасно, і відповідно до узгоджених умов;
- спілкуватися ясним, точним та своєчасним способом;
- спільна робота для підвищення ефективності взаємодії ланцюга постачання.

До клієнтської бази, окрім компанії River Island належить бренд Missguided, частка замовлень якого становить 20% від загального обсягу замовлень ТОВ «Мода-Текс».

Missguided - це багатоканальний роздрібний торговець одягу. Колекції компанії включають одяг, нижню білизну та домашній одяг для молодих жінок та чоловіків. Компанія здійснює продажі через онлайн платформи, співпрацює з такою платформою як ASOS, знаменитостями, блогерами, соціальними медіа. Доставка замовлень доставляється у більше ніж 160 країн світу. На сьогоднішній день більше ніж 80% бізнесу зосереджено у Великобританії.

Проаналізуємо зовнішнє середовище ТОВ «Мода-Текс». Для цього використовуємо PEST аналіз. Це інструмент консалтингу, що виявляє аспекти

зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на організацію. PEST аналіз розшифровується як: P – Policy – політика, E – Economy – економіка, S – Society – суспільство, T – Technology – технологія. Даний метод аналізує ці чотири групи факторів.

Політико-правові фактори – сукупність політичних та правових відносин на національному та міжнародному рівнях. На даний момент до таких факторів можна віднести:

- нестабільний політичний клімат в Україні;
- часті суперечки між політичними партіями;
- наявність сприятливих міжнародних угод;
- часті зміни в законодавстві;
- наявність законів, кодексів, що регулюють діяльність підприємства;
- невизначеність політичного напрямку;
- політична ситуація в Румунії та Великобританії.

До економічних факторів можна віднести:

- нестабільна економіка;
- рівень інфляції;
- рівень безробіття;
- курс валют;
- купівельну спроможність населення;
- динаміка цін;
- розмір кредитної ставки та ін.

Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «Мода-Текс», варто зазначити, що тут береться до уваги курс валют, оскільки підприємство здійснює ЗЕД, що є його основою. До соціокультурного середовища належать такі фактори:

- соціальний статус, група, організації;
- мова;
- освіта;
- релігія;
- національні стереотипи;

- звичаї і традиції;
- етика та ін.

Технологічне оточення – це технологічні процеси, що застосовують у підприємствах партнерів чи конкурентів:

- стан та рівень розвитку науки та техніки;
- рівень інновацій;
- інформаційні технології;
- технічне забезпечення виробництва;
- застосування біо- та нанотехнологій та ін.

Після того як всі фактори, що здатні повпливати на аналізоване підприємство були вибрані, потрібно визначити ступінь впливу кожного фактора. Ступінь впливу фактора оцінюється по шкалі від 1 до 3, де 1 – низький вплив фактора, який майже не впливає на підприємство; 2 – лише значні зміни фактора несуть вплив на підприємство; 3 – високий вплив фактора, будь-які коливання спричинять зміни в діяльності компанії. Дані оцінки наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Оцінка ступеня впливу факторів PEST аналізу

Фактори	Вплив фактора
Політико-правові	
нестабільний політичний клімат в Україні	2
часті суперечки між політичними партіями	1
наявність сприятливих міжнародних угод	2
часті зміни в законодавстві	3
наявність законів, кодексів	3
невизначеність політичного напрямку	1
політична ситуація в Румунії та Великобританії	3
Економічні	
нестабільна економіка	3
рівень інфляції	3
рівень безробіття	2
курс валют	3
купівельна спроможність населення	2
динаміка цін	2
розмір кредитної ставки	1

Продовження таблиці 2.2

Соціокультурні	
соціальний статус, група, організації	1
мова	1
освіта	3
релігія	1
національні стереотипи	1
звичаї і традиції	2
етика	2
Технологічні	
стан та рівень розвитку науки та техніки	3
рівень інновацій	3
інформаційні технології	2
технічне забезпечення виробництва	3
застосування біо- та нанотехнологій	1

Джерело: розроблено автором

Третім кроком потрібно провести оцінку ймовірності зміни фактора. Ймовірність коливань оцінюється по п'ятибальній шкалі, де 1 означає мінімальну ймовірність зміни фактора, а 5 – максимальну. Після оцінки ймовірності коливань виводимо середнє арифметичне (додаток В).

Наступний етап – розрахунок реальної вартості кожного фактора і розробка зведеної таблиці, де усі результати аналізу розглядаються в матричному вигляді (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Зведена таблиця результатів PEST аналізу

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ		ЕКОНОМІЧНІ	
Фактори	Вага	Фактори	Вага
часті зміни в законодавстві	0,27	нестабільна економіка	0,28
наявність законів, кодексів	0,23	рівень інфляції	0,26
політична ситуація в Румунії та Великобританії	0,23	курс валют	0,26
нестабільний політичний клімат в Україні	0,16	динаміка цін	0,16
наявність сприятливих міжнародних угод	0,14	купівельна спроможність населення	0,09
часті суперечки між політичними партіями	0,04	рівень безробіття	0,07
невизначеність політичного напрямку	0,03	розмір кредитної ставки	0,07

Продовження таблиці 2.3

СОЦІОКУЛЬТУРНІ		ТЕХНОЛОГІЧНІ	
Фактори	Вага	Фактори	Вага
освіта	0,26	технічне забезпечення виробництва	0,24
етика	0,10	стан та рівень розвитку науки та техніки	0,23
звичаї і традиції	0,07	рівень інновацій	0,18
соціальний статус, група, організації	0,03	інформаційні технології	0,16
мова	0,03	застосування біо- та нанотехнологій	0,02
релігія	0,02		
національні стереотипи	0,02		

Джерело: розроблено автором

Отже, результати зведеної таблиці демонструють вплив кожного фактора на підприємство. Результати PEST аналізу дозволили оцінити зовнішню економічну та політичну ситуацію для підприємства, а також зрозуміти вплив соціокультурних та технологічних чинників. Це в подальшому допоможе розробити стратегію дій для компанії.

Наступний етап – аналіз зовнішнього середовища підприємства за допомогою оцінки його потенціалу. Для цього проведемо SWOT-аналіз, який є одним з найкращих методів оцінки середовища. Назва його розшифровується як: strength – сила, weakness – слабкість, opportunities – можливості, threats – загрози.

Даний тип аналізу ґрунтується на пошуку можливостей і загроз, які містить зовнішнє середовище організації, а також вивчення сильних і слабких сторін підприємства. Також вивчаються ланцюгові зв'язки між даними групами факторів [24]. Основною перевагою SWOT-аналізу є простота проведення, а також гнучкість. З допомогою даного виду аналізу визначають конкурентні переваги організації, пріоритети і формують стратегії, діагностують ринок та ресурси.

Для кращого розуміння позицій ТОВ «Мода-Текс» на ринку проведемо SWOT-аналіз діяльності даного підприємства на ринку (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз ТОВ «Мода-Текс»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> - Компетентне керівництво; - висококваліфікований персонал в галузі; - підприємство, що успішно розвивається; - виготовлення якісної продукції, яка відповідає світовим брендам, міжнародним вимогам; - позитивний імідж підприємств як основного виробника продукції провідних іноземних компаній; - оновлення технологічного обладнання на підприємстві, що здійснює толінг; - великий досвід роботи підприємства на міжнародному ринку; 	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність потужних кластерів іноземних виробників; - нестача обігових коштів; - відсутність рекламної кампанії, маркетингових досліджень на внутрішньому ринку; - відсутність системи збуту продукції; - нестабільне фінансове становище; - низька конкурентоспроможність товару вітчизняного виробництва; - непропорційне зростання власного та залученого капіталів.
Зовнішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> - Проведення повної модернізації технологічного устаткування; - збільшення кількості робочих місць; - зростання продуктивності праці; - підвищення рівня професійності кадрів; - збільшення прибутковості діяльності; - розширення виробництва; - вихід на нові сегменти і ринки; - нарощування товарообігу та розширення ринку збуту; - міжнародне науково-технічне співробітництво; - швидке зростання ринку; - досягнення конкурентних позицій на ринку вітчизняних підприємств; - інвестиційно-інноваційний розвиток та підвищення рівня капіталізації галузі; - створення організаційної культури; - інвестиційна привабливість підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> - Збільшення конкуренції з боку іноземних виробників; - зростання політичної нестабільності та податкового тиску; - нестабільність Українського законодавства; - несприятлива політика уряду; - зміна потреб і смаків клієнтів; - уповільнення зростання ринку; - неефективна державна підтримка галузі; - зростання темпів інфляції; - технологічне відставання, що підвищує собівартість продукції; - неплатоспроможність дебіторів.

Джерело: розроблено автором

На основі даних SWOT-аналізу діяльності підприємства складено матрицю можливостей (табл. 2.5) і матрицю загроз (табл. 2.6), де можливості і загрози поранжовані відповідно до ймовірності використання та впливу на підприємство.

Таблиця 2.5

Матриця можливостей ТОВ «Мода-Текс»

	Сильний вплив	Помірний вплив	Малий вплив
Висока імовірність використання можливості	ВС 1)Зростання продуктивності праці 2) Підвищення рівня професійності кадрів 3) Зростання темпів інфляції	ВП Інвестиційно-інноваційний розвиток та підвищення рівня капіталізації галузі	ВМ
Середня імовірність використання можливості	СС 1)Збільшення кількості робочих місць 2) Збільшення прибутковості діяльності	СП 1)Нарощування товарообігу та розширення ринку збуту 2)Впровадження інноваційних програм	СМ 1)Досягнення конкурентних позицій на ринку вітчизняних підприємств;
Низька імовірність використання можливості	НС 1)Проведення повної модернізації устаткування 2)Вихід на нові сегменти і ринки	НП 1) Міжнародне науково-технічне співробітництво 2)Швидке зростання ринку 3) Інвестиційна привабливість підприємства	НМ Створення організаційної культури на підприємстві

Джерело: розроблено автором

Отже, можливості, що потрапили в поле ВС, СС, ВП, СП, а саме: зростання продуктивності праці, підвищення рівня професійності кадрів, збільшення кількості робочих місць, збільшення прибутковості діяльності, нарощування товарообігу та розширення ринку збуту.

Впровадження інноваційних програм – мають велике значення для підприємства і їх потрібно обов'язково використовувати. Можливості, що потрапили в поля НС, НП, СМ, НМ – практично не заслуговують на увагу.

Діагностуючи матрицю загроз ТОВ «Мода-Текс», подану в табл.2.6, варто зазначити, що фактори загроз, зазначені в полях ВК, ВВ, СК – дуже небезпечні та

можуть вплинути на існування підприємства загалом. Тому, підприємству варто особливу увагу приділити таким факторам як нестабільність законодавства в Україні, несприятлива політика уряду та неефективна державна підтримка галузі, зростання політичної нестабільності та податкового тиску.

Таблиця 2.6

Матриця загроз ТОВ «Мода-Текс»

	Критичний стан	Важкий стан	Легкі потрясіння
Висока імовірність реалізації загрози	ВК 1)Нестабільність законодавства в Україні	ВВ 1)Несприятлива політика уряду 2) Зростання політичної нестабільності та податкового тиску	ВЛ Зростання тиску конкурентів
Середня імовірність реалізації загрози	СК Неефективна державна підтримка галузі	СВ 1)Уповільнення зростання ринку 2)Неплатоспроможність дебіторів	СЛ 1)Збільшення конкуренції з боку іноземних виробників
Низька імовірність реалізації загрози	НК Технологічне відставання, що підвищує собівартість продукції	НВ Зміна потреб і смаків клієнтів	НЛ

Джерело: розроблено автором

Поля СВ, НК, НВ, ВЛ – мають перебувати в полі зору, їхній вплив потрібно мінімізувати. Поле СЛ здійснює найменший вплив.

SWOT-аналіз дозволив зрозуміти позиції ТОВ «Мода-Текс» на ринку, визначити ймовірності використання можливостей та реалізації загроз.

2.3 Оцінка ефективності толінгових операцій ТОВ «Мода-Текс»

Оскільки критерієм для визначення ефективності виступає прибуток, одним із завдань є оцінити результати діяльності підприємства. Важливість аналізу фінансового стану полягає в тому, що за його допомогою можна визначити фінансові можливості загалом і можливості використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів з найбільшою ефективністю на рівні держави, певних регіонів, видів виробництва і суб'єктів господарювання. На сьогоднішній день, одним з головних етапів дослідження підприємства є аналіз основних техніко-економічних показників. Дані показники відображають наявну матеріально-виробничу базу підприємства та використання ресурсів при веденні господарської діяльності. Для планування виробництва розрахунок цих показників є невід'ємною частиною.

Техніко-економічний аналіз доцільно назвати господарським. При проведенні такого дослідження аналізуються всі структурні підрозділи підприємства. Для аналізу використовують дані бухгалтерської звітності, оперативного обліку та позаоблікові дані.

Всі ці показники в сукупності дають змогу найкраще зрозуміти діяльність фірми і робити висновки про її життєздатність. Це такі показники, як:

1. Середньорічна вартість активів, що розраховується за формулою:

$$A_{\text{ср}} = (A1 + A2) / 2, \text{ де:} \quad (2.1)$$

- A1 – вартість активів підприємства на початок року,
- A2 – вартість активів на кінець року.

$$A_{\text{ср}} (2016 \text{ р.}) = (4736 + 9117) / 2 = 6926,5 \text{ тис. грн.};$$

$$A_{\text{ср}} (2017 \text{ р.}) = (9117 + 8728) / 2 = 8922,5 \text{ тис. грн.}$$

2. Середньорічна вартість основних засобів, розраховується як:

$$C_{\text{ср}} = (C_{\text{перв.н.}} + C_{\text{перв.к.}}) / 2, \text{ де:} \quad (2.2)$$

- Cперв.н. – первісна вартість основних засобів на початок року;
- Cперв.к. – первісна вартість основних засобів на кінець року.

$$C_{\text{ср}} (2016 \text{ р.}) = (3570 + 7668) / 2 = 5619 \text{ тис. грн.};$$

$$C_{\text{ср}} (2017 \text{ р.}) = (7668 + 8502) / 2 = 8085 \text{ тис. грн.}$$

3. Середньорічна вартість власного капіталу, що розраховується за формулою:

$$BK_{\text{ср}} = (BK1 + BK2) / 2, \text{ де:} \quad (2.3)$$

– BK1 – вартість власного капіталу підприємства на початок року,

– BK2 – вартість власного капіталу на кінець року.

$$BK_{\text{ср}} (2016 \text{ р.}) = (3820 + 6368) / 2 = 5094 \text{ тис. грн.};$$

$$BK_{\text{ср}} (2017 \text{ р.}) = (6368 + 4939) / 2 = 5653,5 \text{ тис. грн.}$$

4. Собівартість реалізованої продукції, що вказана у формі №2.

5. Матеріальні витрати, що вказані у формі №2.

6. Витрати на оплату праці зазначені у формі №2.

7. Чисельність працюючих зазначена у балансі.

8. Чистий прибуток, вказаний у формі №2.

9. Фондовіддача, що розраховується за формулою:

$$ФВ = С_{\text{пр}} / С_{\text{ср}}, \text{ де} \quad (2.4)$$

– С_{пр} – собівартість реалізованої продукції у вартісному вираженні;

– С_{ср} – середньорічна вартість основних засобів.

$$ФВ (2016 \text{ р.}) = 6091 / 5619 = 1,08 ;$$

$$ФВ (2017 \text{ р.}) = 22698 / 8085 = 2,8 .$$

10. Продуктивність праці персоналу, яка розраховується за формулою:

$$Пп = С_{\text{пр}} / N, \text{ де} \quad (2.5)$$

– N – чисельність працюючих.

$$Пп (2016 \text{ р.}) = 6091 / 227 = 26,8 \text{ тис. грн./чол.};$$

$$Пп (2017 \text{ р.}) = 22698 / 306 = 74,2 \text{ тис. грн./чол.}$$

11. Середня річна заробітна плата, розраховується як:

$$ЗП_{\text{ср}} = ВП / N, \text{ де} \quad (2.6)$$

– ВП – витрати на оплату праці.

$$ЗП_{\text{ср}} (2016 \text{ р.}) = 2753 / 106 = 25,97 \text{ тис. грн.};$$

$$ЗП_{\text{ср}} (2017 \text{ р.}) = 12429 / 299 = 41,57 \text{ тис. грн.}$$

12. Рентабельність продукції розраховується за формулою:

$$R_{\text{пр}} = \text{П} / \text{С} * 100, \text{ де} \quad (2.7)$$

– П – прибуток підприємства;

– С – собівартість продукції.

$$R_{\text{пр}} (2016 \text{ р.}) = (2548/6091) * 100 = 41,8\%;$$

$$R_{\text{пр}} (2017 \text{ р.}) = (-1429/22698) * 100 = -6,30\%.$$

13. Рентабельність активів розраховується за формулою:

$$R_{\text{а}} = \text{П} / \text{А}_{\text{ср}} * 100; \quad (2.8)$$

$$R_{\text{а}} (2016 \text{ р.}) = (2548/6926,5) * 100 = 36,8\%;$$

$$R_{\text{а}} (2017 \text{ р.}) = (-1429/8922,5) * 100 = -16,0\%.$$

14. Рентабельність власного капіталу розраховуємо за формулою:

$$R_{\text{вк}} = \text{П} / \text{ВК}_{\text{ср}} * 100; \quad (2.9)$$

$$R_{\text{вк}} (2016 \text{ р.}) = (2548/5094) * 100 = 50,0\%;$$

$$R_{\text{вк}} (2017 \text{ р.}) = (-1429/5653,5) * 100 = -25,3\%.$$

Дані для розрахунку необхідних техніко-економічних показників зазначені в формі №1 «Баланс» та формі №2 «Звіт про фінансові результати» (додатки Г, Д). Значення розрахунків даних показників, а також абсолютні і відносні відхилення між ними зазначені в табл. 2.7 (додаток Е).

Як видно з табл. 2.7 протягом 2016-2017 років показники діяльності ТОВ “Мода-Текс” зазнали як і позитивних так і негативних змін. Так середньорічна вартість активів у 2017 році становить 8922,5 тис. грн., що на 1996 тис. грн. більше в порівнянні з 2016 роком. Причиною зміни показника у 2017 році стало збільшення вартості основних засобів та дебіторської заборгованості. Середньорічна вартість основних засобів у 2017 році становила 8085 тис. грн., що в порівнянні з 2016 роком більше на 2466 тис. грн. Причиною суттєвого зростання показника у 2017 році стало придбання великої кількості нового обладнання.

За 2017 рік середньорічна вартість власного капіталу складала 5653,5 тис. грн.. Аналогічний показник у 2016 році був меншим на 559,5 тис. грн. Даний

показник інтенсивно зростав, головною причиною цього стало зростання нерозподіленого прибутку.

Проаналізувавши дані показники, ми бачимо, що найбільший приріст за 2017 рік порівняно з 2016 роком має середньорічна вартість основних засобів, що, в свою чергу є позитивним показником діяльності ТОВ «Мода-Текс».

Собівартість реалізованої продукції у 2017 році значно зросла порівняно з 2016 роком на 16607 тис. грн. Така зміна показника була зумовлена збільшенням витрат на виробництво, збільшенням вартості комплектуючих і всіх інших складових.

Схожа ситуація прослідковується по матеріальних витратах підприємства. В 2017 році матеріальні витрати склали 8147 тис. грн., що на 4802 тис. грн. більше ніж у 2016 році. До такого виду витрат, як матеріальні, відносять: витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати та комплектуючі; витрати на енергозабезпечення та паливо; витрати на будівельні матеріали, запасні частини та МШП використані в господарській діяльності підприємства. Збільшення рівня цього показника свідчить про неправильний вибір ТОВ «Мода-Текс» технології виробництва, постачальників, та програму використання матеріальних ресурсів.

При розробленні стратегії діяльності ТОВ «Мода-Текс» на 2017 рік витрати на оплату праці стали однією зі статей витрат, що значно зросли, зокрема через збільшення ставки мінімальної зарплати. У 2016 році витрати на оплату праці становили 2753 тис. грн., а вже у 2017 – 12429 тис. грн., також враховуючи, що кількість працівників збільшилась за рік на 79 чоловік.

Чистий прибуток являється найважливішим фінансовим показником, який є джерелом подальшого розвитку підприємства. Так, даний показник у 2016 році дорівнював 2548 тис. грн. Через значне зростання собівартості продукції, матеріальних витрат та витрат на оплату праці, а також збільшення адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат у 2017 році відбулось різке падіння прибутку, що у підсумку дало збиток у 1429 тис. грн.

Фондовіддача виражає співвідношення готової продукції на одиницю основних виробничих фондів. З табл. 2.7 бачимо, що в 2017 році показник

фондовіддачі становить 2,8, що на 1,72 більше ніж у 2016 році. Зміна показника фондовіддачі відбулася за рахунок збільшення фондовіддачі активних фондів.

