

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра**

студента Горяного Даниїла Валентиновича

академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю (за матеріалами ТОВ «КОРПОРАЦІЯ «ЗІКО»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Усатенко О.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Усатенко О.В.			

Дніпро  
2024

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалавра**

студенту Горяному Д.В. академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю (за матеріалами ТОВ «КОРПОРАЦІЯ «ЗІКО»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретичний	Теоретичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Аналітичний	Аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності підприємства	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Рекомендаційний	Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ Усатенко О.В.

(підпис керівника)

**Дата видачі** « 20 » травня 2024 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** « 21 » червня 2024 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ Горяний Д.В.

(підпис студента)



## ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	6
1.1 Законодавча база регулювання зовнішньоекономічної діяльності	6
1.2 Особливості державного регулювання ЗЕД в Україні	13
1.3 Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємств	17
2 Аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності підприємства	22
2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	22
2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	31
2.3 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства	35
3 Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	51
3.1 Удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	51
3.2 Заходи забезпечення та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»	56
Висновки	63
Перелік джерел посилання	69

## ВСТУП

Подальший розвиток національної економіки неможливий без продовження активної інтеграції України у світовий економічний простір, участі у різних видах міжнародної діяльності та зміцнення міжнародного співробітництва. Успішна зовнішньоекономічна діяльність створює передумови для зміцнення системи міжнародних зв'язків, підвищення зовнішнього конкурентного потенціалу національної економіки, покращення основних макроекономічних показників країни, зростання доходів бізнесу та підвищення добробуту населення.

У контексті сталих трендів глобалізації національних економік та розширення сфери міжнародної взаємодії, ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю компаній може створити потужні можливості для розвитку бізнесу та покращення кінцевих показників діяльності. Для компаній, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, дослідження умов розвитку бізнесу на світовому ринку є вирішальним для визначення стратегічних перспектив, цілей і завдань, а також оцінки факторів та можливостей підвищення конкурентоспроможності.

Моніторинг, аналіз та оцінка ринкових позицій, потенціалу, ризиків та загроз у міжнародному економічному просторі дозволяють активніше включатися у світові процеси, зміцнювати партнерські відносини, розширювати доступ до ресурсних і товарних ринків, забезпечувати успіх завдяки зміцненню брендів на світовому ринку, підвищувати рівень прибутковості бізнесу та вирішувати інші завдання, які входять до спектру інтересів учасників соціально-економічних відносин.

Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні управлінських рішень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі задачі:

–дослідити законодавчу базу регулювання зовнішньоекономічної

діяльності;

- з’ясувати особливості державного регулювання ЗЕД в Україні;
- розглянути шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємств;
- навести загальну характеристику підприємства ТОВ «Корпорація «ЗІКО»;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Корпорація «ЗІКО»;
- оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства;
- дослідити напрями удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Корпорація «ЗІКО»;
- запропонувати заходи забезпечення та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

Об’єктом розроблення є процес обґрунтуванні управлінських рішень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Предметом розроблення є теоретичні, методичні та практичні підходи до обґрунтування управлінських рішень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

В процесі дослідження використані традиційні способи та засоби економічного аналізу (табличного, порівняння, групування, графічний), обробка матеріалів з таблиць EXEL.

Практична значущість одержаних результатів полягає у впровадженні заходів щодо підвищення ефективності ЗЕД, що призведе до зростання виручки від реалізації продукції, що прямує на експорт на 5463,9 тис. грн. при збільшенні витрат на імпорту через дорожнечу ресурсів на 1781,6 тис. грн., при збільшенні прибутку, що отримає підприємство від ЗЕД на 2902,8 тис. грн. або 13,11%. Отримані показники можуть бути підставою для впровадження запропонованих заходів у ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Законодавча база регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У сучасних умовах діяльність промислових підприємств неможлива без здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Глобалізація виробництва і реалізації продукції, міждержавне переміщення капіталу, розширення електронної мережі торгівлі та інші фактори спонукають менеджмент підприємств виходити на зовнішні ринки. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств (ЗЕД) охоплює господарську діяльність, пов'язану з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, а також виходом підприємства на зовнішній ринок.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», ЗЕД визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів, заснована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [25]. У статті 4 цього Закону наведено перелік видів зовнішньоекономічної діяльності. Під видом ЗЕД розуміється діяльність, при якій виникають зовнішньоекономічні відносини, що перебувають в одному правовому режимі і регулюються одними і тими ж правовими нормами [25]. Схему розподілу видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України зображено на рисунку 1.1.