Показник продуктивності праці був нижчим у 2016 році – 26,8 тис. грн./чол., що на 47,4 тис. грн./чол. менше ніж у 2017 році. Отже, підприємство систематично вдосконалює фактори, що обумовлюють продуктивність.

Середня річна заробітна плата у ТОВ «Мода-Текс» у 2017 році становила 41,57 тис. грн., що на 15,6 тис. грн. більше ніж у 2016 році. На значення цього показника вплинули зміни у законодавстві, змінилась ставка мінімальної заробітної плати. Відповідно до показника середньої річної заробітної плати розраховуємо середньомісячну: за 2016 рік – $25,97/12 = 2,2$ тис.грн.; за 2017 рік – $41,57/12 = 3,5$ тис.грн.;

Рентабельність продукції характеризує ефективність реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Даний показник знизився у 2017 році згідно 2016го. Рентабельність продукції у 2016 році становила 41,8%, що на 48,1% більше ніж у 2017 році. Причиною зниження рентабельності продукції стало зменшення прибутку і збільшення собівартості реалізованої продукції.

Ефективність використання всіх активів підприємства характеризується показником рентабельності активів. За аналізований період відбулося зниження даного показника. У 2017 році цей показник зменшився в порівнянні з 2016 роком на 75,3%. Це свідчить про низхідну динаміку економічної діяльності підприємства. Рентабельність власного капіталу демонструє ефективність використання власного капіталу. У ТОВ «Мода-Текс» спостерігається зменшення даного показника. У 2017 році цей показник зменшився на 75,3% порівняно з 2016 роком.

Отже, після проведеного аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» має як і позитивні так і негативні економічні зміни. До позитивних відносяться: збільшення середньорічної вартості активів; середньорічної вартості основних засобів; середньорічної вартості власного капіталу; збільшення показника продуктивності праці та середньої заробітної плати. До негативних змін відносяться: ріст собівартості реалізованої продукції; збільшення

матеріальних витрат та витрат на оплату праці; чистий збиток; зниження рентабельності продукції; зменшення рентабельності активів та рентабельності власного капіталу.

На основі звіту з праці ми можемо охарактеризувати трудові ресурси підприємства. Для цього розглянемо дані з табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз трудових ресурсів ТОВ «Мода-Текс» за період 2016-2017рр.

№	Назва показника	Роки		Відхилення	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
		2016	2017	2017/2016	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1.	Загальна чисельність працюючих, чол.	106	299	193	182,08
2.	Кількість чоловіків серед працюючих, чол.	19	23	4	21,05
3.	Кількість жінок серед працюючих, чол.	87	276	189	217,24
4.	Кількість працівників з середньою освітою, чол.	85	236	151	177,65
5.	Кількість працівників з середньою спеціальною освітою, чол.	11	27	16	145,45
6.	Кількість працівників з вищою освітою, чол.	10	36	26	260

Джерело: розроблено автором

З даних табл. 2.8 можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» має відносно стабільну структуру персоналу за такими категоріям, як: стать, освіта. Чисельність працюючих була меншою у 2016 році і становила – 106 чоловік. В 2017 році спостерігається збільшення чисельності працюючих на 193 чоловіки. Також, можна зробити висновок, що в структурі персоналу переважають жінки, що обумовлено специфікою діяльності ТОВ «Мода-Текс», а саме, пошиття одягу.

Більшість працівників на підприємстві із середньою освітою.

Станом на 2017 рік персонал розподілений по підприємству ТОВ «Мода-Текс» таким чином:

- управлінський персонал: директор; заступник директора з технічних питань; інспектор відділу кадрів; перекладачі англійської та турецької;
- відділ бухгалтерії: головний бухгалтер; бухгалтери, що виконують функції економістів;
- закрійний цех: головний технолог-закрійник; закрійники; різноробочі;
- виробництво: головний технолог виробництва; 8 технологів виробничих ліній, технологи ланок пакування та прасування, швачки, прасувальники, пакувальники, підсобні робітники;
- завсклад.

Сучасний стан глобалізації міжнародних відносин ставить перед кожним підприємством конкретне завдання, а саме: представляти свою країну на зовнішньому ринку. Різні напрями зовнішньоекономічної діяльності підприємства дістають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів. Ці показники подаються в першому розділі форми №2 «Звіту про фінансові результати». Вихід на зовнішні ринки українських підприємств позитивно впливає на самі підприємства і на споживачів.

В зарубіжних країнах більш жорсткі вимоги до якості продукції, жорсткий контроль за ціною (особливо, у разі підозри демпінгу). Національний виробник, що виходить на зовнішній ринок змушений підняти якість продукції до міжнародних стандартів, інакше, просто не зможе її реалізувати. Таким чином, вигреш отримують і національні споживачі, адже виробнику доводиться притримуватись правил міжнародної стандартизації.

Для розгляду фінансового стану підприємства та аналізу його стійкості потрібно розглянути показники, що найбільш конкретно демонструють нам результати ведення підприємством господарської діяльності. Такі показники повинні бути зрозумілими і доступними всім економічним суб'єктам, що співпрацюють з даним підприємством, щоб отримати інформацію про те,

наскільки стабільне і надійне підприємство. Особливе значення має об'єктивна фінансова оцінка підприємства для його власників, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку, які можна виявити тільки на підставі своєчасної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. Оцінка фінансового стану ТОВ «Мода-Текс» для власників підприємства проводиться щоквартально. Це дає змогу одразу виявити і ліквідувати негативні тенденції в розвитку підприємства. Розглянемо діяльність ТОВ «Мода-Текс» впродовж 2016-2017 років у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Діяльність ТОВ«Мода-Текс»
за період 2016-2017 рр.

№	Показники	Роки		Відхилення	
		2016	2017	Абсолютне +/-	Відносне %
				2017/2016	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1	Чистий дохід від реалізації продукції	10703	23830	13127	122,65
2	Чистий прибуток (збиток)	2548	-1429	-3977	-156,08
3	Собівартість	6091	22698	16607	272,6

Джерело: розроблено автором

Дані таблиці 2.9 свідчать, що виробництво на підприємстві має коливальний характер. Збільшення доходу від реалізації на 13127 тис. грн., відображає позитивну тенденцію виробничих процесів на підприємстві. Але зміна прибутку на збиток, а також значне збільшення собівартості – негативні тенденції.

Собівартість тісно пов'язана з показником рентабельності. У даному випадку, цей показник характеризується у динаміці негативною тенденцією. Фірма є не рентабельною так, як, своїми доходами не покриває виробничі витрати, що призводить до збитків. Рентабельність ТОВ «Мода-Текс» значно знизилась у 2017 році відносно 2016. Головною причиною такого спаду є збільшення собівартості. Згідно результатів можна зробити висновок, що хоча

підприємство збільшило обсяги свого виробництва та кількість персоналу за 2017 рік в порівнянні з 2016, рентабельність зменшилась.

Проведемо аналіз активів ТОВ «Мода -Текс» на основі даних вказаних у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз активів ТОВ «Мода -Текс» за період
2016-2017 рр.

№	Показники	Роки		Відхилення	
		2016	2017	Абсолютне +/-	Відносне %
				2017/2016	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1	Необоротні активи, тис. грн.	6731	7133	402	5,97
2	Оборотні активи, тис. грн.	2386	1595	-791	-33,15
3	Баланс, тис. грн.	9117	8728	-389	-4,27

Джерело: розроблено автором

Дані таблиці 2.10 дозволяють зробити такі висновки: протягом 2017 року майно ТОВ «Мода-Текс» збільшилося на 402 тис. грн., в порівнянні з 2016 роком. Баланс в порівнянні з 2016 роком зменшився на 389 тис.грн. у 2017 році. Оборотні активи у 2017 зменшились на 791 тис грн. Спад даних показників був обумовлений зменшенням прибутку. Отже, дані показники, демонструють економічний спад.

Економічна ефективність в розрізі діяльності підприємства проявляється в показнику рентабельності. Цей показник являє собою співвідношення між отриманим на протязі року результатом від реалізації продукції до витрат на її виготовлення. Даний показник є основним для оцінки діяльності підприємства. Як зазначалось в розділі 1, показник економічної ефективності (ЕЕ) можна розрахувати за формулою:

$$EE = \text{Результати/Витрати} * 100\% \quad (2.10)$$

Даний показник є відсотковим, хоча величини і співвідносяться в грошовому виразі. Розрахунок цього показника дозволяє дослідити чи є підприємство ефективним у своїй діяльності.

Економічна ефективність відображає не лише рівень перевищення доходів чи витрат у діяльності підприємства, а й дозволяє зробити висновок, чи є підприємство прибутковим.

Для аналізу економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» потрібно розрахувати даний показник для кожного року в період з 2016 року по 2017 рік. Таким чином, на основі розрахунку співвідношення усіх доходів до загальної суми витрат, ми отримаємо показник загальної економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс».

Отже, розрахуємо показник економічної ефективності підприємства за 2016 рік:

$$EE_{16} = 2548/(1326+98+552) * 100\% = 129\%;$$

Якщо $EE < 100\%$, то це демонструє, що підприємство не покриває свої витрати доходами. У випадку, коли $EE > 100\%$, це означає, що рівень доходів підприємства не лише перевищує витрати, але й дає йому змогу отримувати прибуток. Як відомо, саме прибуток вважається основним критерієм оцінки ефективності підприємства при здійсненні ним операційної діяльності.

Враховуючи, що економічна ефективність ТОВ «Мода-Текс» за 2016 рік становить 129%, то можна зробити висновок, що підприємство функціонувало достатньо ефективно у даний звітний період.

Проведемо розрахунок економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» за 2017 рік:

$$EE_{17} = -1429/(1851+170+436) * 100\% = 58\%;$$

Економічна ефективність ТОВ «Мода-Текс» за 2017 рік становить менше 100%, з чого слідує, що підприємство було не ефективним, тобто, збитковим.

Показник зменшився на 71% в порівнянні з 2016 роком, що вказує на негативну динаміку функціонування досліджуваного підприємства. При розрахунку даного показника, потрібно звернути увагу, що він являється узагальненим.

Отже, з проведених розрахунків, можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» є фінансово не стійким підприємством, про що свідчить оцінка результатів діяльності та фінансового стану. Протягом аналізованого періоду спостерігається як покращення окремих показників, так і погіршення інших. Останній рік став збитковим для підприємства в результаті розширення. ТОВ «Мода-Текс» потрібно розробляти пошук резервів підвищення економічної ефективності.

Висновки до розділу 2

Отже, з викладеного матеріалу у розділі 2, можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» є самостійним господарюючим суб'єктом. Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації. Досліджуване підприємство спеціалізується на пошитті жіночого верхнього та легкого одягу. Підприємство працює на засадах давальницької сировини. ТОВ «Мода-Текс» має вдалу організаційну структуру – лінійно-функціональну. Таким чином підприємство поділене на ланки, кожна з яких має чіткі обов'язки та повноваження. ТОВ «Мода-Текс» є організацією приватної форми власності.

З проведеного техніко-економічного аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» є економічно неефективним підприємством у 2017 році, на противагу 2016 року. В 2017 році спостерігався спад показників прибутковості підприємства, що було зумовлено збільшенням рівня матеріальних витрат, збільшенням собівартості продукції та інших витрат. У 2016 році підприємство змогло не лише втримати свої позиції на ринку, а й збільшити економічну ефективність. ТОВ «Мода-Текс» має як позитивні так і негативні економічні зміни. До позитивних відносяться: збільшення середньорічної вартості активів; середньорічної вартості основних засобів; середньорічної вартості власного капіталу; збільшення показника продуктивності праці та середньої заробітної плати. До негативних змін відносяться: ріст собівартості реалізованої продукції; збільшення матеріальних витрат та витрат на оплату праці; чистий збиток; зниження рентабельності продукції; зменшення рентабельності активів та рентабельності власного капіталу.

За чисельністю працівників підприємство відноситься до великих – середня кількість працівників на початок 2017 року – більше 250 осіб. Аналіз трудових ресурсів підприємства показав, що в структурі персоналу переважають жінки, що обумовлено специфікою діяльності ТОВ «Мода-Текс», а саме, пошиття одягу. Більшість працівників на підприємстві із середньою освітою. У 2017 році

кількість працівників зростає на 193 чоловіки порівняно з 2016 роком. Це дало змогу збільшити обсяги виробництва.

ТОВ «Мода-Текс» працює на ринках таких країн, як: Великобританія та Румунія. Продукція підприємства є конкурентоздатною на ринках перелічених країн. Підприємство є експортно-спрямованим.

Для кращого розуміння позицій ТОВ «Мода-Текс» на ринку було проведено SWOT-аналіз діяльності даного підприємства. За допомогою цього аналізу узагальнено сильні та слабкі сторони у внутрішньому середовищі та складено матриці можливостей і загроз у зовнішньому оточенні. Визначено найбільш впливові можливості, а саме: зростання продуктивності праці, підвищення рівня професійності кадрів, збільшення кількості робочих місць, збільшення прибутковості діяльності, нарощування товарообігу та розширення ринку збуту, впровадження інноваційних програм. Підприємству варто особливу увагу приділити таким загрозам як нестабільність законодавства в Україні, несприятлива політика уряду та неефективна державна підтримка галузі, зростання політичної нестабільності та податкового тиску.

Також було здійснено PEST-аналіз, який дозволив визначити найвпливовіші з чотирьох груп факторів. Так часті зміни в законодавстві здійснюють найбільший вплив серед чинників політико-правових; нестабільна економіка – економічних; освіта – соціокультурних; технічне забезпечення виробництва – технологічних.

На основі викладеного матеріалу в даному розділі можна зробити висновок, що досліджуване підприємство ТОВ «Мода-Текс» є експортно-орієнтованим незалежним товаровиробником. Проведений техніко-економічний аналіз, та аналіз ефективності функціонування підприємства демонструє, що важким у економічному плані став 2017 рік через розширення та значне збільшення персоналу. Тим не менш, не зважаючи на економічний спад досліджуване підприємство втримало свої позиції на зовнішньому ринку і продовжує функціонувати.

РОЗДІЛ 3

Шляхи оптимізації економічної ефективності при здійсненні ЗЕД ТОВ «Мода-Текс»

3.1. Продуктивність праці, як елемент досягнення оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД

Для узагальнення ефективності використання робочої сили використовується показник продуктивності праці. Він співвідносить результати до витрат, так як інші показники ефективності, та в даному випадку співвідносяться результати праці до витрат праці. Або по-іншому це співвідношення кількості виготовлених благ (матеріальних чи нематеріальних) і праці, затраченої на це. Тож збільшення продуктивності праці характеризує зростання кількості виробленої продукції при цьому без росту трудових затрат. У широкому розумінні покращення продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійний пошук можливостей виконувати роботу краще, виготовляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці [23, с.42].

Певний рівень продуктивності праці присутній на кожному підприємстві. Під дією різноманітних факторів він зменшується чи навпаки збільшується, але факт залишається фактом, що підвищення продуктивності праці дозволить прогресувати виробництву і розвиватись підприємству в цілому. У відомому визначенні К. Маркса сказано, що за рахунок зменшення частки затрат живої праці в продукції і збільшення частки затрат минулої праці, продуктивність праці зростає, але таким чином, що загальна сума праці в кожній одиниці продукції зменшується.

Екстенсивне використання праці, інтенсивність праці і технологічний стан виробництва впливають на рівень продуктивності праці. Для того щоб продуктивність праці була найвищою потрібно максимально використовувати робочий час, тривалість робочого дня, зменшувати кількість простоїв й інших втрат часу. Проте саме екстенсивні характеристики, за рахунок яких зростає

продуктивність праці мають чіткі обмеження. Це в першу чергу встановлена законом тривалість робочого дня чи тижня [67, с.26].

Ступінь напруженості праці – це її ефективність. Її можна визначити проаналізувавши витрачену людиною за одиницю часу фізичну та розумову енергію. Є певні межі у підвищенні інтенсивності праці. До них належать: психічні та фізіологічні можливості організму людини. Витрата життєвої людської енергії у робочий час, що підлягає повному відновленню до початку наступного робочого дня (аналізується якість харчування, медичне обслуговування, використання вільного часу) означає нормальну інтенсивність праці.

Показником ефективності персоналу є продуктивність праці. Дані аналізу трудових ресурсів ТОВ «Мода-Текс» за статтю та освітою представлені у розділі 2. Аналіз показників чисельності працюючих, витрат на оплату праці та продуктивності праці представлені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз основних показників трудових ресурсів підприємства ТОВ« Мода-Текс» за період 2016-2017 рр.

№	Назва показника	Роки		Відхилення	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
		2016	2017	2017/2016	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1.	Чисельність працюючих, чол.	106	299	193	182,08
2.	Витрати на оплату праці, тис.грн.	2753	12429	9676	351,5
3.	Середня річна заробітна плата, грн.	25,97	41,57	15,6	60,07
4.	Продуктивність праці персоналу, тис.грн/чол..	26,8	74,2	47,4	176,9

Отже, з таблиці 3.1 бачимо, що чисельність працюючих зазнала суттєвих змін у 2017 році в порівнянні з попереднім роком. Даний факт зумовлений необхідністю збільшення чисельності робітників безпосередньо на виробництві та відкриттям нового виробничого цеху. Управлінський персонал не зазнав змін у структурі. Були розширені виробничі швейні лінії ще у 1 кварталі 2017 року. Також відбувся запуск чотирьох нових виробничих швейних ліній.

Витрати на оплату праці також зазнали суттєвих змін. У 2016 році при чисельності працівників 106 чоловік вони становили 2753 тис. грн. У 2017 році при кількості працівників 299 чоловік збільшились на 351,5%. Підвищення витрат на оплату праці у 2017 році було доцільним і обґрунтованим, так, як розширились виробничі масштаби підприємства (запрацював новий цех) і чисельність працівників збільшилась на 193 чоловіки.

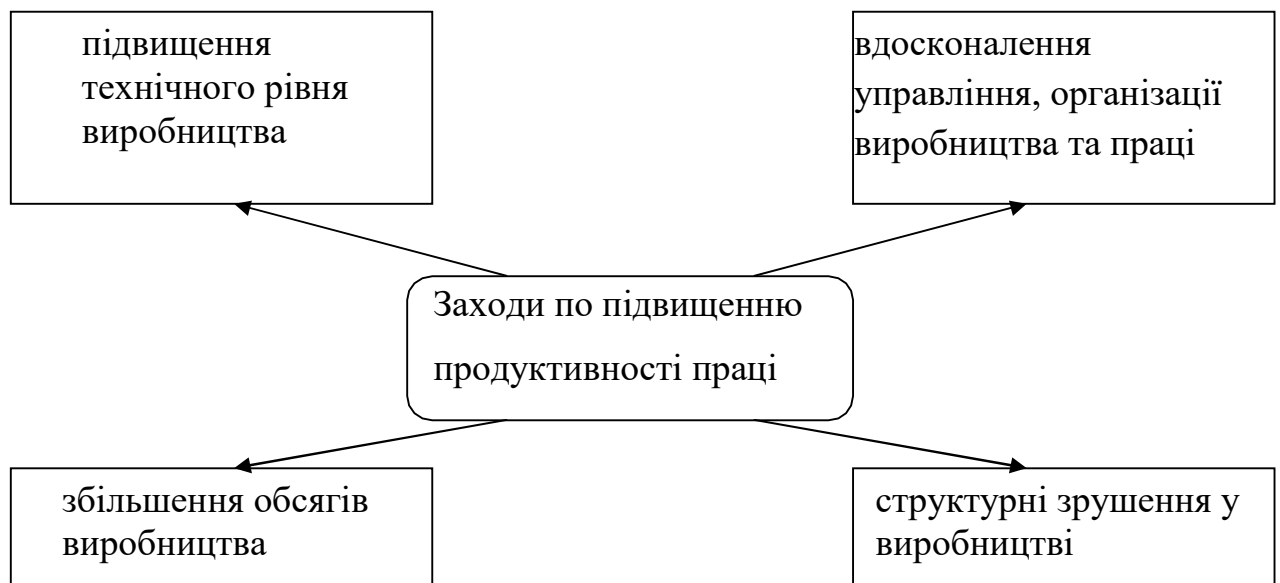
Середня річна заробітна плата у ТОВ «Мода-Текс» також демонструє тенденцію до значного збільшення. На даний показник вплинули зміни у Державному бюджеті України, а саме зміна ставки мінімальної заробітної плати та ставки податкових державних відрахувань. Таке значне збільшення витрат на оплату праці а також середньої заробітної плати негативно вплинуло на ефективність усього підприємства.

Продуктивність праці на підприємстві ТОВ «Мода-Текс» значно зросла у 2017 році, а саме 74,2 тис.грн./чол., в порівнянні з 2016 роком більше на 47,4 тис. грн./чол. Збільшення продуктивності праці у 2017 році здебільшого пов'язано із збільшенням обсягу виробленої продукції, навиками працівників, запровадженням нових технологій.

Результати проведених досліджень показали, що рівень продуктивності праці в ТОВ «Мода-Текс» достатньо високий. Але не зважаючи на це існують заходи, які дозволили б підвищити продуктивність праці. Перелік вказаних заходів наведено на рисунку 3.1.

На рисунку 3.1 показані чотири основні напрямки для ТОВ «Мода-Текс», що вплинуть на підвищення продуктивності праці персоналу і приведуть до оптимізації економічної ефективності підприємства. Доцільним для

досліджуваного підприємства на сьогодні є оптимізація витрат. Провівши у розділі 2 аналіз фінансового стану підприємства, можемо надати рекомендацію



щодо оптимізації підприємства в майбутньому .

Рис. 3.1. Заходи по підвищенню продуктивності праці

Джерело: розроблено автором

Через відкриття нового виробничого цеху підприємство у 2017 році понесло значні витрати. Чисельність працюючих істотно збільшилась. Це спричинило збільшення адміністративних витрат, витрат на оплату праці, інших операційних витрат, оскільки відповідно на кожну нову виробничу лінію необхідно було прийняти і навчити технолога, який керує виробничим процесом на лінії, новий штат адміністративного персоналу, згодом навчити новий виробничий персонал.

Необхідним було також проходження курсів для деяких вакансій. Але таке збільшення витрат було вимушеним. Надалі працівники, що працюють в новому цеху зможуть працювати так само ефективно як і ті, що працювали раніше і за рахунок збільшення продуктивності праці і зменшення витрат підприємство збільшить свою економічну ефективність.

Зниження витрат та підвищення продуктивності праці прямо пропорційно впливає на оптимізацію економічної ефективності досліджуваного підприємства.

Взаємозв'язок між цими показниками продемонстрований на рисунку 3.2.



Рис. 3.2. Взаємозв'язок між зниженням витрат та оптимізацією економічної ефективності для ТОВ «Мода-Текс»

Джерело: розроблено автором

Рисунок 3.2 демонструє, що зниження витрат позитивно вплине на оптимізацію економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс».

Розрахуємо зниження на 5% вказаних статей витрат. Операційні витрати у 2017 році становили 25155 тис. грн. При зменшенні на 5% можна зекономити 1257,75 тис. грн. Адміністративні витрати становили 1851. При зменшенні на 5% можна зекономити 92,6 тис. грн.

Також в розрізі продуктивності праці персоналу потрібно ввести мотиваційні заходи, що будуть стимулювати персонал здійснювати трудову діяльність з більшою віддачею.

Мотиваційні заходи та заходи стимулювання працівників, що застосовують на українських підприємствах є не гнучкими. Вони не мають достатнього мотиваційного ефекту і слабо стимулюють підвищення продуктивності праці.

Вони були розроблені тоді, коли рівень конкуренції був нижчим, а обсяг виробництва стрімко зростав. Та все ж питання підвищення продуктивності праці є надважливим питанням.

Продуктивність праці персоналу коливається в досить об'ємному діапазоні. Роберт І. Нолан зазначив, що це коливання може становити від 50 до 135 відсотків порівняно з нормативом. Отже, потрібно поєднувати стимули матеріальні і нематеріальні [48, с. 121]. Вони успішно застосовуються у світовій практиці і забезпечують сучасні методи мотивації і стимулювання.

Для оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» за рахунок підвищення продуктивності праці варто розглянути наступні методи:

- застосування гігієнічних факторів та мотиваційних;
- використання індивідуального підходу до стимулювання персоналу;
- застосування методу культивування цінностей;
- метод справедливості винагороди;
- ергономічний метод;
- метод внутрішньої мотивації [87, с.140].

Застосування гігієнічних та мотиваційних факторів сприяють відчуттям задоволеності роботою і спонукають до її ефективного виконання. Використання індивідуального підходу до стимулювання персоналу дозволяє передбачити очікування працівників і діагностувати їх психологічні типи. Застосування методу культивування цінностей навчає працівників слідувати певним еталонам праці. Метод справедливості винагороди полягає в поєднанні зовнішньої і внутрішньої справедливості винагороди. Ергономічний метод дозволяє вивчити взаємодію людини із технічними засобами і навколишнім середовищем, що надалі буде корисним в оптимізації систем виробництва. Застосування методу внутрішньої мотивації забезпечує працівників підприємства упевненістю у власній компетентності та самовизначенням.

Вище описані методи збільшення продуктивності праці, в основному, опираються на соціально-психологічну сферу свідомості персоналу. В умовах діяльності ТОВ «Мода-Текс» дані методи є доцільними, адже підприємство

функціонує з великою кількістю персоналу. Існує сприятливе психологічне підґрунтя для впливу на персонал.

Також на підвищення продуктивності праці значний вплив здійснюють інструменти матеріальної мотивації, зокрема система оплати праці. Система *broadbanding compensation* (широкомасштабна компенсація) дозволяє диференційовано винагороджувати працівника відповідно до його продуктивності. Запровадження даної системи могло б бути дієвим мотиваційним методом впливу на персонал, а також дозволило б оцінювати працівників відповідно до об'єму виконаних робіт.

ТОВ «Мода-Текс» необхідно продумано використовувати методи стимулювання трудових процесів, що були напрацьовані світовою практикою. Розглянуті вище методи мотивації і стимулювання застосовуються індивідуально до працівника, залежно від виробничих обставин.

Та все ж поруч із винагородою повинні бути застережні заходи для того щоб не допустити поведінку працівника, що може бути шкідливою для організації. Серед них: штрафи за неналежним чином виконану роботу, зниження соціального статусу і врешті звільнення з роботи. В залежності від того як індивід виконає доручену йому роботу такі будуть наслідки. Вони можуть бути як позитивні чи негативні так і нейтральні. На цьому ґрунтується мотивація. Для ТОВ «Мода-Текс» використання штрафних санкцій є можливим методом мотивації персоналу. В майбутньому це може знизити ризик виникнення надзвичайних ситуацій на виробництві, адже робітники будуть більш дисциплінованими і уникатимуть штрафних санкцій.

На підприємстві в підсумку позитивні стимули повинні переважати над стимулами-застереженнями для того, щоб спонукати нестандартні рішення з власної ініціативи, відкидаючи тип поведінки, коли достатньо лише виконувати роботу в рамках критеріїв, заданих підприємством.

В сучасних умовах, для досягнення конкурентоспроможності, менеджмент організації повинен забезпечити необхідні умови для вдосконалення працівників. Синергія досягається поєднанням зусиль управлінського апарату і потенціалу

працівників, мотиви яких співпадатимуть із цілями підприємства [92, с.94].

Між мотивацією і результатами діяльності працівника зв'язок неоднозначний, бо у цей процес втручається багато факторів. Ефективність керівництва залежатиме від стимулюючих заходів, що мотивують персонал до дій, які необхідні для досягнення цілей організації. Тому потрібно своєчасно корегувати мотиваційні заходи, із врахуванням структури потреб колективу.

Найцінніший ресурс на будь-якому підприємстві – це люди, які там працюють. Для підвищення мотивації працівників як фізичної так і розумової праці потрібно кожного поважати як особистість, цінувати та створювати довіру. Адже довіра – це найвища форма мотивації людини. Керівникам потрібно залучати всіх працівників до спільної місії підприємства, бо без залучення нема відданості; працювати як одна команда. Тобто підтримувати хороші людські стосунки, створити сприятливу корпоративну культуру. Перш за все, стабільними і незмінними повинні бути фундаментальні аспекти діяльності: місія підприємства, його система цінностей, визначення продуктивності та результатів. Потрібно таким чином будувати систему мотивування ТОВ «Мода-Текс», щоб працівники були впевнені в перспективі подальшого задоволення потреб.

3.2 Основні шляхи оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД

В епоху ринкової економіки постійно зростає роль ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Це свого роду зовнішній фактор росту і розвитку підприємств в економіці всієї країни. Перебудовується управління ЗЕД на ринковій основі, пожвавлюються економічні відносини, значна кількість українських підприємств виходять на міжнародний ринок, прагнучи отримувати прибутки, більші ніж в Україні. Тож пошук можливих шляхів підвищення ефективності ЗЕД підприємства є надважливим питанням. Тим паче, що виробничі ресурси є обмеженими і їх використання повинно бути ефективним. Економічна ефективність є відображенням результативності

економічної системи підприємства.

Менеджмент підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність в обов'язковому порядку аналізує його економічну ефективність. Це допомагає здійснити оцінку структури, що склалась, обґрунтувати пропозиції про купівлю чи продаж певних видів товару, виявити чи є вигідними зовнішньоекономічні операції та діяльність підприємства в цілому.

Збільшення економічної ефективності підприємства напряму залежить від її своєчасного обґрунтованого аналізу. Тому важливим є здійснення цього аналізу керівниками різних рівнів управління, що приймають управлінські рішення. Оцінка ефективності діяльності підприємства, що є спільною роботою забезпечує комплексність, глибше вивчає діяльність та результати, дозволяє виявити невикористані резерви.

Розглянувши процес та результати діяльності ТОВ «Мода-Текс» можна виділити низку проблем, що стосуються оптимізації економічної ефективності підприємства при здійсненні ЗЕД, які представлені на Рисунку 3.3 «Проблеми оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД».

Провівши аналіз економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» можемо зробити висновок, що проблеми оптимізації економічної ефективності на підприємстві є досить вагомими. Необхідно вирішити перелік питань, після чого відбудеться підвищення економічної ефективності підприємства.

Проведені розрахунки у Розділі 2 підтверджують даний висновок. Незважаючи на те, що досліджуване підприємство у 2016 році було прибутковим та економічно ефективним, у 2017 році через відкриття нового цеху і залучення великої кількості персоналу підприємство понесло тимчасові значні витрати і в результаті було збитковим аби надалі розширити свої масштаби і відновити ефективність.

Спочатку варто розглянути проблему застарілості частини обладнання в досліджуваному підприємстві. Це питання достатньо поширене на вітчизняному просторі. Конкретно в даному випадку це стосується устаткування нового виробничого цеху, що запрацював у 2017 році.



Рис. 3.3. Проблеми оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД

Джерело: розроблено автором на основі аналізу ТОВ «Мода-Текс»

В момент розширення підприємству було необхідно залучити величезну кількість техніки (швейних машин різних типів, оверлоків, спеціальних машин для петель, гудзиків, замків; столів для прасування, упаковки; закрійних столів; пресів для закрійників; столів для настилів та ін.).

Було вирішено керівництвом частину обладнання тимчасово взяти в оренду для мінімізації витрат, частину – закупити. Нові швейні машини та інше устаткування було в основному розподілене в цех, який працює вже давно, аби нагородити найкращих працівників, відповідно таким чином полегшивши їм роботу.

Нова якісна техніка дозволила скоротити час обробки сировини, таким

чином дозволивши оптимізувати процеси роботи і виробництво в цілому. Стару техніку розподілили разом з орендованою в новий цех, передбачивши, що навчаючись нові працівники можуть сприяти більшому зносу.

Отже, підприємство націлене в майбутньому поступово вилучати орендоване обладнання із вжитку, а згодом застарілі одиниці техніки замінити на нові, і таким чином провести модернізацію виробництва. Це дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства.

Наступною проблемою, що підлягає розгляду в рамках оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» при здійсненні ЗЕД є відсутність програми оптимізації структури затрат на виробництво.

Основним напрямом діяльності будь-якого підприємства є отримання максимального чистого прибутку, який забезпечить подальший розвиток. Найоптимальніший спосіб збільшення прибутку від реалізації у сучасних умовах - зниження собівартості. ТОВ «Мода-Текс» за досить великий період функціонування як господарського суб'єкта не розробляло програму значного зниження собівартості продукції, навпаки собівартість за 2016-2017 стрімко зростає. Така зміна показника була зумовлена збільшенням витрат на виробництво, збільшенням вартості всіх комплектуючих і всіх інших складових. Також включається плата за електричну енергію, газ, паливо, плата за землю, заробітна плата працівників, внутрішні транспортні витрати, послуги ремонту і утримання основних засобів.

Таким чином, досліджуване підприємство хоч і являється ефективним, але не отримує максимум результатів від своєї діяльності. Комплексне ефективне управління підприємством як системою дасть змогу стабільно функціонувати в ринкових умовах і лідирувати серед вітчизняних та іноземних товаровиробників. Проблеми в управлінні витратами, які виникають при формуванні ринкових відносин ТОВ «Мода-Текс» в умовах глобальної фінансової кризи, потребують подальших досліджень і розробок.

В сучасних умовах глобального введення інновацій у виробничі процеси зарубіжних підприємств, більшість національних господарюючих суб'єктів не

можуть конкурувати з іноземними виробниками. Для ТОВ «Мода-Текс» дана проблема також залишається актуальною.

ТОВ «Мода-Текс» проводить інноваційну діяльність у виробничій сфері. Щорічно запроваджуються зміни у технології виробництва, удосконалюється вже існуюче обладнання, що в свою чергу впливає на собівартість виготовленого виробу та на отримання конкурентних переваг.

ТОВ «Мода-Текс» хоч і поступово але впевнено рухається в напрямку удосконалення. Підприємству потрібно хоча б частину виробничих витрат використовувати на впровадження інноваційних виробничих проектів. Це інвестиції у виробничі інновації даного підприємства. За досліджуваний період 2016-2017 років великих обсягів інвестицій на інноваційну діяльність підприємства вкладено не було. Але така ситуація була спричинена розширенням виробництва. І хоча не запроваджувались інновації, та все ж було модернізовано частину обладнання, закуплено нове устаткування, що дає широкі можливості для подальшого планування інноваційної діяльності.

Доволі розповсюдженою проблемою не лише для ТОВ «Мода-Текс», але й для більшості українських підприємств є низька продуктивність праці. В аналізованому підприємстві це стосується нещодавно набраного персоналу, який ще не встиг освоїти роботу на найвищому рівні. Продуктивність праці в Україні становить 19% від продуктивності праці в США, 22-25% – у Західній Європі, 29-31% від продуктивності праці у Східній Європі. Дана проблема – не наслідок непродуктивної роботи персоналу, потрібно враховувати чимало факторів. Рекомендації з підвищення продуктивності праці були нами надані у пункті 3.1.

Оскільки на ТОВ «Мода-Текс» має місце проблема управління витратами, варто приділити цьому питанню частку уваги. Управління витратами це насамперед контроль за процесом утворення і розподілу витрат установи під час її фінансово – господарської діяльності. Основним завданням при управлінні витратами з допомогою калькуляції, планування, обліку та контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності знайти найефективніші шляхи їх використання.

Щодо управління операційним прибутком підприємства, то можна виділити наступні складові:

- визначення обсягу реалізації, який забезпечує беззбиткову основу діяльності суб'єкта господарювання (пори́г рентабельності, критичний обсяг) при заданому співвідношенні ціни, постійних і змінних витрат;
- установа́ння зони безпеки підприємства, тобто розміру можливого зменшення обсягу реалізації у вартісній оцінці за несприятливої кон'юнктури товарного ринку, що дає змогу здійснювати прибуткову основну діяльність;
- здійснення факторного аналізу зміни точки беззбитковості та зони безпеки підприємства;
- визначення обсягу реалізації для отримання заданої суми прибутку;
- встановлення критичного рівня постійних витрат при заданому рівні маржинального доходу обсягу продажу;
- розрахунок беззбиткової ціни продажів відповідно до заданого обсягу реалізації рівня постійних і змінних витрат.

На момент дослідження, підприємство використовувало систему калькулювання повних витрат. На сьогодні вже широко відомо, що дана система повинна використовуватись синтезовано для обліку разом із іншими системами калькуляції витрат. Найефективнішою такою системою, на сьогоднішній день, називають комбінування методів з неповним розподілом витрат «директ-костинг» (облік собівартості в частині прямих та непрямих змінних витрат), методів з повним розподілом витрат «таргет-костинг» та «кайдзен-костинг» (полягає в постійному вдосконаленні якості процесів організації).

Далі розглянемо проблему недосконалої маркетингової стратегії ТОВ «Мода-Текс». Концепція маркетингу ТОВ «Мода-Текс» полягає в тому, що вся діяльність підприємства, включаючи виробництво, капіталовкладення, фінанси, використання робочої сили, технічного обслуговування і т.д., ґрунтується на сучасному стані споживчого попиту і прогнозуванні його змін в перспективі.

Зовнішні ринки висувають більш високі вимоги до пропонованих ними товарів, якості виготовлення, пакування, транспортування і т.д. Це пояснюється

гострою конкуренцією між фірмами - виробниками товару і переважанням «ринку покупця», тобто помітним перевищенням пропозиції над попитом. ТОВ «Мода-Текс» працює на ринках таких країн, як: Великобританія, Румунія, Болгарія. Продукція підприємства є конкурентоздатною на ринках перелічених країн.

ТОВ «Мода-Текс» функціонує у макро- та мікросередовищі. На мікросередовище підприємства мають вплив конкуренти, маркетингові посередники і клієнтura. Саме ці елементи із зовнішнього середовища активно впливають на мікросередовище фірм, підприємств, які ведуть активний пошук найбільш оптимального рішення для досягнення успіху на внутрішньому і зовнішньому ринку. Підприємству важливо заздалегідь передбачити особливості поведінки постачальників сировини, споживачів, конкурентів.

Відправним моментом у експортній маркетинговій діяльності підприємства є вивчення зовнішніх ринків та їхніх можливостей, що є більш складним і трудомістким, ніж вивчення внутрішнього ринку. Звідси – необхідність створення підприємством відділу маркетингу. Мета діяльності відділу: одержання компанією максимального прибутку і збільшення частки ринку шляхом здійснення високоорганізованої й ефективної маркетингової діяльності.

Основними завданнями відділу маркетингу є:

- розробка маркетингової стратегії компанії, плану її реалізації, контроль і оцінка результатів;
- комплексне вивчення ринку і розробка прогнозів;
- забезпечення потреб підприємства в сировинних і матеріально-технічних ресурсах;
- впровадження товарної, цінової, збутової політики;
- забезпечення стійкої реалізації продукції;
- виявлення та формування попиту;
- плануванням іміджу підприємства.

Також в комплексі із створенням відділу маркетингу можливим є пошук в країні, куди спрямовується або передбачається експорт, спеціалізованих фірм-консультантів, які надають за відповідну плату інформацію про товарні ринки.

Для ефективної діяльності на зовнішньому ринку необхідно творчо й гнучко використовувати маркетингові методи. Стандартних підходів тут немає. ТОВ «Мода-Текс», в особі власника підприємства, підтримує прямі зв'язки із закордонними покупцями, бере участь у торгах самостійно. Звертаючи увагу на специфіку продукції можливим є залучення незалежних посередників, які займаються пошуками покупців для фірм на зовнішніх ринках, отримуючи за свої послуги відсоток від вартості угоди.

Для досліджуваного підприємства доцільно використати стратегію стабілізації. Це зумовлено економічними проблемами, з якими ТОВ «Мода-Текс» зіткнулося у 2017 році. У табл. 2.3 «Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства за період 2016-2017 рр.» помітно, що більшість показників являються досить низькими. Тому на підприємстві доцільно використовувати стратегію стабілізації, щоб повернути компанію до нормального функціонального стану, тобто, отримання високого прибутку.

Окрім вищезазначених пропозицій, варто звернути увагу на бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це метод управління ефективністю різних сфер діяльності (виробництва, збуту, логістики, фінансів, кадрової політики та ін.), заснований на порівняльному аналізі роботи компанії з кращими представниками галузі (або інших галузей), який полягає в оцінці власної та галузевої ефективності, ідентифікації та вивченні роботи галузевих лідерів і впровадженні найкращих досягнень у свою діяльність [102]. Дана концепція не є новою, оскільки в історії розвитку підприємництва було чимало випадків, коли одні підприємства переймали досвід інших для досягнення успіху. Даний процес здійснюється в послідовності з певними етапами, поданими на рисунку 3.4.

Перший етап – планування, включає в себе:

- вибір сфери бенчмаркінгу та його цілей;
- розробку пріоритетів для вдосконалення;
- визначення основних чинників, що здійснюють вплив на ефективність;
- ідентифікацію ресурсів;

– виділення основних показників ефективності, за якими буде здійснюватись порівняння.

Збираючи дані, відбувається спочатку вибір групи підприємств для здійснення порівняння, збираються дані про ці підприємства. Згодом відбувається збір даних про власну продукцію і визначається методологія для аналізу даних.