Посередницькі операції, при яких право власності на товар не переходить до посередника, здійснюються без обмежень. Характеристику суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності наведено на рисунку 1.2.

Примітно, що процес впровадження зовнішньоекономічної діяльності постійно змінюється і вдосконалюється відповідно до інтересів держави. З 08.07.2018 р. набув чинності Закон від 07.06.2018 р. № 4915-VI «Про внесення змін до Податкового та Митного кодексів України щодо

узгодження їх окремих норм», який гармонізував норми цих законодавчих актів [11]. Регулювання ЗЕД сприятиме подальшій інтеграції України у світову економіку та забезпечить сталий розвиток держави.

ВИДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили
	надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України
	наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі
	міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України
	кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України
	спільна підприємницька діяльність між суб'єктами господарської діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами
	підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України
	організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту в передбачених законами України випадках
	товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності
	орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності
	операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку
	роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами
	інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України

Рисунок 1.1 – Схема розподілу видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України [8]



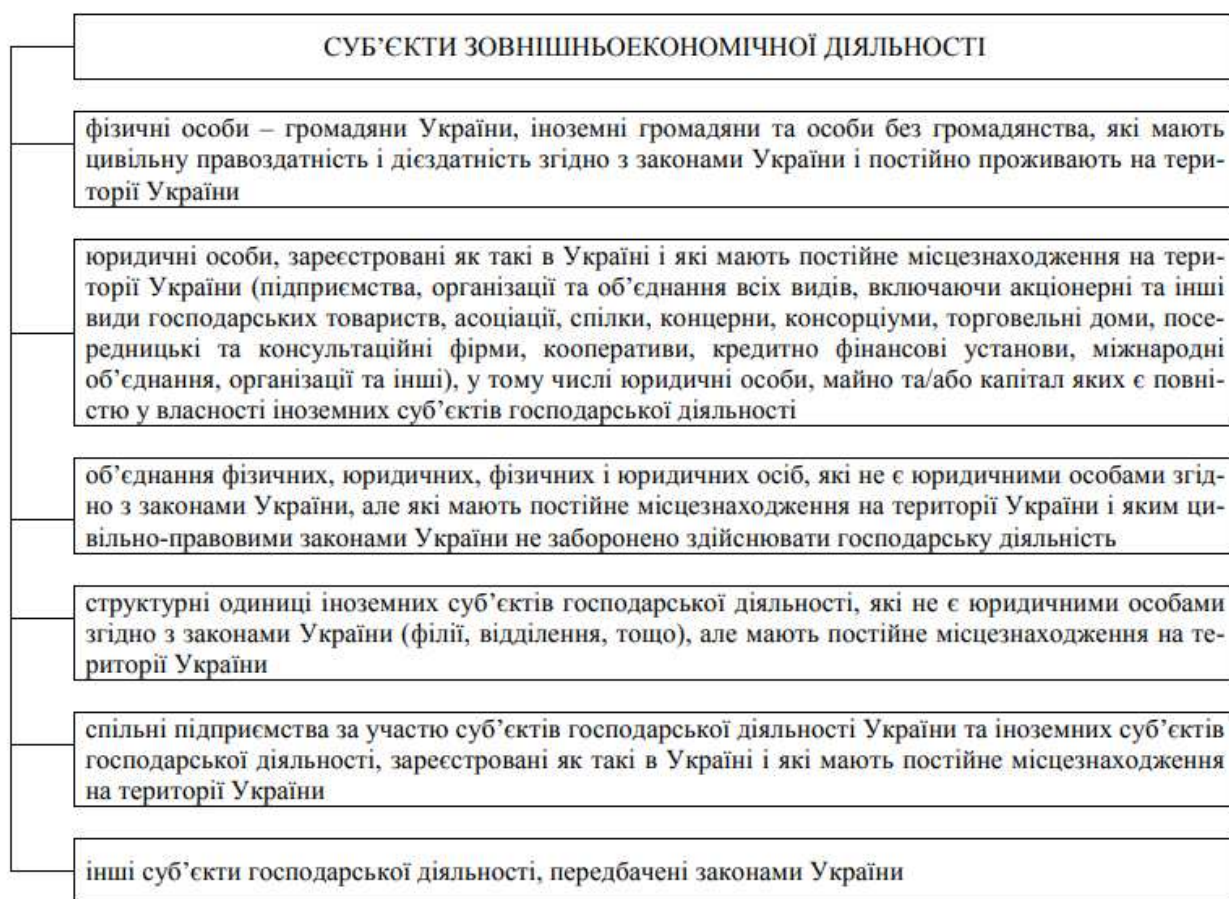


Рисунок 1.2 – Характеристика суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [8]