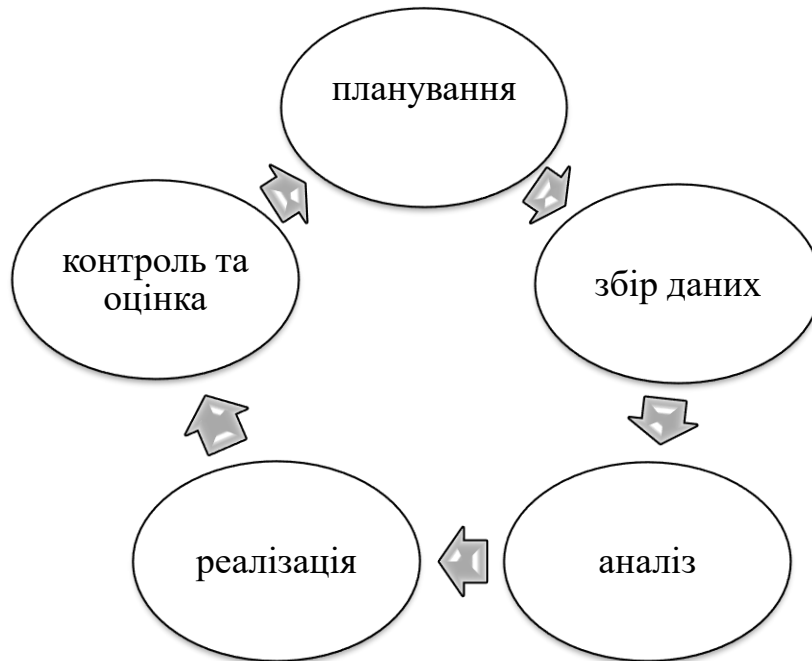


Рис. 3.4. Етапи проведення бенчмаркінгу

Джерело: розроблено автором на основі [102]

Після збору даних проводиться порівняльний аналіз за такими напрямками:

– оцінка ефективності аналізованого підприємства й компаній, що порівнюються;

– виявлення розриву в рівні ефективності за аналізованою продукцією;

– аналіз чинників розриву в рівні ефективності;

– пошук шляхів з усунення розриву в рівні ефективності.

Мета етапу реалізації полягає в здійсненні змін у продукції організації для підвищення ефективності. Це певний план дій чи заходи, які мають організаційний чи управлінський характер.

Наступний етап – контроль та оцінка. Під час даного етапу здійснюється моніторинг результатів поширення плану бенчмаркінгу і його вплив на

підприємство. Якщо мета була досягнута, виявляють інші проблеми, для вирішення в майбутньому.

Таким чином, видно, що процес бенчмаркінгу циклічний. Він забезпечує постійність і безперервність процесу вдосконалення компанії.

Наступною проблемою оптимізації економічної ефективності досліджуваного підприємства є відсутність програми заохочення працівників. Детальніший аналіз проведено в пункті 3.1 та на його основі надано рекомендації.

ТОВ «Мода-Текс» необхідно продумано використовувати методи стимулювання трудових процесів. Потрібно поєднувати матеріальні і нематеріальні стимули. Вони успішно застосовуються у світовій практиці і забезпечують сучасні методи мотивації і стимулювання.

3.3. Управління ризиками при здійсненні толінгових операцій

У міжнародній практиці толінгові операції одержали широке розповсюдження. Виробництво, що залучає давальницьку сировину є виправданим. Це одна із форм міжнародного поділу праці, що є узаконеною СОТ.

Така діяльність дозволяє збільшити обсяги промислового виробництва, експорту, вирішує проблеми зайнятості населення. В новій моделі ведення бізнесу підприємства, що працюють на давальницькій сировині розглядають як одну з ключових ланок. Толінгові операції розкривають потенціал оптимізації міжнародного поділу праці. Вони також дають унікальні можливості росту й інтегрування підприємств середнього і малого бізнесу.

Статус країни з ринковою економікою для України відкрив широкі можливості участі в міжнародному поділі праці. Здобула значного поширення практика переробки сировини на умовах толінгу через дешеву робочу силу, дефіцит власної сировини та незавантажені виробничі потужності, відсутність оборотних коштів. Для України толінг має як позитивні так і негативні риси. Позитивним є безперечно те, що країну розглядають не лише як сировинний

додаток у міжнародному розподілі праці, а як технологічну країну, що спеціалізується в різноманітних галузях. Це також набуття досвіду виробництва конкурентних товарів. Та все ж для української економіки питання толінгу є досить гострим.

Так як вітчизняні підприємства використовують сировину зарубіжного походження, з'явилась необхідність регулювання даного процесу. Таким чином було прийнято закон України «Про операції з давальницькою сировиною», а згодом, після втрати чинності першого, регулювання здійснює Митний кодекс України. Українські підприємства мають змогу отримувати сировину на митну територію України, а готові вироби експортувати постачальнику сировини. Право власності що на готові вироби, що на сировину належить завжди лише іноземному замовнику. Також законом врегульовано, що давальницька сировина повинна вартувати не менше ніж 20% від готової продукції. При імпорті сировини вітчизняна компанія повинна мати вексель на суму податкових тарифів та митних зборів за імпортовану сировину. 90 днів – максимальний термін дії векселя. Тобто давальницька сировина може перебувати на території України, без сплати митних зборів терміном до 90 днів.

Що стосується легкої промисловості, а саме швейної, найбільш поширеною є схема СМТ. Це аббревіатура трьох слів: cut (різати), make (робити), trim (прикрашати). Тобто той, хто виконує замовлення повністю шиє виріб із переданої сировини, матеріалів.

Ризики підприємств – це комбінація подій, що пов'язані з діяльністю організацій, підприємств, здійснюють на них негативний вплив, що унеможливує досягнення поставлених задач, цілей і в підсумку позначається на прибутках підприємства. Наслідками виникнення ризикових подій є відхилення фактичних результатів діяльності від очікуваних (запланованих), що може призвести до матеріальних чи нематеріальних втрат.

Втрати підприємства можуть включати:

- втрати часу, технологій, інформації;
- втрати окремих елементів майна;

- втрати робочого часу, продуктивності праці;
- втрати іміджу підприємства та його продукції;
- недоотримання доходів в розмірах очікувань, прибутку.

Ризики бувають досить різноманітними. ТОВ «Мода-Текс» здійснює переробку сировини на умовах толінгу. Для даного підприємства, враховуючи особливості його діяльності, можна визначити можливі ризики. До них належать:

1) Міжнародний: зміна зовнішньоекономічної політики країн; погіршення відносин між країнами; воєнні дії з боку іноземних країн, союзів;

2) Логістичний: збої в постачанні; проблеми при транспортуванні, аварії; несвоєчасне оформлення; невиконання договорів поставки; проблеми збуту;

3) Операційний: простої; неритмічність завантаження; перероблення бракованої продукції; неоптимальний розподіл ресурсів та недосконале використання; збої в постачанні газу, води, електроенергії;

4) Фінансовий: валютний ризик; інвестиційний; інноваційний; процентний; ризик ліквідності; ризик рентабельності; ризик банкрутства; кредитний ризик; інфляція; неповернення дебіторської заборгованості; несприятлива зміна структури капіталу; неотримання прибутку; незаплановані витрати; ріст цін на ресурси; ризик втрати фінансової стійкості та стабільності;

5) Маркетинговий: відсутність інформації про стан ринку, потенційних партнерів, споживачів, конкурентів, постачальників; про зміни в цінах та ін.;

6) Юридичний: позови покупців, населення, працівників; ризик некоректно складеної документації; неякісне юридичне забезпечення;

7) Ринковий: зміна кон'юнктури ринку; зниження попиту на продукцію; втрата клієнтів; зміна/старіння асортименту продукції; зростання конкуренції; втрата/зміна сформованої позиції на ринку;

8) Податковий: зростання податкового навантаження, зокрема ПДВ, податку на прибуток; введення нових податків;

9) Політичний: непередбачені політичні дії; корупція; політична недружність з країнами – партнерами підприємства; революції; загострення

внутрішньополітичної ситуації в країні; конфіскації товарів і підприємств; націоналізація;

10) Правовий (законодавчий): зміни в законодавстві щодо положень ЗЕД; несприятливі зміни у трудових, митних положеннях; вплив екологічних норм; зростання відшкодувань; зміна/скасування режимів ЗЕД; збільшення розміру нарахувань на фонд оплати праці (пенсійний фонд, соціальне страхування, безробіття, нещасні випадки); заборона або обмеження конверсії національної валюти у валюту платежу; нові вимоги щодо санітарії, техніки безпеки та ін.;

11) Управлінський: відсутність чітко сформульованої мети, цілей та стратегії; прийняття помилкових управлінських рішень; низька якість системи управління (комунікації, мотивація, та ін.); неефективні організаційні структури; проблеми системи внутрішнього контролю;

12) Виробничий: зупинка виробництва внаслідок впливу різних факторів; втрата чи пошкодження основних та оборотних фондів (обладнання, сировина, транспорт і та ін.); впровадженням в виробництво нової техніки та технології, їхня недосконалість; аварії на виробництві; фізичний та моральний знос обладнання; зростання нещасних випадків; зниження якості сировини/продукції; низький рівень організації робіт; недовиробництво;

13) Персонал: страйки працівників, пов'язані з певним незадоволенням; недобросовісне ставлення працівників до своїх обов'язків; недостатня кваліфікація; невиконання зобов'язань; надто велика плинність кадрів; недостатня кількість персоналу; звільнення ключових осіб; шахрайство;

14) Форс-мажор: стихійні лиха; епідемії; пожежі; екологічні катастрофи;

15) Також для ТОВ «Мода-Текс» існує ризик залежності від підприємств, котрі роблять замовлення на продукцію і надають сировину на переробку.

Клієнт River Island є популярним, виготовляє і реалізує велику кількість речей постійно. Для ТОВ «Мода-Текс» контракт з таким підприємством є безумовно позитивним. Звичайно навіть із таким стабільним клієнтом існують певні ризики, що можуть бути спричинені змінами попиту на товари (в модній індустрії це зміни модних тенденцій, кольорів і т.д.), коливаннями економіки,

змiнами державного регулювання країн мiж якими здiйснюється спiвпраця. Це також ризики логiстичної складової, до яких належать: дорожньо-транспортнi пригоди, митна полiтика держав, рiзноманiтнi затримки документальнi.

Аналізуючи ризики толінгових операцій, варто зазначити наявність ризиків і в масштабі країни:

1) Готові продукти, що були зроблені на території України експортуються. Це призводить до того, що недостатньо заповненим є внутрішній ринок і товари аналогічної категорії потрібно імпортувати. Унаслідок цього, постає питання дисбалансу товарної і грошової маси, що в свою чергу призведе до зменшення купівельної спроможності грошової одиниці країни, що здійснює переробку та значного темпу інфляції.

Що стосується даного ризику в масштабі аналізованого підприємства то експорт виготовлених товарів є його основою, без якої діяльність неможлива. Потрібно як альтернативу розробляти план виходу на внутрішній ринок.

2) Високорозвинені країни з жорсткими екологічними нормами переносять небезпечні забруднюючі виробництва в країни зі слабшими вимогами. Усі підприємства, неважливо чи це виробництво на внутрішній ринок чи зовнішній, повинні особливу увагу приділяти екологічній політиці. Для цього можуть бути запроваджені рiзноманiтнi компенсаційнi заходи з боку замовників аби ліквідувати негативний вплив на довколишнє середовище. Потрібно: здійснювати захист довкілля та мінімізувати вплив на нього; дотримуватися норм законодавства в даній галузі; здійснювати екологічний менеджмент; попереджати і запобігати забрудненням навколишнього середовища; раціонально використовувати природні ресурси; дотримуватися вимог щодо відходів виробничого процесу.

У швейній промисловості дана проблема в основному стосується сортування відходів виробництва. Тканини і швейну фурнітуру необхідно викидати окремо від органічних відходів, так само окремо викидати вироби з пластику. Повинен вестись контроль стосовно зламаних голок і списання голок.

3) Незацікавленість клієнта замовника модернізувати виробництво та

розвивати його, створювати нові робочі місця. Так як клієнти співпрацюють з підприємством на основі толінгу, то існує ризик незацікавленості в модернізації виробництва чи залученні нового персоналу. Зміни у технології виробництва є необхідними, потрібно удосконалюється вже існуюче обладнання, що в свою чергу впливає на собівартість виготовленого виробу та на отримання конкурентних переваг.

4) Погіршення фінансового стану підприємства. Якщо за переробку сировини сплачують готовою продукцією то погіршується фінансовий стан підприємства. Вартість продуктів зменшується на суму давальницької сировини, а отже відбувається втрата прибутку, левову частку якого отримує власник сировини, після реалізації продукції.

5) Держава недоотримує податки. Під час толінгу іноземні замовники мають пільгове оподаткування, особливо у випадку натуральних розрахунків, коли розраховуються сировиною чи продукцією. Це скорочує податкові відрахування до бюджетів різного рівня. Прибуток системи вертикально інтегрованої є меншим ніж при грошовому розрахунку.

Після ідентифікації ризиків потрібно здійснити їхнє ранжування. Карта ризиків – це графічний і текстовий опис обмеженого числа ризиків компанії, розміщених в таблиці: по одній осі вказується сила впливу чи значущість ризику, а по іншій – імовірність чи частота його виникнення [88, с.107]. Карта імовірних ризиків для ТОВ «Мода-Текс» подана на рис 3.5.

Ризики, які знаходяться в червоному квадраті є найнебезпечнішими для даного підприємства та можуть мати фатальні наслідки. Оранжевий блок – ризики, для яких можна і потрібно розробити план аварійних заходів. Такі ризики потребують страхування. Ризики у жовтому квадраті потребують постійного контролю, а у зеленому – найменш важливі з усіх запропонованих, за якими потрібно періодично вести нагляд.

На сьогодні в Україні толінг залишається небезпечним та законодавчо незахищеним. Операції даного виду є поширеними, та правова база не достатньо продумана. Це є основною причиною значної кількості порушень.

Наприклад відкладення (або при подальшому експорті – скасування) імпортного мита чи ПДВ при ввезенні давальницької сировини.

Для управління ризиками при здійсненні толінгових операцій потрібно їх чітке правове регулювання, враховуючи міжнародний досвід.

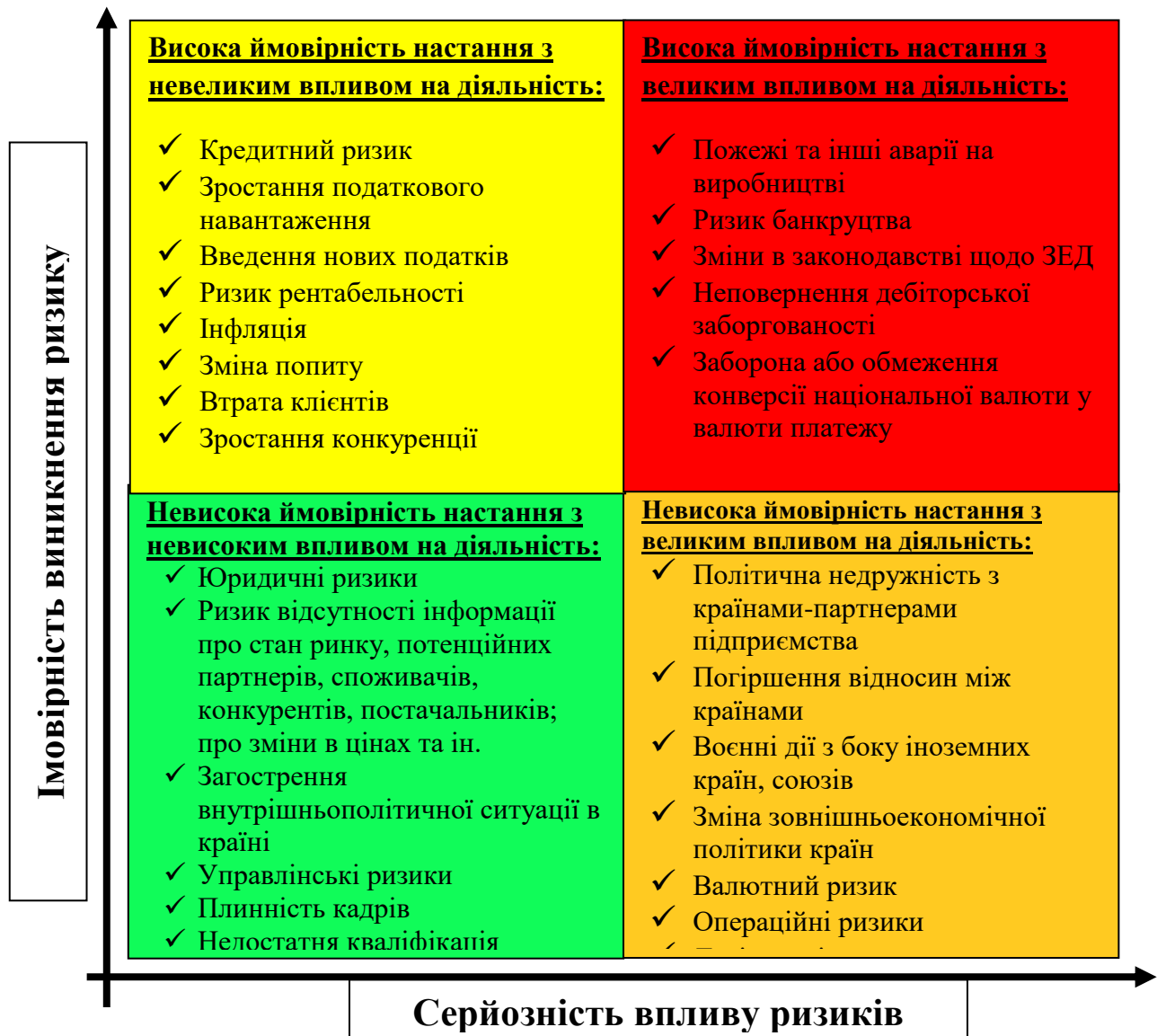


Рис. 3.5. Карта ризиків ТОВ «Мода-Текс»

Джерело: розроблено автором

Ризики можна уникнути, нейтралізувати та впливати на них:

- диверсифікувати постачальників сировини та замовників переробки;
- розробити систему покриття збитків виконавцю, дії при втраті сировини чи інших причин неможливості завершення роботи;
- врегулювати питання по збереженню давальницької сировини;

- зобов'язати толера робити капітальні вкладення в організацію, що здійснює переробку сировини;
- розвивати інфраструктуру підприємства, що переробляє давальницьку сировину та соціальні сфери.

Наступним аспектом є створення стратегічної карти для підприємства. Як відмітив професор Л. Чаба [90], це інструмент стратегічного планування, який дозволяє повномасштабно пов'язувати стратегію підприємства з операційним рівнем діяльності; крім того, нова система дає можливість приймати сповна об'єктивні рішення в області розподілу ресурсів.

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортон, Balanced Scorecard (збалансована система показників) розглядається в чотирьох взаємозв'язаних головних складових: фінансової, клієнтської, внутрішньої й складової навчання й розвитку.

Отже, для ТОВ «Мода-Текс» стратегічна карта складається з чотирьох вищезгаданих проєкцій, які включають в себе орієнтири, на яких повинно сконцентруватись підприємство для реалізації стратегії та досягнення запланованого майбутнього стану.

Фінансова проєкція сконцентровує увагу на фінансових результатах. Вона складається з таких цілей: максимізація чистого прибутку та зростання рентабельності підприємства через збільшення обсягів реалізації продукції при вдосконаленні системи управління витратами, оптимізації грошових потоків та збільшення ефективності використання активів. До основних показників, які відображають стан реалізації цілей можна віднести показники фінансового стану, швидкість генерації доходу та швидкість операційних витрат.

Наступна проєкція – клієнти (рис.3.6). Суть такого напрямку – збільшення ступеня задоволення клієнтів. При цьому, основними цілями виступають: забезпечення гарантованої високої якості продукції, дотримання умов поставок, швидке та своєчасне виконання замовлень, мінімізація рекламаций, управління відносинами з клієнтами. Основними показниками виступають: індекс задоволення клієнтів, частка на ринку, кількість отриманих скарг, їхня вартість, число втрачених клієнтів, їхня структура.

Проекція навчання та розвиток включає такі цілі: створення відповідної корпоративної культури, системи мотивації, підвищення кваліфікації працівників, запровадження тренінгів для підвищення особистих та професійних якостей, утримання ключових працівників, залучення персоналу до складання місії підприємства та удосконалення системи підбору працівників.

Четверту проекцію – внутрішніх бізнес-процесів наведено на рисунку 3.7.



Рис. 3.6. Проекція клієнтів для ТОВ «Мода-Текст»

Джерело: розроблено автором

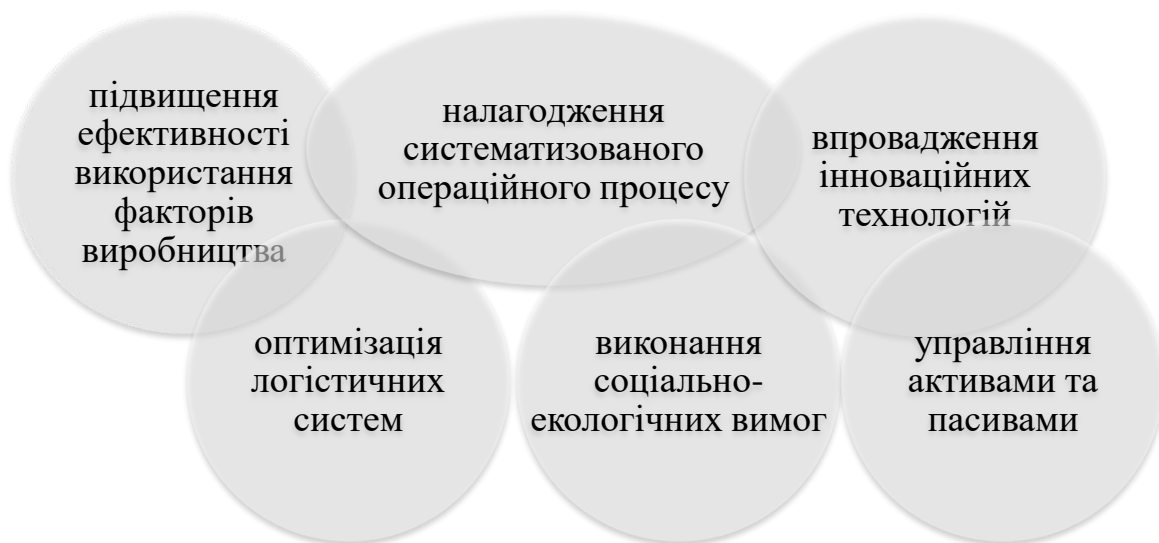


Рис. 3.7. Проекція внутрішніх бізнес-процесів для ТОВ «Мода-Текст»

Джерело: розроблено автором

Отже, за допомогою стратегічної карти можна визначити причино-наслідкові зв'язки між окремими цілями. Вона дає можливість визначити з цілої системи основні напрямки на яких варто зосередити увагу для реалізації поставленої стратегії та підвищення ефективності функціонування підприємства.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було проаналізовано шляхи підвищення економічної ефективності та продуктивність праці ТОВ «Мода-Текс». Результати проведених досліджень показали, що рівень продуктивності праці в ТОВ «Мода-Текс» є достатньо високим. Та все ж були розроблені заходи, які дозволять підвищити продуктивність праці, а згодом і економічну ефективність організації. Доцільним для досліджуваного підприємства на сьогодні є оптимізація витрат.

Також в розрізі продуктивності праці персоналу потрібно ввести мотиваційні заходи, що будуть стимулювати персонал здійснювати трудову діяльність з більшою віддачею.

Проблеми оптимізації економічної ефективності ТОВ «Мода-Текс» на сьогоднішній день є досить вагомими. Але позитивним моментом є те, що підприємство вже працює над вирішенням декотрих і керівництво визнає, що під впливом нових обставин зміни необхідні. Вирішення проблем оптимізації економічної ефективності, що були наведені на рисунку 3.3 в комплексі із заходами по збільшенню продуктивності праці персоналу підприємства допоможуть підвищити економічну ефективність та повернути прибутковість.

Для оптимізації економічної ефективності підприємства також важливим є виявлення ризиків та подальше управління ризиковими ситуаціями. В даному розділі було проаналізовано ризики підприємства за характером діяльності та можливими наслідками, а також ризики толінгових операцій в масштабі країни. Було сформовано карту ризиків відповідно від найнебезпечніших до нейтральних. Визначено способи уникнення ризиків та впливу на них. Розроблено стратегічну карту підприємства згідно чотирьох складових: фінансової, клієнтської, внутрішньої й складової навчання й розвитку.

ВИСНОВКИ

У результаті написання даної наукової роботи доцільно зробити наступні висновки:

1. Аналіз економічної ефективності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ґрунтується на вивченні зовнішньоекономічних операцій. Ефективність є головною умовою їх здійснення. Поняття ефективності зовнішньоекономічних операцій в сучасних умовах має багатоаспектний характер і виражається через ряд економічних показників. Дані показники демонструють переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, які забезпечують оптимальні розміри виробництва певних видів товару, впровадження здобутків в області науки і техніки, одержання необхідних матеріалів, розширення номенклатури продукції. Головним чином, показник економічної ефективності обраховується методом зіставлення результатів і витрат від їх здійснення.

Метою економічної ефективності є забезпечення високоприбуткової роботи підприємства на основі зіставлення можливих варіантів співпраці з зарубіжними партнерами, вдосконалення структури експорту та оптимізації зовнішньоекономічної діяльності. Економічна ефективність підприємства включає в себе такі види ефективності, як: ефективність виробництва, ефективність трудових ресурсів, ефективність комерційної діяльності та ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

При обчисленні показників ефективності підприємства важливими є принципи за якими проводиться обрахунок, а згодом результати. Завдяки отриманим результатам підприємство може сформулювати проблеми та знайти резерви для їх вирішення. Таким чином, господарюючий суб'єкт може оперативно реагувати на зміну середовища та розробляти стратегічні плани розвитку базуючись на своїх можливостях та прихованих резервах. В сучасних умовах ведення бізнесу, можливість адекватно і достовірно оцінити ефективність здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності дає

можливість виявити проблеми, що заважають підвищити рівень отримуваних результатів. В подальшому на основі даних проблем формуються пропозиції та методи щодо їх вирішення. Отже, для ефективної діяльності підприємства потрібно систематично проводити оцінку ефективності та підвищувати її рівень.

2. Провівши аналіз толінгових операції на ринку легкої промисловості можемо зробити висновок, що галузь поступово нарощує свою потужність і ось уже кілька років поспіль показники стало зростають. За останні роки спостерігається позитивна тенденція розвитку швейної промисловості. Та все ж швейні підприємства потребують інвестиційної підтримки, що пояснює їх роботу за толінговими схемами, оскільки у такий спосіб з'являється можливість появи обігових коштів. На українському ринку найпопулярнішим є виробництво на давальницьких умовах продукції легкої промисловості. За різними оцінками, від 70% до 95% швейної продукції в Україні виготовлено за толінговими операціями.

Серед мотивів толінгу переважає бажання завантаження власних виробничих потужностей чи нестача обігових коштів для забезпечення виробництва. Толінг дає можливість підприємству-виробнику перенести частково свої постійні витрати на вартість продукції, виготовленої на давальницькій сировині, а також покращити фінансові результати. Також зменшується потреба підприємства у кредитних ресурсах, збільшується зайнятість і забезпечується подальший збут продукції.

3. Розглянуто систему управління ефективністю. Завданням вказаної системи є не лише проведення технічних процедур по збору інформації, а й аналіз показників та формування проблем, що заважають підвищити економічну ефективність підприємства. Система управління ефективністю повинна бути сформована дотримуючись таких принципів, як: прозорість, підзвітність, єдність та відповідальність. Лише удосконаливши систему управління економічною ефективністю та знизивши витрати можна отримати оптимальний рівень економічної ефективності підприємства.

4. ТОВ «Мода-Текс» належить до підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на умовах давальницької сировини, або толінгу. Щомісячно фабрика випускає в середньому 20000 одиниць продукції. Щороку кількість виготовленої продукції зростає, асортимент залишається сталим хоч і відрізняються моделі окремих категорій відповідно до змін модних тенденцій. Замовники це фірми країн Великобританії, Туреччини, Румунії, котрі поставляють підприємству тканину, фурнітуру і все необхідне для виготовлення продукції. Основним постачальником сировини для ТОВ «Мода-Текс» є підприємство «River Island», що знаходиться в Великобританії, і відповідно, є його основним клієнтом, оскільки для нього виконується майже 80% замовлень.

5. Для кращого розуміння позицій ТОВ «Мода-Текс» на ринку було проведено SWOT-аналіз діяльності даного підприємства. За допомогою цього аналізу узагальнено сильні та слабкі сторони у внутрішньому середовищі та складено матриці можливостей і загроз у зовнішньому оточенні. Визначено найбільш впливові можливості, а саме: зростання продуктивності праці, підвищення рівня професійності кадрів, збільшення кількості робочих місць, збільшення прибутковості діяльності, нарощування товарообігу та розширення ринку збуту, впровадження інноваційних програм. Підприємству варто особливу увагу приділити таким загрозам як: нестабільність законодавства в Україні, несприятлива політика уряду та неефективна державна підтримка галузі, зростання політичної нестабільності та податкового тиску.

Також було здійснено PEST-аналіз, який дозволив визначити найвпливовіші з чотирьох груп факторів. Так часті зміни в законодавстві здійснюють найбільший вплив серед чинників політико-правових; нестабільна економіка – економічних; освіта – соціокультурних; технічне забезпечення виробництва – технологічних.

6. З проведених розрахунків у розділі 2, можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» є фінансово не стійким підприємством, про що свідчить оцінка результатів діяльності та фінансового стану. Протягом аналізованого

періоду спостерігається як покращення окремих показників, так і погіршення інших. ТОВ «Мода-Текс» має як позитивні так і негативні економічні зміни. До позитивних відносяться: збільшення середньорічної вартості активів; середньорічної вартості основних засобів; середньорічної вартості власного капіталу; збільшення показника продуктивності праці та середньої заробітної плати. До негативних змін відносяться: ріст собівартості реалізованої продукції; збільшення матеріальних витрат та витрат на оплату праці; чистий збиток; зниження рентабельності продукції; зменшення рентабельності активів та рентабельності власного капіталу. З проведеного техніко-економічного аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «Мода-Текс» є економічно неефективним підприємством у 2017 році, на противагу 2016 року. В 2017 році спостерігався спад показників прибутковості підприємства, що було зумовлено збільшенням рівня матеріальних витрат, збільшення собівартості продукції та інших витрат. У 2016 році підприємство змогло не лише втримати свої позиції на ринку, а й збільшити економічну ефективність.

7. Результати проведених досліджень показали, що рівень продуктивності праці в ТОВ «Мода-Текс» достатньо високий. Проте, незважаючи на це, існують заходи, які потрібно запровадити для підвищення продуктивності праці. Доцільним для досліджуваного підприємства на сьогодні є оптимізація витрат. Зниження витрат та підвищення продуктивності праці прямо пропорційно впливає на оптимізацію економічної ефективності досліджуваного підприємства. Також в розрізі продуктивності праці персоналу потрібно ввести мотиваційні заходи, що будуть стимулювати персонал здійснювати трудову діяльність з більшою віддачею.

8. Провівши аналіз економічної ефективності виявлено проблеми оптимізації економічної ефективності: застарілість частини устаткування; відсутність програми оптимізації затрат; низька продуктивність праці частини персоналу; недосконала маркетингова стратегія; застарілі методи управління витратами; недосконале планування та прогнозування.

Для вирішення існуючих проблем підприємства автором запропоновано:

поступове вилучення застарілого обладнання, модернізація виробництва та інноваційна діяльність; зниження собівартості продукції та розробка програми оптимізації затрат; застосування розроблених заходів з підвищення продуктивності праці та вдосконалення управління виробництвом; впровадження нових методів управління витратами; створення підприємством відділу маркетингу; необхідність використання маркетингової стратегії стабілізації; бенчмаркінг; матеріальне і нематеріальне стимулювання персоналу.

9. Для забезпечення комплексної системи управління ефективністю окрім вищезазначених дій, потрібно виявити та нейтралізувати можливі ризики, оскільки вони здійснюють вплив на функціонування досліджуваного підприємства. Для управління ризиками при здійсненні толінгових операцій необхідним є їх чітке правове регулювання з врахуванням міжнародного досвіду. Автором пропонується диверсифікувати постачальників сировини та замовників переробки; розробити систему покриття збитків виконавцю, дії при втраті сировини чи інших причин, що унеможливають завершення роботи; врегулювати питання із збереження давальницької сировини; зобов'язати толера робити капітальні вкладення в організацію, що здійснює переробку сировини; розвивати інфраструктуру підприємства, що переробляє давальницьку сировину та покращувати соціальне забезпечення працівників.

Сформована стратегічна карта ТОВ «Мода-Текс» допомагає пов'язати основні складові необхідні для досягнення цілей компанії та визначити напрямки їхнього удосконалення.

Основні результати дослідження проблеми управління економічною ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства показують, що запропоновані заходи дозволять підвищити ефективність функціонування даного суб'єкта господарювання, призведуть до збільшення чистого прибутку та вартості підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко В. І. Вплив продуктивності праці персоналу на ефективність роботи підприємства : Економічний вісник університету: зб. наук. пр. / ДВНЗ “Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”/ Переяслав-Хмельницький, 2011. С. 18-27;
2. Алькема В. Г. Вплив глобальної економічної кризи на фінансово-економічну безпеку суб’єктів господарювання в Україні: Вчені записки Університету економіки та права «КРОК». 2011. Вип. 27, 17 с.;
3. Алькема В. Г. Операційна стратегія як чинник економічної безпеки розвитку виробничого підприємства: Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. 2011. Вип.3. С. 106-115;
4. Арзамасцев Н.В. Повышение конкурентоспособности отечественного промышленного производства – основная задача государственной инновационной политики: Инновации, 2010. №7. 24 с.;
5. Аукционек С.П. Теория переходной экономики и ее место в ряду экономических наук : Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 10. С. 11-19;
6. Барна М. Ю. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки: Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-тех. пр. Львів, 2012. Вип. 22.4. С. 165–169;
7. Берник М. Д. Значення продуктивності праці, резерви її підвищення та вплив на ефективність діяльності підприємства / Продуктивність промислового виробництва : наук.-практ. зб. Укр. н.-д. ін-т продуктивності агропромислового комплексу Міністерства аграрної політики України. К. 2012. № 22, С. 33–36;
8. Богачев О. С. Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні: Вісн. екон. науки України. 2010. № 1, С. 33–36;
9. Богомазова К. К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення: Ефективна економіка. 2013. URL: [http://www. economy. nauka. com. Ua;](http://www.economy. nauka. com. Ua;)
10. Брояка А. А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності

зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Економічний вісник. 2010. №32. 8 с.;

11. Буряк К. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: інновації, стратегії, ризику / Підприємство. 2010. №43. С. 15-22;

12. Вартамян В. М., Ревенко Д. С. Разработка маркетинговых стратегий предприятия на основе комплексного прогнозного моделирования: Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. № 1. 2011. 12 с.;

13. Вакульчик О. М. Оцінка впливу зовнішньоекономічної діяльності на економічну безпеку підприємства // Менеджмент. – 2011. – № 47. – С. 18-23;

14. Василевский Т. Л. Проблемы оптимизации экономической деятельности предприятия: Российский экономический журнал. 2010. № 2. С.32-40;

15. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі: Монографія. К.: КНТЕУ. 2012. – 544 с;

16. Вітвіцький В. В. Системна теорія продуктивності: Актуальні проблеми економіки. 2010. № 6. С. 55–61;

17. Войчак А. В. Сучасні тенденції розвитку каналів розподілу: Маркетинг в Україні. 2010. № 2. С. 42 – 43;

18. Волков Є. О. Сутність податкової оптимізації зовнішньоекономічних операцій: Фінанси України. 2011. №87. С. 31-37;

19. Воронич К. М. Генезис сутності категорії "продуктивність праці" та факторів її зростання: Наук. вісн. Ужгородського університету. Ужгород. 2011. Вип. 32. С. 30–33;

20. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону: Економічний простір. Київ. 2012. №8. С. 34-39;

21. Господарський кодекс України зі змінами, внесеними із Законом України №5480-VI (5480-17) від 06.02.2018 р.: Відомості Верховної Ради. 2018. №13.С. 69.

22. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного

регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 року: Відомості Верховної Ради. 2015.№32. С. 118;

23. Деленів П. Продуктивність праці як фактор економічного розвитку :Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : матеріали Другої наук.-практ. конф. молодих науковців. Луцьк. 2010. С. 42–43;

24. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия: Економіка, фінанси, право. 2011. № 36. С. 22-28;

25. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешне-экономической деятельности предприятия: Економіка, фінанси, право. 2005. № 2. с. 458

26. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>;

27. Загорська Ю. В. Удосконалення організації оплати праці працівників у сільському господарстві / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 1. С. 124–125;

28. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року № 1576-XII із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 23 березня 2017 року № 3610-VI: Відомості Верховної Ради. 2018. №48. С. 600;

29. Закон України «Про автомобільний транспорт» від 5 квітня 2001 року № 2344-III із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 4 липня 2017 року № 406-VII: Відомості Верховної Ради. 2018. №52. С. 165;

30. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 5 жовтня 2017 року № 2164-VIII: Відомості Верховної Ради. 2018. №72. С. 315;

31. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959- XII із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 6 вересня 2018 року № 2530-VIII: Відомості Верховної Ради. 2018.

№41. С. 320;

32. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 4 липня 2018 року № 406-VII: Відомості Верховної Ради. 2018. №52. С. 165;

33. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-IV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 16 жовтня 2017 № 5460-VI: Відомості Верховної Ради. 2017. №45. С. 217;

34. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 року № 1775-III із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 20 листопада 2017 року № 5492-VI: Відомості Верховної Ради. 2017. №52. С. 165;

35. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24 лютого 2004 року № 4002-XII із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 6 вересня 2016 року № 2798-IV: Відомості Верховної Ради. 2017. №53. С. 219;

36. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року № 1906-IV: Відомості Верховної Ради. 2017. №34. С. 184;

37. Закон України “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” № 327/95 – ВР від 15.09.1995 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>;

38. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року № 185/94-ВР із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 4 липня 2017 року № 406-VII: Відомості Верховної Ради. 2018. №55. С. 325;

39. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23 грудня 1998 року № 351-XIV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 4 липня 2017 року № 406-VII: Відомості Верховної Ради. 2018. №57. С. 195;

40. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 4 липня

2018 року № 406-VII: Відомості Верховної Ради. 2018. №52. С. 105;

41. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 2 грудня 1997 року № 671/97-ВР із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 16 жовтня 2017 року № 5461-VI: Відомості Верховної Ради. 2018. №48. С. 194;

42. Закон України Про «Митний тариф України» від 5 квітня 2008 року № 2371- III із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 7 грудня 2017 року № 2245-VII: Відомості Верховної Ради. 2012. №51. С.263;

43. Захарій Ю. Державне субсидування експорту як інструмент зовнішньоторговельної політики : Зовнішня торгівля. 2010. №1–2. С.188– 190;

44. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник: 2-ге видання. К.: Центр учбової літератури. 2011. 728 с.;

45. Капелюшников Р. Д. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии: Вопросы экономики. 2011. № 4. С. 59–79;

46. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Монографія. К: Знання. 2010. 386 с;

47. Кіляр О. Р. Економічна сутність операцій з давальницькою сировиною та їх вплив на розвиток економічних відносин в Україні: Галицький економічний вісник. 2007. №1 (12). С. 88–93;

48. Кіях О. О. Матеріальне стимулювання як фактор підвищення продуктивності праці: Економіка АПК. 2010. № 12. С. 120–123;

49. Ковальчук С.І. Формування системи економічної ефективності підприємства: Вісник КНЕУ. 2010. №1. С. 124 – 129;

50. Кожем'якіна С. М. Методичні підходи щодо прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні: Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 6. С. 23–29;

51. Кожем'якіна С. М. Роль ефективності виробництва. 2012. № 10. С. 14– 17;

52. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак, Я. С. Карп'як.

[3-тє вид.]. Львів: Магнолія. 2014. – 512 с;

53. Колосов А. М. Визначення резервів підвищення ефективності праці в умовах її використання: Часопис економічних реформ. 2012. № 1. С. 23– 29;

54. Конституція України зі змінами, внесеними із Законом України №2952-VI від 01.02.2011 р.: Відомості Верховної Ради. 2011. № 10. С. 205.

55. Кулічевський В. Г. Маркетингова конкурентна стратегія підприємства: Економічний вісник університету. № 14. 2010. С. 12-21;

56. Кульпінський С. В. Фактори секторальної продуктивності у циклічному контексті: Наукові праці НДФІ : наук. зб. К. 2010. Вип. 4. С. 40–47;

57. Лісогор Л. С. Управління економічною ефективністю: проблеми та перспективи підвищення. 2010. № 2. С. 131–138;

58. Ломанов І. Про показник оцінки продуктивності виробництва: Економіка України. 2003. № 8. С. 78–83;

59. Лукашевич В. М. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: Сталий розвиток економіки. Л. : Новий світ. 2010. С. 24-32;

60. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: Монографія. К.: КНТЕУ, 2010. 470 с;

61. Малаховський Ю. В. Про модифікації економічного закону зміни продуктивності праці: Вісн. екон. науки України. 2010. № 2. С. 83–87;

62. Махсма М. Б. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: Формування ринкових відносин в Україні. 2010. С. 34-40;

63. Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства: Маркетинг і менеджмент інновацій: Науковий журнал. 2011. №1. С. 155-166;

64. Миролюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: Автореферат диссертации на соискание уч. ст. канд. эк. Наук. Екатеринбург. 1992. 36 с.

65. Митний кодекс України зі змінами, внесеними із Законом України №4652 VI (4652-17) від 13.04.2012: Відомості Верховної Ради. 2012. № 47. С.480.