Господарський кодекс України (ГКУ) надає дещо інше визначення ЗЕД порівняно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». За ГКУ, зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення вимагає перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою (ст. 377). Тобто, ГКУ визначає основною ознакою ЗЕД перетин митного кордону. Митний кодекс України не надає визначення ЗЕД [8].

У Податковому кодексі України операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності розглядаються як особливі види операцій (п. 153.1 ст. 153). Так, доходи, отримані або нараховані платником податків в іноземній валюті від продажу товарів, виконання робіт чи надання послуг, перераховуються в національну валюту за офіційним курсом, який діяв на дату визнання таких доходів, якщо їх вартість не була сплачена у попередніх звітних періодах.

Якщо ж оплата була отримана раніше, то перерахунок здійснюється за курсом на дату отримання оплати. Витрати, здійснені платником податків в іноземній валюті на придбання товарів, робіт чи послуг у звітному періоді, включаються до витрат цього періоду після перерахунку в національну валюту тієї частини вартості, що не була сплачена раніше, за курсом, який діяв на дату визнання витрат, а в частині сплаченої раніше – за курсом на дату оплати.

Курсові різниці, що виникають від перерахунку операцій в іноземній валюті, визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому прибуток (позитивне значення курсових різниць) враховується у складі доходів платника податків, а збиток (від'ємне значення курсових різниць) – у складі витрат платника податків [24].

У разі здійснення операцій з продажу іноземної валюти, до складу доходів або витрат платника податків включається позитивна або від'ємна різниця між доходом від продажу та балансовою вартістю валюти на дату здійснення операції, якщо вона була проведена після дати звітного балансу.

У разі придбання іноземної валюти до витрат або доходів звітного періоду включається позитивна або від'ємна різниця між курсом валюти до гривні, за яким її придбавають, та курсом, за яким визначена балансова вартість цієї валюти.

Також до витрат відносяться витрати на сплату збору на обов'язкове державне пенсійне страхування при купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти за гривню та інші обов'язкові платежі, пов'язані з придбанням валюти [9].

Податковий кодекс визначає, що балансова вартість іноземної валюти для цілей податкового обліку означає вартість валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної на дату звітного балансу [24].

Термін «вартість іноземної валюти на дату здійснення операції» означає вартість валюти, визначену за офіційним курсом національної

валюти до іноземної валюти на дату операції.

Основні принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності представлені в таблиці 1.1.

Різні трактування терміна ЗЕД, часті зміни в законодавстві, розбіжності між податковими вимогами та бухгалтерським обліком операцій ЗЕД, значні штрафи, недосконалість бухгалтерських програм спричиняють помилки в обліку та оподаткуванні операцій з іноземними партнерами. Це підтверджує і професійний досвід автора. Контрольні заходи у сфері ЗЕД покладено на органи державного регулювання, що представлено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.1 – Визначення економічної сутності основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності [8]

Принцип ЗЕД	Економічна сутність принципу
1	2
1. Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	- виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
	- обов'язок України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання держави в галузі міжнародних економічних відносин
2. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва	- право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
	- право суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
	- обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
	- виключне право власності суб'єктів ЗЕД на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності
3. Принцип юридичної рівності і недискримінації	- рівність перед законом всіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні ЗЕД;
	- заборона будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
	- неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;
	- регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств тільки законами України;



## Кінець таблиці 1.1

1	2
4. Принцип верховенства закону	- заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України
5. Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності	- забезпечення рівного захисту інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
	- здійснення рівного захисту всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;
	- здійснення захисту державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права
6. Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів	- достовірність цінової оцінки господарських операцій у сфері ЗЕД

Таблиця 1.2 – Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх компетенції [8]

Органи державного регулювання	Компетенція органу
1	2
Верховна Рада України	- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
	- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
	- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
	- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами
Кабінет Міністрів України	- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України; - здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах; - приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