66. Мітрюшина О. О. Вплив витрат робочого часу на підвищення продуктивності праці: Культура народів Причорноморья. 2010. № 143. С. 39–

40;

67. Музиченко С. А. Продуктивність праці: соціально-економічна сутність категорії : Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 6. С. 24–27;

68. Мушкін І. Нематеріальна мотивація продуктивності праці: Персонал. 2011. № 4. С. 44–49.

69. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Положення про форму зовнішньоекономічного контракту» від 6 вересня 2001 року: Відомості Верховної Ради. 2013. №50. С. 176;

70. Нижник Н. Р. Реформування державного управління в Україні: Наук. вид. К. 1999. 71 с;

71. Ножова Г. М. Методика та механізм використання резервів продуктивності праці на підприємствах легкої промисловості: Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. Серія : Економіка. Ужгород. 2010. № 29: Ч. 2. С. 159–162;

72. Олійник Т. Удосконалення методів визначення вартісних показників продуктивності сільської праці /Україна: аспекти праці. 2010. № 1. С. 40– 44;

73. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства / Україна: аспекти праці. 2010. № 34. С. 28–35;

74. Партин Г. О. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г. О. Партин, О. А. Горбач: Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів, 2011. Вип. 21.7. С. 243-248;

75. Пасека А. С. Управління продуктивністю праці в контексті соціально- економічного розвитку суспільства: Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. Маріуполь, 2011. С. 53-57;

76. Пастухов В.В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект: Фінанси України. 2012. №10. С.69-74;

77. Писаренко Б. А. Економічний механізм управління продуктивністю праці: Вісн. економічної науки України. 2010. № 2. С. 109–113;

78. Плотніченко І. Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України / І. Б. Плотніченко: Менеджмент та підприємництво в

Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2012. С. 109–114;

79. Податковий кодекс України зі змінами, внесеними із Законом України № 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами і доповненнями від 17.09.2015 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.4>;

80. Сардак С. Т. Плохая мотивация персонала – мина замедленного действия: Отдел маркетинга. 2010. №6. С.7-10;

81. Семакова А. М. Экономическая эффективность в системе показателей. 2010. №8. С. 27-30;

82. Семенов Г. А. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності товариств з обмеженою відповідальністю: Економічний вісник. 2010. № 4 (18). С. 54-59;

83. Сергійчук С. І. Чинники підвищення продуктивності праці: сутність, класифікація та умови її зростання / Сталий розвиток економіки. 2012. № 6. 253 с.;

84. Скрутинова Е. Основные показатели эффективности предприятия: Менеджмент сегодня. 2003. № 3. С. 45–48;

85. Слободчикова Ю. В. Методичні аспекти контролю і підвищення продуктивності праці на підприємствах / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 1. С. 321–325;

86. Суханова І. Оцінка ефективності підприємства та напрямки її підвищення / Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : Луцьк. 2010. С. 192-201;

87. Ткаченко Л. С. Продуктивність праці у аспекті формування концепції управління підприємством / Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. Пр. 2012. Т. 1, вип. 2. С. 139–141;

88. Ушакова Н. М., Кукурудза Л. О. Методи оцінки рівня господарського ризику / Підприємництво у торгівлі: Зб. наук. праць. К.: Знання-Прес. 2010. С. 105–112;

89. Ушенко Н. В. Сутність та тенденції зростання продуктивності праці в сучасних умовах розвитку економіки України / Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 12. С. 175–178;
90. Чаба Л. П. Системный поход / Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 34-47;
91. Череднікова А. О. Мотивація як фактор впливу на підвищення продуктивності праці: Економіка, управління, фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку. Донецьк. 2011. Ч. 2. С. 97–100
92. Чибирик О. Продуктивність праці, як необхідна умова економічного розвитку країни / Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України. Луцьк, 2010. С. 93–95;
93. Чикуркова А. Д. Продуктивність праці як основа формування мотивації праці персоналу: Сталий розвиток економіки. 2012. № 3. С. 3–7;
94. Чистілін Д. Б. Проблеми самоорганізації в перехідній економіці: Економіка України. 2012. №4. С. 46 – 50;
95. Чорнодід І. С. Інформаційне забезпечення управління підприємством / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 1. С. 247–254;
96. Чудіна С. Давальницькі операції в нових умовах: переваги та схеми дійб Бухгалтерська електронна газета. № 113. 2013. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/9243>;
97. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / Актуальні проблеми економіки. 2010. № 10. С. 119–126;
98. Шопина Л. И. Оценка качества менеджмента компаний: Отдел маркетинга. 2010. №6. С.27-35;
99. Яковлєв А.І. Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності: Фінанси України. 2010. №84. С.28-34;
100. Яколець Л. Д. Кар'єра менеджера: Вісник економічної науки України. 2010. № 2. С. 86-94;
101. Якушев А.Ж. Проблемы использования маркетинга управления производства в международных компаниях: Отдел маркетинга. 2010. №6. С.78-

89;

102. McMair C.J. Benchmarking : a tool for continuous improvement / McNair C.J., Leibfried K. H. J. New York: Wiley. 2012. 368p.;

103. Difference Between Efficiency and Effectiveness. URL: <http://www.differencebetween.net/business/difference-between-efficiency-and-effectiveness>;

104. Efficiency and Effectiveness in Management. URL: <http://www.studymode.com/essays/Efficiency-Effectiveness-Management-169409.html>;

105. Giles, D.E.A. Measuring the Economy: Economic Journal. 2007. p.29-34;

106. Movahedi M., K. Shahbazi, O. Gaussens Innovation and willingness to export: is there an effect of conscious self-selection: Economic Journal. 2015. p.5-7;

107. Peter F. Drucker. Management Challenges for the 21st Century. 2007;

108. R. Mukherjee Foreign capital inflow and its welfare implications in a developing country context: Economic Journal. 2017. p.21-25;

109. Six Ways to Improve Profitability. URL: <http://www.thesba.com/2011/03/22/six-ways-to-improve-profitability>.

Додаток А



Ієрархічна побудова суб'єктів внутрішньогосподарського управління економічною ефективністю

Джерело: побудовано автором на основі [51]

Додаток Б

“ЗАТВЕРДЖЕНО”
Загальними зборами учасників
ТОВ “МОДА-ТЕКС”

Протокол №15 від 21 березня 2016 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“МОДА-ТЕКС”

СТАТУТ

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“МОДА-ТЕКС”

ООО “МОДА-ТЕКС”

COMPANY LIMITED
“МОДА-ТЕКС”

“МОДА-ТЕКС”
(НОВА РЕДАКЦІЯ)

м. Луцьк
2016 р.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “МОДА - ТЕКС”**, в подальшому Товариство, створене відповідно до Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Законів України "Про господарські товариства", та інших законів з метою отримання прибутку.

1.2. Учасниками Товариства є:

- Хаджиісмаїл Оглу Ялчин, паспорт №03305503, виданий 03.10.2011р. ЗЕЙТИНБУРНУ ідентифікаційний номер 3110523794 виданий ДФС у Волинській обл. 02.03.2016р., проживає за адресою: Туреччина, м. Стамбул, вул. Слістре, буд. 13, кв. 3.

- Темуралай Мураг, паспорт № U02820377, виданий 25.07.2011р. БАГДЖИЛАР ідентифікаційний номер 2600023536 виданий ДПА у Волинській області 04.08.2009р., проживає за адресою: 45200, Волинська обл., Ківерцівський район, місто Ківерці, Вул. Грушевського, буд. 33, кв. 2

- Чевірген Бюлент, паспорт №U10964476, виданий 22.04.2015р. БАГДЖИЛАР, ідентифікаційний номер 2700722677 виданий ОДПІ у Волинській області 18.09.2015р., проживає за адресою: Туреччина, м. Стамбул, вул. Сокак, буд. 4.

1.3. Найменування товариства:

- українською мовою:

- повне: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “МОДА-ТЕКС”;**

- скорочене: **ТОВ “МОДА - ТЕКС”.**

- російською мовою:

- повне: **ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ “МОДА-ТЕКС”**

- скорочене: **ООО “МОДА-ТЕКС”**

- англійською мовою:

- повне: **COMPANY LIMITED LIABILITY “MODA-TEX”**

- скорочене: **“MODA-TEX” LTD**

1.4. Місцезнаходження Товариства: Україна, Волинська область, м. Луцьк, вул. Карбишева, 2

2. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

2.1. Метою діяльності Товариства є сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, формуванню сучасної промислової, торгівельної і фінансової структур, створення робочих місць, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, сприяння всебічному розвитку всіх видів підприємництва, не заборонених чинним законодавством України, поєднання економічних інтересів та фінансових ресурсів Учасників Товариства для ведення господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку і задоволення потреб народного господарства та населення в промисловій продукції, товарах народного господарства, роботах, послугах, забезпечення прибутковості виробництва.

2.2. Предметом діяльності Товариства є:

Виробничо-господарська діяльність:

1. текстильна промисловість та пошиття одягу;
2. виготовлення виробів з текстилю;
3. виготовлення одягу з текстилю для чоловіків, жінок, дітей, в тому числі виготовлення робочого одягу, верхнього та нижнього одягу, а також інших видів одягу;
4. виготовлення виробів з трикотажних, в'язаних та будь-яких інших тканин;
5. виробництво готового одягу;
6. виготовлення одягу та інших виробів з хутра;
7. виготовлення одягу та інших виробів з шкіри, в т.ч. виробництво одягу з натуральної шкіри або її замінників, а також виготовлення галантерейних виробів та аксесуарів з різних матеріалів;
8. виготовлення фетрових виробів;
9. виробництво продукції виробничо-технічного призначення;

10. проведення науково-дослідних робіт;
11. організація і здійснення збирання, переробка та реалізація вторинної сировини та відходів виробництва;
12. виробництво продовольчих та непродовольчих товарів із сільськогосподарської продукції і сировини, що вироблена та/або закуплена, дикорослої та іншої сировини, а також з сировинних матеріалів, що централізовано виділяються державою або виділено в іншому порядку, не забороненому чинним законодавством України.
13. заготівельна діяльність;
14. виробництво харчових кислот (молочної, яблучної та ін.), оцту та розфасування харчових продуктів, а також виробництво харчових концентратів;
15. виробництво тваринного масла, цільно-молочної продукції, сиру, бринзи, морозива, сухого молока і іншої молочної продукції;
16. виробництво лікєро-горілочаних виробів, пива, алкогольних напоїв;
17. виробництво, закупівля і реалізація промислових товарів народного споживання, агропромислової та господарської продукції, виробів народних промислів та ремесел;
18. м'ясна промисловість;
19. промислове перероблення овочів та фруктів
20. оброблення зерна, виробництво крохмалю, прянощів, перероблення чаю;
21. виробництво хліба та хлібобулочних виробів;
22. виробництво тістечок, печива, пирогів, тістечок з великим строком зберігання;
23. виробництво інших харчових продуктів, не віднесених до інших угруповань;
24. виробництво та реалізація мінеральних вод, прохолодних та безалкогольних напоїв;
25. фасування, пакування та реалізація різних товарів;
26. виготовлення спортивного інвентарю та обладнання;
27. виробництво, експорт-імпорт лікарських засобів та продукції медичного призначення;
28. закупівля і оптово-роздрібна торгівля металами та сировиною для їх виробництва;

Будівництво:

29. виконання загальнобудівельних робіт;
30. виконання будівельних, монтажних та інших робіт підрядним і господарським способом;
31. виробництво будівельних металовиробів (залізних і чавунних ґрат, перил, сходинок, дверей та ін.);
32. виробництво будівельних матеріалів і деталей з деревини (віконних і дверних блоків, паркету та ін.);
33. виробництво будівельної кераміки (керамічних плиток для підлоги, облицювальних глазурованих плиток та ін.);
34. будівництво та експлуатація готелів та кемпінгів, інших комунальних закладів, дизайн, розробка та виготовлення інтер'єрів громадських, житлових та інших приміщень, виробництво будівельних матеріалів, включаючи цеглу, облицювальну плитку;
35. проектування, будівництво, реконструкція, реставрація, ремонт а також наступна експлуатація об'єктів промислового, агропромислового, громадського, культурно-побутового та іншого призначення;
36. капітальний ремонт та реставрація будов і споруд виробничого призначення;
37. ремонт будов і споруд не виробничого призначення, ремонт і будівництво житла (квартир) на замовлення населення;
38. штукатурні, малярні, мулярні, облицювальні та інші види опоряджувальних робіт;
39. технічне оснащення механізмів, обладнання, будівель та споруд;
40. вироблення та монтаж технологічного обладнання, будівельних конструкцій та інженерних комунікацій;
41. ремонтні та реставраційні роботи;
42. проектні, проектно-вишукувальні, вишукувальні роботи;
43. виконання будівельних, проектних, ремонтних, оздоблюваних, монтажних та сантехнічних робіт.
44. будівництво, ремонт та експлуатація готелів, бізнес-центрів, магазинів, торговельних комплексів, кафе, ресторанів, барів, казино, відеосалонів, автостоянок, мотелів, автокемпінгів спортивних споруд, туристичних комплексів, офісних будівель, житлових будинків

Торгівля і послуги:

45. торгівельна діяльність, в тому числі оптова, дрібнооптова;
46. роздрібна торгівля;
47. ринкова торгівля;
48. комісійна торгівля, консигнаційна торгівля;
49. торговельно-закупівельна та торгово-посередницька діяльність;
50. створення оптово-роздрібних підприємств торгівлі і послуг населенню, продаж різноманітних товарів через власну торгівельну мережу;
51. створення гіпермаркетів, супермаркетів, гуртівень самообслуги, мінімаркетів, магазинів тощо та продаж продовольчих і промислових товарів через них;
52. оптова та роздрібна торгівля паливно-мастильними матеріалами;
53. оптова та роздрібна торгівля тютюновими виробами;
54. оптова та роздрібна торгівля сільгоспмашинами та агрегатами;
55. оптова та роздрібна торгівля засобами захисту рослин;
56. оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування та харчовими добавками;
57. оптова та роздрібна торгівля алкогольними напоями;
58. оптова та роздрібна торгівля предметами гігієни та санітарії;
59. оптова та роздрібна торгівля медикаментами, медичним обладнанням;
60. оптова та роздрібна торгівля парфюмерно-косметичними виробами;
61. оптова та роздрібна торгівля товарами побутової хімії;
62. оптова та роздрібна торгівля безалкогольними напоями, квасом та пивом;
63. оптова та роздрібна торгівля товарами народного споживання;
64. оптова та роздрібна торгівля іншими групами товарів; громадське харчування;
65. надання послуг щодо обробки сільгоспугідь;
66. експорт-імпорт сировини, матеріалів, устаткування, та обладнання, комплектуючих та запасних частин, металоконструкцій, металевих деталей, товарів народного споживання (в т.ч. одягу, взуття), продовольчих та промислових товарів, будівельних матеріалів та інших товарів, у т.ч. деревини і столярних, теслярських виробів;
67. створення кафе, барів, ресторанів, чайних, кафетеріїв та інших підприємств громадського харчування, виробництво та реалізація піци, хлібобулочних та кондитерських виробів;
68. реалізація через підприємства громадського харчування тютюнових виробів; реалізація через підприємства громадського харчування алкогольних напоїв;
69. реалізація через підприємства громадського харчування безалкогольних напоїв, квасу та пива;
70. торгівля по каталогах, посилочна торгівля, торгівля товарами в кредит;
71. надання посередницьких, комерційних, дилерських та дистрибуторських послуг виробничого та невиробничого характеру, здійснення угод по експорту-імпорту;
72. надання (реалізація) послуг з переробки сировини;
73. виконання представницьких функцій і конкретних доручень підприємств, організацій, та приватних осіб, надання агентських послуг, представництво інтересів іноземних юридичних і фізичних осіб;
74. торговельно-посередницька, маклерська, аудиторська, брокерська діяльність, лізинг, факторингові операції;
75. біржова торгівля;
76. послуги по зберіганню машин, продовольчих та непродовольчих товарів, паливно-мастильних матеріалів
77. забезпечення сільськогосподарських товаровиробників машинами, запасними частинами, паливно мастильними матеріалами;
78. надання послуг з маркетингу і реклами; юридичні послуги; консалтингові послуги; аналітичні послуги; інші види послуг;
79. послуги по корпоративному управлінню (управлінню бізнес - процесами);
80. маркетингові дослідження, консультації з питань комерційної діяльності, бухгалтерського обліку, фінансів і управління, охорони і безпеки;
81. послуги по супроводженню господарської діяльності підприємств; послуги по контролінгу; послуги по фінансово - економічному аналізу;
82. реалізація нафти, газу, всіх видів нафтопродуктів, паливно-мастильних матеріалів, та

- продукції нафтохімії;
83. надання послуг в галузі маркетингу, інжинірингу, управління, реклами, підготовка кадрів (стажування), організація конкурсів, шкіл, семінарів, конференцій та інших форм платного навчання, підвищення кваліфікації і перекваліфікації спеціалістів;
 84. надання фінансових послуг (надання порук, надання фінансових допомог, позик з фінансовими активами);
 85. організація ділових поїздок за кордон підприємців і прийняття (включаючи повне сервісне обслуговування) представників іноземних ділових та громадських кіл в Україні, працевлаштування громадян України за кордоном;
 86. організація і проведення конференцій, симпозіумів, виставок, аукціонів, конкурсів, концертів, а також заходів по зв'язках з громадськістю та співвітчизниками за кордоном;
 87. організація готельної справи;
 88. організація та проведення аукціонів, ярмарок, виставок, семінарів і конференцій, фестивалів;
 89. створення і утворення ігорних закладів;
 90. охорона організацій, установ, громадян, а також їх майна;
 91. ремонт електропобутового обладнання;
 92. ремонт засобів обчислювальної техніки;
 93. ремонт виробничого обладнання;
 94. ремонт невиробничого обладнання;
 95. посередницькі послуги при купівлі-продажу товарів народного споживання;
 96. посередницькі послуги при купівлі-продажу продукції виробничо-технічного призначення;
 97. посередницькі послуги при купівлі-продажу продукції сільського господарства;
 98. посередницькі послуги при купівлі-продажу і здаванні в найом (в оренду) нерухомого майна виробничого-технічного призначення;
 99. посередницькі послуги при купівлі-продажу і здаванні в найом (в оренду) житла і іншого нерухомого майна невиробничого призначення;
 100. посередницькі послуги в галузі транспорту, побутового обслуговування, освіти, культури, охорони здоров'я і науки;
 101. здавання в найом (оренду) устаткування і машин виробничо-технічного призначення;
 102. продаж і здавання в найом (оренду) нерухомого майна виробничо-технічного призначення;
 103. продаж і здавання в найом (оренду) нерухомого майна невиробничого призначення;
 104. виробничо-технічне, техніко-торгівельне обслуговування і ремонт побутової радіоелектронної апаратури, побутових машин, приладів і металовиробів господарського вжитку (радіоприймачів, телевізорів, магнітофонів, відеоманітофонів, холодильників, запальничок та ін.);
 105. зовнішньоекономічна діяльність, здійснення імпорту та експорту товарів та послуг;
 106. надання послуг з переробки давальницької сировини, в т.ч. за зовнішньоекономічними договорами (контрактами);
 107. купівля, продаж, оренда об'єктів нерухомості;
 108. туристичні послуги;
 109. створення мережі пунктів обміну валют;
 110. дослідно - експериментальна діяльність, розробка та впровадження ноу-хау з наступною реалізацією; організація митних ліцензійних складів, складські послуги;
 111. Надання юридичних послуг;
 112. Надання медичних послуг, ремонт та обслуговування медичного обладнання;
 113. Надання послуг для здобуття освіти з видачею спеціального документа державного зразка.

Транспорт:

114. створення СТО та реалізація автомобілів, запчастин;
115. надання транспортних послуг;
116. внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним, повітряним, річковим, морським, залізничним й морським транспортом;
117. створення центрів прокату, ремонту та обслуговуванню різноманітної техніки та обладнання, у тому числі нових та комісійних автомобілів вітчизняного та закордонного виробництва (з їх наступною реалізацією);
118. реалізація автотранспортних засобів підприємствам та громадянам;
119. надання експедиційних послуг;

120. виробництво та ремонт шин;
121. ремонт машин та обладнання;
122. ремонт вантажних та легкових автомобілів;
123. ремонт тракторів і сільськогосподарських машин;
124. ремонт і технічне обслуговування легкових автомобілів та інших транспортних засобів;
125. організація та експлуатація автогосподарств, автозупинок, автозаправочних станцій та автосервісних центрів, автопрокату.

Рекламно-видавнича діяльність:

126. рекламна діяльність в тому числі виготовлення рекламної продукції;
127. аудіо-, відео-, кіно- і поліграфічна реклама;
128. виробництво і розміщення візуальної реклами;
129. видавництво друкованих засобів масової інформації (преси);
130. випуск та реалізація друкованих засобів масової інформації;
131. надання всяких видів рекламних послуг, проведення рекламних компаній;
132. рекламні та представницькі послуги, а саме: створення і розміщення реклами клієнтів у періодиці, на радіо і телебаченні, розповсюдження і розклейка рекламних матеріалів;
133. видавнича діяльність;
134. здійснення художніх, поліграфічних, граверних, граверно-літейних робіт, виготовлення кліше, друкованої та іншої продукції;
135. редакційно-видавнича діяльність, випуск та реалізація поліграфічної продукції;
136. надання поліграфічних послуг;
137. організація теле- і радіопрограм, включаючи придбання власного ефірного часу;
138. організація зйомки, постановки, виробництва, прокату та реалізації відео- та кінопродукції;
139. видавництво рекламно-інформаційних бюлетенів, буклетів;
140. підготовка інформаційно-аналітичних матеріалів за замовленням підприємств і організацій;
141. інформаційні послуги.

Інформатика та комп'ютеризація:

142. проведення науково-дослідних, експериментальних та впроваджувальних робіт у галузі комп'ютерних систем, інформаційних технологій та комунікацій;
143. розробка, адаптація, супроводження та експлуатація програмних та апаратних засобів . повальної техніки, засобів автоматизації, управління і зв'язку;
144. програмне забезпечення (програмно-технічні робочі місця);
145. виробництво радіоелектронної апаратури, засобів обчислювальної техніки, у тому числі з використанням імпортованих елементів, вузлів та програмних продуктів;
146. сервісне обслуговування засобів та систем обчислювальної, електронної та оргтехніки;
147. розробка, впровадження та експлуатація комп'ютерних мереж, розподілених баз та банків даних та надання доступу на них на комерційній основі;
148. взаємодія із світовими комп'ютерними мережами на комерційних та некомерційних засадах, надання доступу та широкого спектру інформаційного сервісу до світових інформаційних фондів;
149. створення та підтримка он-лайнних та інформаційних фондів різного профілю та надання доступу до них на комерційній основі;
150. ремонт комп'ютерів, аудіовізуальної техніки та побутової електроніки.
151. інші види діяльності, які не суперечать чинному законодавству.

2.3. Товариство має право без обмежень приймати рішення щодо вибору та розширення напрямів і предмету діяльності.

2.4. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню, здійснюються після одержання відповідного дозволу (ліцензії).

3. ЮРИДИЧНИЙ СТАТУС ТОВАРИСТВА

- 3.1. Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації.
- 3.2. Діяльність Товариства здійснюється у відповідності з Цивільним кодексом України,

Господарським кодексом України, Законом України "Про господарські товариства", іншими законодавчими актами України, Статутом Товариства, локальними нормативними актами.

3.3. Товариство може відкривати поточний (розрахунковий) та інші рахунки в банках, а також укладати договори та інші угоди тільки після його реєстрації. Угоди, укладені від імені Товариства до моменту реєстрації, визнаються тільки за умови їх подальшого схвалення Товариством. Угоди, укладені Учасниками до моменту реєстрації Товариства і надалі не схвалені Товариством, тягнуть за собою правові наслідки лише для Учасників Товариства.

3.4. Товариство має право створювати на території України та за її межами філії, представництва, а також дочірні підприємства відповідно до чинного законодавства України.

3.5. Товариство може бути учасником іншого Товариства, входити в господарські об'єднання, якщо це не суперечить законодавству України, засновувати інші підприємства у порядку передбаченому законодавством України.

3.6. Товариство має печатку зі своїм найменуванням, штамп, фірмові бланки зі своїми реквізитами. Філії, представництва, дочірні підприємства Товариства мають печатку зі своїм найменуванням та найменуванням Товариства. Товариство може мати комерційне (фірмове) найменування, торгові марки, товарні знаки, емблему, символіку та інші необхідні для Статутної дальності атрибути.

3.7. Товариство має самостійний баланс, може придбавати майнові та особисті немайнові права, вступати в зобов'язання, виступати в якості позивача та відповідача в суді, господарському та третейському судах.

3.8. Товариство має право продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду юридичним та фізичним особам засоби виробництва та інші матеріальні і нематеріальні цінності, використовувати та відчужувати їх іншими способами, якщо це не суперечить чинному законодавству. Товариство має право укладати угоди (контракти), зокрема угоди купівлі - продажу, підряду, страхування, перевезення, зберігання, доручення, комісії та інші.

3.9. Товариство має право у встановленому чинним законодавством порядку придбавати цінні папери, користуватися кредитами банків та інших фінансових установ. Товариство має право займатися зовнішньоекономічною діяльністю та чинити інші дії, що не суперечать чинному законодавству.

3.10. Товариство має право надавати позики, фінансову допомогу юридичним та фізичним особам як вітчизняним, так і іноземним, в тому числі своїм працівникам. Товариство має право отримувати позики, фінансову допомогу від юридичних і фізичних осіб як вітчизняних, так і іноземних, в тому числі від своїх працівників.

3.11. Товариство несе відповідальність по зобов'язаннях всім своїм майном, на яке у відповідності з законодавством може бути звернене стягнення по вимозі кредиторів. Учасники несуть відповідальність в межах вартості їх вкладів до Статутного капіталу (фонду) Товариства. Товариство по боргах Учасників відповідальності не несе.

3.12. Звернення стягнення на частку Учасника в Товаристві по його особистих зобов'язаннях не допускається. При недостатності майна Учасника для покриття його боргів кредитори мають право вимагати виділення частки Учасника-боржника в порядку, передбаченому діючим законодавством України.

4. СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ (ФОНД) ТОВАРИСТВА

4.1. Для створення Товариства забезпечення його діяльності формується Статутний капітал (фонд). Вартість Статутного капіталу Товариства визначається також в іноземній валюті (доларах США та англійських фунтах стерлінгів) за курсом Національного банку України на день підписання даного Статуту.

4.2. Статутний капітал (фонд) Товариства складається з вартості вкладу його Учасника. Відповідно до Статутного капіталу (фонду) визначається мінімальний розмір майна Товариства, який гарантує інтереси його кредиторів.

4.3. Розмір Статутного капіталу (фонду) Товариства складає 997000,00 (дев'ятсот дев'яносто сім тисяч грн. 00коп.). Вартість Статутного капіталу в іноземній валюті за курсом Національного банку України 05.05.2008р на дату реєстрації товариства та підписання Статуту становить: в доларах США - 205579,72 доларів США, в Англійських фунтах стерлінгів 104842,88 – фунтів стерлінгів.

	Найменування Учасника	Вартість часток в гривнях	Частка в статутному капіталі (фонді) %	Вартість частки в англійських фунтах стерлінгів	Вартість частки в доларах США
1	Хаджиісмаїл Оглу Ялчин	747750,00	75%	78632,16	154184,79
2	Темуралай Мурат	199400,00	20%	20968,58	41115,94
3	Чевірген Бюлент	49850,00	5%	5242,14	10278,99

4.5. Статутний капітал (фонд) Товариства складається лише з грошової частини, вартість якої зазначена в п. 4.5. Учасники Товариства мають право вносити в Статутний фонд Товариства майно, збільшивши його в порядку, визначеному законодавством.

4.6. До моменту державної реєстрації Товариства його Учасники повинні сплатити не менше ніж 50 % суми своїх вкладів.

4.7. Частина Статутного капіталу (фонду), що залишилася не сплаченою, підлягає сплаті протягом першого року діяльності Товариства.

4.8. Внесення до Статутного капіталу (фонду) грошей підтверджується документом, виданим банківською установою. Внесення інших цінностей - відповідними документами. Учасник Товариства, який вніс до Статутного капіталу (фонду) товариства майно, отримує від Товариства відповідний документ про отримання останнім такого майна як внеску Учасника.

4.9. Учаснику Товариства, який повністю вніс свій вклад, видається Свідоцтво Товариства.

4.10. Товариство має право збільшувати або зменшувати розмір Статутного капіталу (фонду). Збільшення статутного капіталу (фонду) Товариства може бути здійснено при умові повного внесення всіма Учасниками своїх часток.

4.11. Порядок зміни Статутного капіталу (фонду) та внесення Учасниками додаткових вкладів до Статутного капіталу (фонду) визначається законодавством України.

5. МАЙНО, ПРИБУТОК, ФОНДИ ТОВАРИСТВА

5.1. Майно Товариства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі. Товариство здійснює право власності на своє майно.

5.2. Товариство володіє, користується і розпоряджається майном на свій розсуд, вчиняючи щодо нього будь-які дії, які не суперечать чинному законодавству і Статуту Товариства.

5.3. Товариство є власником:

- 1) майна, переданого йому Учасниками у власність як вклад до статутного капіталу (фонду);
- 2) продукції, виробленої Товариством у результаті господарської діяльності;
- 3) одержаних доходів;
- 4) майна, придбаного у юридичних і фізичних осіб;
- 5) іншого майна, набутого на підставах, що не заборонені законом.

5.4. Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, яке є власністю Товариства, несе Товариство.

5.5. Прибуток Товариства створюється з надходжень від господарської діяльності після відшкодування матеріальних витрат та прирівняних до них витрат по оплаті праці. З балансового прибутку проводяться обов'язкові платежі в бюджет, податки, збори у відповідності із законодавством України.

5.6. Чистий прибуток, отриманий після проведення розрахунків, залишається в повному розпорядженні Товариства. Напрямки використання прибутку, в т.ч. отримання Учасниками дивідендів визначають Загальні Збори Учасників Товариства.

5.7. У Товаристві створюється Резервний (страховий) фонд. Розмір Резервного фонду становить 25% Статутного капіталу (фонду). Розмір щорічних відрахувань у Резервний фонд складає 5% від суми чистого прибутку.

5.8. Збитки Товариства відшкодовуються за рахунок Резервного фонду.

5.9. Товариство може створювати інші фонди, необхідні для його діяльності. Розмір інших фондів, що створюються в Товаристві, порядок їх формування і використання визначаються Учасниками Товариства.

6. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ ТОВАРИСТВА. ПОВНОВАЖЕННЯ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ

6.1. Учасники Товариства мають право:

- 1) брати участь в управлінні справами Товариства в порядку, встановленому чинним законодавством та Статутом Товариства;
- 2) висувати на розгляд органів управління Товариства пропозиції з питань діяльності Товариства;
- 3) брати участь у розподілі прибутку Товариства і отримувати свою частину (дивіденди);
- 4) отримувати інформацію про діяльність Товариства;
- 5) вийти в установленому порядку з Товариства;
- 6) здійснювати відчуження часток у Статутному капіталі (фонді) Товариства, цінних паперів, що засвідчують участь у Товаристві, в порядку, встановленому законом;
- 7) бути носіями інших прав, передбачених чинним законодавством та Статутом.

6.2. За вимогою Учасника Товариство зобов'язане надати йому для ознайомлення річні балансові звіти Товариства про його діяльність, протоколи Загальних Зборів Учасників.

6.3. Учасники Товариства зобов'язані:

- 1) дотримуватись вимог чинного законодавства та Статуту;
- 2) виконувати рішення Загальних Зборів Учасників;
- 3) виконувати свої обов'язки перед Товариством, у тому числі ті, що пов'язані з майновою участю, а також вносити внески у розмірі, порядку, способами передбаченими Статутом Товариства;
- 4) не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства;
- 5) утримуватись від всілякої діяльності, яка може заподіяти шкоди товариству;
- 6) приймати участь у всіх Загальних Зборах Учасників Товариства (за винятком випадків документально підтвердженої неможливості особи бути присутньою на Зборах);
- 7) нести інші обов'язки, передбачені Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України "Про господарські товариства", іншими законодавчими актами та Статутом Товариства.

6.4. Трудові відносини осіб, що працюють у Товаристві на умовах найму, регулюються законодавством України про працю, колективним договором, Правилами внутрішнього трудового розпорядку, що приймаються Загальними Зборами Учасників або директором Товариства, іншими законодавчими актами України.

6.5. Повноваження трудового колективу реалізуються у відповідності з чинним законодавством України. Повноваження трудового колективу здійснює уповноважений орган, який обирається зборами трудового колективу.

7. ПОРЯДОК ВСТУПУ ДО ТОВАРИСТВА ТА ВИХОДУ З НЬОГО. ПОРЯДОК ПЕРЕДАННЯ (ПЕРЕХОДУ) ЧАСТОК У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ (ФОНДІ) ТОВАРИСТВА

7.1. Право участі у Товаристві є особистим немайновим правом і не може окремо передаватися іншій особі.

7.2. Особа, яка бажає вступити до Товариства, подає відповідну заяву на ім'я Загальних Зборів Учасників, які вирішують дане питання по суті.

7.3. Учасники Товариства мають право вийти з Товариства на підставі нотаріально засвідченої заяви про вихід з Товариства (фізичні особи) або рішення відповідного органу управління (юридичні особи), повідомивши про це Товариство не пізніше ніж за місяць до виходу.

7.4. При виході Учасника з Товариства йому виплачується вартість частини майна Товариства, пропорційна його частці в Статутному капіталі (фонді). Виплата проводиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з Товариства і в строк до 12 місяців з дня виходу. На вимогу Учасника та за згодою Товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі. За умови згоди зборів засновників Товариства, учасник має право вийти з Товариства в день подання заяви.

7.5. Учасник Товариства, який систематично не виконує або неналежно виконує свої обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню мети Товариства, може бути виключений з Товариства на основі рішення, за яке проголосували Учасники, що

володіють у сукупності більш як 50 відсотками загальної кількості голосів Учасників Товариства. При цьому, цей Учасник (його представник) у голосуванні участі не бере. При виключенні Учасника з Товариства йому сплачується вартість частини майна Товариства, пропорційна його частці у Статутному капіталі (фонді). Виплата проводиться в порядку, передбаченому чинним законодавством, Статутом Товариства.

7.6. Порядок і спосіб визначення вартості частини майна Учасника, що виходить (якого виключають) з Товариства, визначається згідно чинного законодавства та домовленості між даним Учасником і Товариством.

7.7. Учасник Товариства може продати чи іншим чином уступити свою частку (її частину) одному чи кільком Учасникам Товариства або третім особам. Відступлення частки (її частини) можливе лише за згодою решти Учасників Товариства.

7.8. Учасники Товариства користуються переважним правом купівлі частки (її частини) Учасника пропорційно до розмірів своїх часток. Купівля здійснюється за ціною та на інших умовах, на яких частка (її частина) пропонувалася для продажу третім особам. Якщо Учасники Товариства не скористаються своїм переважним правом протягом 10 днів з дня повідомлення про намір Учасника продати частку (її частину) чи іншого строку, встановленого чи домовленістю між його Учасниками, частка (її частина) Учасника може бути відчужена третій особі.

7.9. Частка Учасника Товариства може бути відчужена до повної її сплати лише у тій частині, в якій її уже сплачено.

7.10. Частка Учасника може бути придбана самим Товариством. У цьому разі воно зобов'язане передати її іншим Учасникам або третім особам у строк, що не перевищує одного року, або зменшити свій Статутний капітал (фонд). Протягом цього періоду розподіл прибутку, а також голосування і визначення кворуму у вищому органі проводяться без урахування частки, придбаної Товариством.

7.11. Частка у Статутному капіталі (фонді) Товариства переходить до спадкоємця фізичної особи або правонаступника юридичної особи - Учасника Товариства. Розрахунки із спадкоємцями (правонаступниками) Учасника, які не вступили до Товариства, здійснюються відповідно до чинного законодавства та Статуту Товариства.

8. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЮ

8.1. Управління Товариством здійснюють його органи.

8.2. Органами управління і контролю Товариства є:

Загальні Збори Учасників Товариства;

Голова Товариства;

Директор Товариства;

Ревізійна комісія Товариства.

8.3.Склад порядок обрання (призначення) органів управління і контролю здійснюється відповідно до чинного законодавства з урахуванням вимог Статуту Товариства.

9. ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ ТОВАРИСТВА

9.1. Вищим органом Товариства є Загальні Збори Учасників.

9.2. Учасники Товариства володіють кількістю голосів пропорційно розміру їх частки у Статутному капіталі (фонді), при цьому 1% Статутного капіталу (фонду) дорівнює 1 голосу. Загальні Збори Учасників Товариства мають право приймати рішення з усіх питань діяльності Товариства, у тому числі з тих, що передано Загальними Зборами до компетенції Голови і Директора Товариства.

9.3. До компетенції Загальних Зборів Учасників Товариства відносяться:

1.Визначення основних напрямків в діяльності Товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;

2. Внесення змін до Статуту Товариства, зміна розміру його Статутного капіталу (фонду);

3. Обрання та звільнення Голови та Директора Товариства;

4. Створення Ревізійної комісії для контролю за діяльністю Директора, обрання її членів, визначення її повноважень;

5. Затвердження річних результатів діяльності Товариства (річних звітів та бухгалтерських балансів), його дочірніх підприємств, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку, визначення порядку покриття збитків;

6. Створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
 7. Винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів управління Товариства;
 8. Прийняття рішень про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу;
 9. Встановлення підстав, розмірів, форм і порядку внесення Учасниками додаткових внесків;
 10. Вирішення питань про придбання Товариством частки Учасника;
 11. Виключення Учасника з Товариства;
 12. Вирішення питання про передачу частки Учасника, що придбана Товариством;
 13. Вирішення питання про відчуження майна товариства на суму, що становить п'ятдесят і більше відсотків майна товариства.
- 9.4. З питань зазначених у підпунктах 9.3.1., 9.3.2., 9.3.11. рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосують Учасники, що володіють у сукупності більш як 50 відсотками загальної кількості голосів Учасників Товариства. З питань зазначених в підпунктах 9.3.8. та 9.3.13. рішення приймаються більшістю не менш як 3/4 голосів. З інших питань - рішення приймається простою більшістю голосів від числа присутніх.
- 9.5. Загальні Збори Учасників вважаються правомочними, якщо на них присутні Учасники, що володіють у сукупності більш ніж 50% голосів.
- 9.6. Учасники Товариства, що беруть участь у Загальних Зборах, реєструються з визначенням кількості голосів, що належать кожному Учаснику. Цей перелік підписується Головою і Секретарем Зборів.
- 9.7. Будь-який Учасник Товариства має право вимагати розгляду питання на Загальних Зборах Учасників при умові, що воно було ним поставлено не пізніше, ніж за 25 днів до початку Загальних Зборів.
- 9.8. Учасники Товариства, як правило, вирішують питання на своїх Зборах. У випадках, передбачених процедурами, затвердженими Загальними Зборами Учасників, допускається вирішення питань методом опитування. У цьому випадку проект рішення чи питання для голосування направляється Учасникам, котрі зобов'язані у письмовій формі сповістити по них свою думку. Протягом 10 днів з моменту отримання повідомлення від останнього Учасника голосування всі Учасники повинні бути проінформовані Головою Товариства про прийняте рішення.
- 9.9. Голова Зборів організовує ведення протоколу. Книга протоколів повинна бути у будь-який час представлена Учасникам Товариства. За їх вимогою повинні видаватися завірені витяги з книги протоколів.
- 9.10. Загальні Збори Учасників Товариства скликаються не рідше двох разів на рік. Позачергові Збори скликаються Головою Товариства при наявності обставин, що свідчать про неплатоспроможність Товариства, а також у будь-якому іншому випадку, якщо цього вимагають інтереси Товариства в цілому. Загальні Збори Учасників можуть скликатися також і за вимогою Директора. Учасники Товариства, що володіють не менше ніж 10% голосів мають право вимагати скликання Загальних Зборів у будь-який час і з будь-якого приводу, що стосується діяльності Товариства. Якщо протягом 25 днів Голова Товариства не виконає вказаних вимог, вони самі мають право скликати Загальні Збори Учасників.
- 9.11. Про проведення Загальних Зборів Учасники повідомляються письмово шляхом направлення листів з повідомленням часу і місця проведення Загальних Зборів, порядку денного. Повідомлення повинно бути зроблене не менш ніж за 30 днів до скликання Загальних Зборів. Не пізніше ніж за 7 днів до скликання Загальних Зборів, Учасникам Товариства повинна бути представлена можливість ознайомитись з документами, пов'язаними з порядком денним. З питань, що не включені в порядок денний рішення приймається тільки при наявності, згоди на це всіх Учасників, що присутні на Загальних Зборах.

10. ГОЛОВА ТА ДИРЕКТОР ТОВАРИСТВА

- 10.1. Загальні Збори Учасників обирають Голову Товариства. Голова Товариства в межах своєї компетенції приймає рішення одноособово. Рішення Голови Товариства приймаються у вигляді розпоряджень.
- 10.2. Голова Товариства:

1. розпоряджається майном та коштами Товариства;
2. організовує виконання рішень Загальних Зборів Учасників Товариства;
3. здійснює контроль за діяльністю Директора Товариства;
4. надає згоду на укладення Директором всіх видів угод, договорів, контрактів, ціна яких перевищує 10 000 000 гривень;
5. надає згоду Директору Товариства на укладення кредитних договорів та договорів застави;

6. вирішує питання про заснування та/або участь в господарських товариствах, підприємствах, об'єднаннях юридичних осіб; здійснює контроль за діяльністю відокремлених підрозділів Товариства; надає згоду Директору Товариства на придбання та відчуження корпоративних прав, на призначення представників Товариства в органах управління підприємств, де Товариство володіє корпоративними правами;

7. укладає трудовий контракт (договір) з Директором Товариства, директорами дочірніх підприємств, філій, представництв;

8. без довіреності представляє інтереси Товариства в державних органах, в установах, підприємствах, організаціях України та за її межами, а також діє від імені і в інтересах Товариства без доручення в межах своїх повноважень.