## Кінець таблиці 1.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить переговори й укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України;</li> <li>- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств-органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;</li> <li>- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану країни</li> </ul>
Національний банк України	<ul style="list-style-type: none"> <li>- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;</li> <li>- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;</li> <li>- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;</li> <li>- здійснює облік і розрахунки по наданих та одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;</li> <li>- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України</li> </ul>
Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики	<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;</li> <li>- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України; - проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;</li> <li>- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики</li> </ul>
Державна митна служба України	- здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України
Антимонопольний комітет України	- здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції
Міжвідомча комісія міжнародної торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> <li>- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;</li> <li>- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів</li> </ul>

Однак на рівні підприємства незалежним контролем може бути також аудит. Приватно практикуючі аудитори та аудиторські фірми на договірній основі не лише перевіряють фінансову звітність підприємств або її компоненти, але й надають консультаційні послуги, що знижує ризики застосування фінансових санкцій з боку держави. Тому аудит може бути ефективним засобом управління ЗЕД.

## 1.2 Особливості державного регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання охоплює такі аспекти, як зовнішня торгівля, міжнародний рух капіталу, валютні та кредитні відносини, науково-технічний обмін та міжнародна мобільність робочої сили. Сучасна практика державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків полягає в поєднанні встановлених державою норм і правил, що оформлені у відповідних правових документах, з наданням певної міри самостійності, ініціативи та господарської свободи учасникам цієї діяльності. Головна мета державного керівництва зовнішньоекономічною діяльністю полягає у досягненні економічних вигод для країни на основі ефективного обміну та бізнесової співпраці з іншими країнами, задоволенні потреб, які складно забезпечити власним виробництвом і наявними ресурсами країни [10].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю дозволяє вирішувати наступні завдання [3]:

- 1) здійснювати імпорт товарів і послуг, яких немає на внутрішньому ринку;
- 2) використовувати зовнішні ринки для експорту товарів та послуг;
- 3) брати участь у світових економічних інтеграційних процесах;
- 4) розвивати науково-технічну та культурну співпрацю;
- 5) запозичувати передовий світовий досвід;
- 6) користуватися іноземними кредитами та інвестиціями;
- 7) забезпечувати підтримку платіжного балансу країни.

Міжнародні економічні зв'язки є однією з найдинамічніше розвиваючихся сфер економічного життя. Ці відносини між країнами мають довгу історію і створюються для вирішення проблем забезпечення населення товарами, які виробляються національною економікою неефективно або відсутні цілком. З часом, зовнішньоекономічні зв'язки перетворилися з простої торгівлі на складну мережу міжнародних економічних відносин, що складають світове господарство. Зовнішньоекономічна діяльність стала ключовим фактором розвитку економіки і забезпечення економічної стабільності нашої країни. У промислово розвинених країнах практично кожна галузь господарства включена у зовнішньоекономічну діяльність.

Протягом всієї історії розвитку країни зовнішньоекономічна діяльність впливала на рішення економічних проблем на різних рівнях: загальнонаціональному, регіональному, асоціаціях та окремих підприємствах. Як частина загальної структури національного господарства, зовнішньоекономічна діяльність впливає на вдосконалення внутрішнього господарства, розміщення та розвиток виробничих сил. Жодній країні не вдалося створити стійку економіку, ізолюючись від світової економічної системи [5].

Ця тема набуває особливої актуальності сьогодні, оскільки все більше підприємств залучаються до зовнішньоекономічної діяльності, при цьому виникають низка проблем. Оскільки повноцінне функціонування економіки однієї країни неможливе без розвинутої системи міжнародних економічних зв'язків, включення національної економіки у світові господарські процеси має позитивний вплив на її розвиток. Це сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів і, відповідно, підвищенню рівня життя населення.

Державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю базується на взаємовигідних економічних відносинах у сфері міжнародної торгівлі, руху капіталу, міграції робочої сили та передачі технологій. У всіх країнах,

особливо в тих з перехідною економікою, де відбувається широка лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, державне регулювання є об'єктивною необхідністю. Його мета полягає в забезпеченні захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створенні для них рівних умов для розвитку підприємницької діяльності, використанні прибутків та здійсненні інвестицій, а також у розвитку конкуренції і ліквідації монополізму [23].