9. готує пропозиції про участь Товариства в холдінгових товариствах, об'єднаннях підприємств і фінансово - промислових групах та виносить їх на затвердження Загальних Зборів Учасників Товариства;

10. готує пропозиції щодо розподілу прибутку, строків та порядку виплати частки прибутку у вигляді дивідендів, покриття збитків та виносить їх на затвердження Загальних Зборів Учасників Товариства.

11. Голова Товариства звільняється з посади Загальними Зборами Учасників Товариства.

10.3. Виконавчим органом Товариства є Директор, що здійснює керівництво поточною діяльністю Товариства. Загальні Збори Учасників делегують Директору вирішення всіх питань управління Товариством, за виключенням тих, що віднесені Статутом до компетенції Загальних Зборів Учасників і Голови Товариства

10.4. Директором Товариства може бути особа, яка перебуває з Товариством у індивідуальних трудових правовідносинах. Директор Товариства виконує свої обов'язки на підставі трудового контракту (договору), який укладається з ним Головою Товариства.

10.5. Директор призначається на посаду і звільняється з посади Загальними Зборами Учасників. Збори Учасників та Голова Товариства можуть прийняти рішення про додаткову передачу частини належних їм прав до компетенції Директора. Директор підзвітний Загальним Зборам Учасників та підконтрольний Голові Товариства і організовує виконання їх рішень. Директор не має права приймати рішення, обов'язкові для Учасників Товариства.

10.6. Директор має право без довіреності здійснювати дії від імені Товариства в межах своєї компетенції та прав наданих йому Учасниками, зокрема, відкривати і закривати поточний і інші рахунки у кредитних установах, укладати договори, включаючи трудові, давати вказівки, обов'язкові для всіх працівників Товариства, підписувати документи Товариства, видавати у межах своєї компетенції накази, видавати довіреності, представляти Товариство у всіх підприємствах, установах, організаціях, державних органах. Документи Товариства, штамп, печатка є його власністю та зберігаються у Директора. Учасники Товариства мають право на свій запит в будь-який час отримати у Директора документи Товариства для ознайомлення з його діяльністю.

- Директор не може бути одночасно Головою Зборів Учасників Товариства.

- Директор в межах своєї компетенції приймає рішення одноособово.

10.7. Директор Товариства має право:

1. затверджувати внутрішні нормативні акти, що визначають відносини між підрозділами Товариства;

2. затверджувати положення про структурні підрозділи Товариства;

3. визначати перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію Товариства;

4. готувати пропозиції щодо напрямків діяльності Товариства, його філій, відділень, представництв та інших структурних підрозділів та виносити їх на затвердження Загальним Зборам Учасників;

5. організувати ведення бухгалтерського обліку та звітності в Товаристві, затверджувати статистичні та бухгалтерські звіти та інші документи з питань поточної діяльності Товариства;
 6. готувати звіт про діяльність Товариства і його річний баланс на затвердження Загальним Зборам Учасників;
 7. надавати пропозиції щодо створення та припинення діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв та виносити їх на затвердження Загальних Зборів Учасників;
 8. розробляти порядок діловодства Товариства;
 9. самостійно приймати рішення про укладення всіх видів договорів, угод, контрактів на суму, яка не перевищує 10 000 000 гривень. Договори, угоди, контракти на суму більше 10 000 000 гривень, Директор укладає після отримання на це згоди Голови Товариства;
 10. видавати доручення, довіреності;
 11. забезпечувати виконання рішень, що прийняті Загальними Зборами Учасників, Головою Товариства;
 12. без довіреності представляти інтереси Товариства в установах, підприємствах, організаціях в Україні та за її межами, а також діяти від імені і в інтересах Товариства без доручення в межах своїх повноважень;
 13. визначати розмір та умови оплати праці посадових осіб Товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
 14. затверджувати договірні ціни на продукцію, тарифи та послуги Товариства в межах своєї компетенції і у відповідності з чинним законодавством;
 15. в межах своїх повноважень розпоряджатися від імені і в інтересах Товариства його майном, включаючи грошові кошти, приймати рішення щодо укладення всіх договорів, угод, контрактів, підписувати їх;
 16. приймати на роботу та звільняти з роботи співробітників Товариства, застосовувати до них заходи заохочення та накладення стягнень, видавати накази та розпорядження з питань внутрішньої діяльності Товариства, затверджувати посадові інструкції працівників Товариства;
 17. за рішенням Загальних Зборів Учасників організувати створення дочірніх підприємств, філій та представництв, організувати їх роботу;
 18. приймати рішення про відрядження, включаючи закордонні ділові поїздки;
 19. відкривати в фінансово-кредитних установах поточні, валютні та інші рахунки Товариства; забезпечувати дотримання норм законодавства про працю, правил внутрішнього трудового розпорядку;
 20. підписувати колективний договір;
 21. приймати рішення про пред'явлення претензій, позовів, звернень від імені Товариства;
 22. вирішувати всі інші питання діяльності Товариства, крім тих, що віднесені до компетенції Загальних Зборів Учасників та Голови Товариства;
- 10.8. Заступник Директора виконує всі функції Директора у випадку відсутності останнього.
- 10.9. Директор Товариства може бути звільнений з посади достроково в будь-який час за одне грубе порушення своїх обов'язків перед Товариством, а також на підставах, передбачених в трудовому контракті і чинному законодавстві. Рішення про звільнення Директора приймають Загальні Збори Учасників. Воно вступає в силу негайно.

11. РЕВІЗІЙНА КОМІСІЯ ТОВАРИСТВА

- 11.1. Контроль за діяльністю Директора здійснюється Ревізійною комісією Товариства, яка створюється у складі 3 осіб, що обираються строком на 3 роки.
- 11.2. Ревізійна комісія обирається Загальними Зборами Учасників Товариства.
- 11.3. Членом Ревізійної комісії не може бути Директор.
- 11.4. Перевірка діяльності Директора проводиться Ревізійною комісією за дорученням Загальних Зборів Учасників, з її власної ініціативи або на вимогу Учасників Товариства.
- 11.5. Ревізійна комісія вправі вимагати від посадових осіб Товариства подання їй усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень.
- 11.6. Ревізійна комісія доповідає результати проведених нею перевірок Загальним Зборам Учасників Товариства.

11.7. Ревізійна комісія складає висновок по річних звітах та балансах. Без висновку Ревізійної комісії Загальні Збори Учасників Товариства не вправі затверджувати баланс Товариства.

11.8. Ревізійна комісія має право ставити питання про скликання позачергових Загальних Зборів Учасників, якщо виникла загроза суттєвим інтересам Товариства або виявлені зловживання службовими особами Товариства.

11.9. Ревізійна комісія приймає рішення з питань, віднесених до її компетенції цим Статутом та Загальними Зборами, на своїх засіданнях простою більшістю голосів її членів, які оформляються протоколом.

11.10. На вимогу будь - якого з Учасників Товариства може бути проведено аудиторську перевірку річної фінансової звітності Товариства із залученням професійного аудитора, не пов'язаного з майновими інтересами з Товариством чи з його Учасниками.

12. ГОСПОДАРЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВАРИСТВА

12.1. Товариство є самостійним при здійсненні своєї господарської діяльності, розпорядженні прибутком, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

12.2. Товариство самостійно планує свою статутну діяльність, визначає перспективи розвитку.

12.3. Товариство здійснює свою статутну діяльність силами трудового колективу, своїх підрозділів і служб, по договорах, укладених з громадянами, підприємствами, установами і організаціями.

12.4. Підрозділи і служби Товариства здійснюють свою діяльність у відповідності з Положенням про них, затвердженим Директором Товариства.

12.5. Товариство самостійно здійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва через систему прямих угод (контрактів), або через товарні біржі, та інші посередницькі операції. Товариство придбаває необхідне майно та ресурси також через комерційні центри і у громадян.

12.6. Товариство здійснює бухгалтерський облік результатів своєї роботи, веде статистичну звітність і направляє її в установленому обсязі органам державної статистики, несе відповідальність за достовірність бухгалтерської і статистичної звітності.

13. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВАРИСТВА

13.1. Товариство є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності.

13.2. Зовнішньоекономічна діяльність Товариства здійснюється на підставі договорів (контрактів).

13.3. Зовнішньоекономічний договір повинен бути складений у відповідності та з додержанням норм, що містяться у відповідному законодавстві України.

13.4. До видів зовнішньоекономічної діяльності Товариства відносяться:

1. експорт та імпорт різних товарів, капіталів та робочої сили.

2. надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, консультативних, експортних, посередницьких та інших послуг.

3. спільне володіння майном як на території України, так і за її межами.

4. організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційних засадах, за участю Товариства, організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі за іноземну валюту в передбачених Законами України випадках.

5. товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, що будується на формах зустрічної торгівлі між Товариством та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

6. орендні, в т.ч. лізингові, операції між Товариством та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

7. роботи іноземних фізичних осіб на підставі контракту з Товариством як на території України, так і за її межами.

8. виробництво продукції з давальницької сировини.

9. інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і в виключній формі законами України.

13.5. Товариство самостійно несе відповідальність за своїми зовнішньоекономічними

зобов'язаннями.

14. ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ

- 14.1. Перший фінансовий рік розпочинається з дати державної реєстрації Товариства і закінчується 31 грудня року державної реєстрації Товариства.
- 14.2. Товариство здійснює бухгалтерський облік результатів своєї роботи, веде статистичну звітність і подає її в установленому обсязі у відповідні державні органи.
- 14.3. Перевірки фінансової діяльності Товариства здійснюються державними податковими інспекціями, іншими державними органами у межах їх компетенції, ревізійними органами Товариства та аудиторськими організаціями.

15. ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

- 15.1. Припинення діяльності Товариства проводиться шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділу, перетворення) чи ліквідації.
- 15.2. Реорганізація Товариства проводиться за рішенням Загальних Зборів Учасників. При реорганізації вся сукупність прав і обов'язків переходить до його правонаступників.
- 15.3. Товариство ліквідується:
1. за рішенням Загальних Зборів Учасників;
 2. на підставі рішення суду чи господарського суду.
- 15.4. Ліквідація Товариства проводиться призначеною вищим органом Товариства ліквідаційною комісією, а у випадках банкрутства та при зупиненні діяльності Товариства за рішенням суду або господарського суду - ліквідаційною комісією, призначеною цим органом.
- 15.5. З дня призначення ліквідаційної комісії до неї переходять повноваження по управлінню справами Товариства.
- 15.6. Ліквідаційна комісія у триденний термін з моменту її призначення публікує інформацію про ліквідацію Товариства в одному з офіційних органів преси за місцезнаходженням Товариства з зазначенням строку подачі заяв кредитором своїх претензій, оцінює наявне майно Товариства, виявляє його дебіторів і кредиторів і розраховується з ними, приймає заходи щодо оплати боргів Товариства третім особам, а також його Учасникам, складає ліквідаційний баланс і направляє його зборам Учасників чи органу, що призначив ліквідаційну комісію.
- 15.7. Кошти, які є у Товариства, у т.ч. від продажу майна, після розрахунків по оплаті праці, з кредитором та бюджетом, розподіляються поміж Учасників Товариства пропорційно їх часткам в Статутному капіталі (фонді). Розподіл коштів, які залишились, проводиться в 6-ти місячний строк після опублікування інформації про ліквідацію Товариства.
- 15.8. Ліквідація вважається завершеною, а Товариство припиняє свою діяльність з моменту внесення запису про це в Державний реєстр.

16. ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО СТАТУТУ

- 16.1. Зміни, які сталися у Статуті Товариства і які вносяться до державного реєстру, підлягають реєстрації за тими ж правилами, що встановлені нормативними актами України для державної реєстрації Товариства.
- 16.2. Товариство зобов'язане у п'ятиденний строк повідомити орган, що провів реєстрацію, про зміни, які сталися у Статуті для внесення необхідних змін до державного реєстру.
- 16.3. З моменту затвердження дійсної нової редакції Статуту Товариства всі попередні редакції Статуту втрачають чинність.
- 16.4. Діяльність Товариства, що не врегульована Статутом, здійснюється у порядку, встановленому чинним законодавством України.

Підписи Учасників:

Хаджиісмаїл Оглу Ялчин, в особі представника Темуралай Мурата, який діє на підставі довіреності від 03.03.2016 року, посвідченої приватним нотаріусом Луцького міського нотаріального округу Волинської області Михальчук Л.В.

Темуралай Мурат

Чевірген Бюлент

21.03.2016р.

Пронумеровано, пронумеровано на 15 (і'ятнадцяти) аркушах та скріплено
печаткою та підписом директора.

Кеміралай Мурат

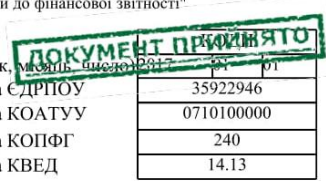


Додаток В

Опис Факторів	Вплив фактора	Експертна оцінка					Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
		1	2	3	4	5		
Політико-правові фактори								
нестабільний політичний клімат в Україні	2	4	5	4	4	5	4,4	0,16
часті суперечки між політичними партіями	1	3	2	2	3	2	2,4	0,04
наявність сприятливих міжнародних угод	2	3	4	5	4	3	3,8	0,14
часті зміни в законодавстві	3	5	5	5	4	5	4,8	0,27
наявність законів, кодексів	3	4	3	5	4	5	4,2	0,23
невизначеність політичного напрямку	1	2	1	2	1	1	1,4	0,03
політична ситуація в Румунії та Великобританії	3	4	4	4	4	5	4,2	0,23
Економічні фактори								
нестабільна економіка	3	5	5	5	5	5	5	0,28
рівень інфляції	3	4	5	5	5	4	4,6	0,26
рівень безробіття	2	3	2	2	2	1	2	0,07
курс валют	3	5	4	5	4	5	4,6	0,26
купівельна спроможність населення	2	3	2	2	3	2	2,4	0,09
динаміка цін	2	4	5	3	4	5	4,2	0,16
розмір кредитної ставки	1	3	4	5	4	3	3,8	0,07
Соціокультурні фактори								
соціальний статус, група, організації	1	2	1	2	1	1	1,4	0,03
мова	1	2	2	2	1	2	1,8	0,03
освіта	3	4	5	4	5	5	4,6	0,26
релігія	1	1	1	1	1	1	1	0,02
національні стереотипи	1	1	1	1	1	2	1,2	0,02
звичай і традиції	2	2	1	2	1	3	1,8	0,07
етика	2	2	3	4	2	3	2,8	0,10
Технологічні фактори								
стан та рівень розвитку науки та техніки	3	4	5	4	5	4	4,4	0,24
рівень інновацій	3	3	4	3	3	3	3,2	0,18
інформаційні технології	2	4	5	4	5	4	4,4	0,16
технічне забезпечення виробництва	3	4	4	4	5	4	4,2	0,23
застосування біо- та нанотехнологій	1	1	1	1	1	1	1	0,02
Загальна сума	54						83,6	

Додаток Г

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"



Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "МОДА-ТЕКС"** за ЄДРПОУ **35922946**
 Територія **ВОЛИНСЬКА** за КОАТУУ **0710100000**
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОПФГ **240**
 Вид економічної діяльності **Виробництво іншого верхнього одягу** за КВЕД **14.13**
 Середня кількість працівників **1 106**
 Адреса, телефон **вулиця Карбишева, буд. 2, м. ЛУЦЬК, ВОЛИНСЬКА обл., 43026** **783674**
 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2016** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	3 173	6 731
первісна вартість	1011	3 570	7 668
знос	1012	397	937
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 173	6 731
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
Виробничі запаси	1101	-	-
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 128	2 134
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	221	246
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	214	5
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	214	5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	1
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	1 563	2 386
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	4 736	9 117

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	997	997
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	98	98
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 725	5 273
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	3 820	6 368
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	175	175
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	175	175
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	325	1 683
розрахунками з бюджетом	1620	279	583
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	559
розрахунками зі страхування	1625	43	52
розрахунками з оплати праці	1630	90	204
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4	52
Усього за розділом III	1695	741	2 574
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	4 736	9 117

ЕЦП Темуралай М.

Темуралай Мурат

ЕЦП Ковальчук С.В.

Ковальчук Світлана Василівна



Визначасті в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МОДА-ТЕКС"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) _____
за ЄДРПОУ _____

КОДИ		
2017	01	01

25922940
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2016 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	10 703	7 153
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 091)	(4 877)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	4 612	2 276
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	471	7 717
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 326)	(656)
Витрати на збут	2150	(98)	(6)
Інші операційні витрати	2180	(552)	(7 606)
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	3 107	1 725
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	<i>2241</i>	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	-	-



Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	3 107	1 725
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(559)	(310)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2 548	1 415
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	2 548	1 415

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 345	1 853
Витрати на оплату праці	2505	2 753	2 347
Відрахування на соціальні заходи	2510	609	870
Амортизація	2515	544	43
Інші операційні витрати	2520	816	426
Разом	2550	8 067	5 539

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

Головний бухгалтер

ЕЦП Темуралай
М.ЕЦП Ковальчук
С.В.

Темуралай Мурат

Ковальчук Світлана Василівна



Додаток Д



Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МОДА-ТЕКС" Дата (рік, місяць, число) _____
 Територія ВОЛИНСЬКА за ЄДРПОУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за КОАТУУ _____
 Вид економічної діяльності Виробництво іншого верхнього одягу за КВЕД _____
 Середня кількість працівників 1 299
 Адреса, телефон вулиця Карбишева, буд. 2, м. ЛУЦЬК, ВОЛИНСЬКА обл., 43026 783674
 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку _____
 за міжнародними стандартами фінансової звітності _____

КОДИ		
2018	01	01
35922946		
0710100000		
240		
14.13		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2017** р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	6 731	7 133
первісна вартість	1011	7 668	8 502
знос	1012	937	1 369
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	6 731	7 133
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
Виробничі запаси	1101	-	-
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 134	650
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	246	540
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	5	405
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	5	405
Витрати майбутніх періодів	1170	1	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	2 386	1 595
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	9 117	8 728

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	997	997
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	98	98
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 273	3 844
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	6 368	4 939
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	175	175
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Призовий фонд	1545	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	175	175
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 683	2 772
розрахунками з бюджетом	1620	583	265
у тому числі з податку на прибуток	1621	559	173
розрахунками зі страхування	1625	52	119
розрахунками з оплати праці	1630	204	433
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	52	25
Усього за розділом III	1695	2 574	3 614
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	9 117	8 728



[Handwritten signature]

Темуралай Мурат

Ковальчук Світлана Василівна

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "МОДА-ТЕКС"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ

2018 01 01

35922946

Головне управління статистики
у Волинській області

3 27 ЛЮТ 2018

ОТРИМАНО

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	23 830	10 703
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(22 698)	(6 091)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	1 132	4 612
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	139	471
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 851)	(1 326)
Витрати на збут	2150	(170)	(98)
Інші операційні витрати	2180	(436)	(552)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	3 107
збиток	2195	(1 186)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	3 107
збиток	2295	(1 186)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(243)	(559)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	2 548
збиток	2355	(1 429)	(-)

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	(1 429)	2 548

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	8 147	3 345
Витрати на оплату праці	2505	12 429	2 753
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 789	609
Амортизація	2515	452	544
Інші операційні витрати	2520	1 338	816
Разом	2550	25 155	8 067

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	-	-



[Handwritten signature]

Темуралай Мурат

Ковальчук Світлана Василівна

Додаток Е

Таблиця 2.7
Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Мода-Текс» за період 2016-2017рр.

№	Показники	Роки		Відхилення	
		2016	2017	Абсолютне +/-	Відносне %
				2017/2016	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	6926,5	8922,5	1996	28,8
2	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	5619	8085	2466	43,9
3	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	5094	5653,5	559,5	10,98
4	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	6091	22698	16607	272,6
5	Матеріальні витрати, тис. грн.	3345	8147	4802	143,6
6	Витрати на оплату праці, тис. грн.	2753	12429	9676	351,5
7	Чисельність працюючих, чол.	227	306	79	34,8
8	Чистий прибуток, тис. грн.	2548	-1429	-3977	-156,1
9	Фондовіддача	1,08	2,8	1,72	159,3
10	Продуктивність праці персоналу, тис. грн. / чол.	26,8	74,2	47,4	176,9
11	Середня річна заробітна плата, грн.	25,97	41,57	15,6	60,07
12	Рентабельність продукції, %	41,8	-6,30	-48,1	-115,1
13	Рентабельність активів, %	36,8	-16,0	-52,8	-143,5
14	Рентабельність власного капіталу, %	50,0	-25,3	-75,3	-150,6

Джерело: розроблено автором