Головними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відносяться [10]:

- 1) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку країни;
- 2) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- 3) створення найбільш сприятливих умов для інтеграції національної економіки у світовий розподіл праці;
- 4) наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн.

Для регулювання такої діяльності використовуються закони України, акти тарифного та нетарифного регулювання, економічні заходи оперативного контролю (валютно-фінансові, кредитні та інші), рішення недержавних органів управління економікою, що приймаються відповідно до їх статутів, а також угоди між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Основні види зовнішньоекономічної діяльності включають зовнішню торгівлю, фінансово-кредитні операції, підприємницьку діяльність, науково-технічну співпрацю, а також надання різноманітних послуг. Регулювання цих напрямків діяльності здійснюється як державними органами, так і недержавними установами управління економікою (біржами, торговельними палатами, асоціаціями тощо) та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на основі укладених між ними угод.

Органи державного управління на макrorівні поділяються на такі категорії: загальнодержавні структури, що регулюють діяльність всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від їх форми власності

і місця розташування. До них відносяться Верховна Рада України, Уряд України, Національний банк, Державний митний комітет і Антимонопольний комітет. Верховна Рада України здійснює прийняття і зміну законів, затвердження основних напрямів зовнішньоекономічної політики, укладання міжнародних угод, встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності тощо. Уряд України визначає методи здійснення зовнішньоекономічної політики, координує діяльність міністерств і комітетів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, приймає нормативні акти та укладає міжнародні угоди. Національний банк встановлює курс національної валюти, здійснює розрахунки за державними кредитами і боргами, а також управляє золотовалютним резервом країни. Міністерство економіки забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики, координує діяльність суб'єктів підприємництва у цьому напрямі і контролює їхнє виконання міжнародних угод. Державний митний комітет відповідає за митний контроль в країні, а Антимонопольний комітет – за дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства [10].

До територіальних органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться місцеві Ради народних депутатів та їх виконавчі та розпорядчі органи, а також територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Створення державних органів територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбувається з узгодженням з місцевими Радами народних депутатів в межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на функціонування відповідних органів державного регулювання.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою адміністративних та економічних методів [21]. Адміністративні методи безпосередньо впливають на господарські відносини та застосовуються переважно в умовах економічної нестабільності. Ці методи

використовуються протягом короткого терміну з метою захисту економіки країни або її відродження через мобілізацію та оптимальне використання ресурсів. До них відносяться ембарго, ліцензування, квотування та інші заходи.

Економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності діють через ринковий механізм та займають провідне місце в період стабілізації економіки. До них відносяться митні тарифи, збори, пільгові кредити, гарантії, субсидії та інші. Валютні обмеження також відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни, охоплюючи сферу зовнішньої торгівлі, рух капіталів та інші аспекти.

### 1.3 Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємств

Розвиток міжнародної економічної діяльності підприємств є ключовим фактором у підвищенні ефективності господарської діяльності як на рівні окремих структур, так і на національному рівні. Посилення зовнішньоекономічної діяльності сприяє [15]:

- відновленню експортного потенціалу країни;
- підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;
- формуванню оптимальної структури експорту й імпорту;
- залученню іноземних інвестицій на вигідних умовах та забезпеченню економічної безпеки України.

Україна має природні конкурентні переваги, такі як сприятливий клімат, вигідне географічне розташування (на перехресті торговельних шляхів між Європою та Азією), родючі ґрунти, багаті водні ресурси та висококваліфікована робоча сила. Незважаючи на високий потенціал експорту, Україна не використовує його повністю ефективно.

Сучасна ситуація показує зменшення обсягів експорту, що свідчить про кризу виробництва. Основні галузі, спрямовані на експорт, залишаються

дуже енергоємними, що робить їх надзвичайно залежними від імпортованих енергоносіїв та обмежує можливості збільшення експорту через девальвацію національної валюти [12]. Основними недоліками поточного стану зовнішньоекономічної діяльності є:

- переважання експорту сировинної групи товарів (близько 70%);
- висока залежність від практично одного імпортера енергоносіїв, таких як нафта та газ;
- імпорт великої кількості товарів споживчого призначення, незважаючи на складну економічну ситуацію у державі.

Тому для розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств необхідно вдосконалювати організаційно-економічні механізми її здійснення. Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємства наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Шляхи підвищення ефективності ЗЕД підприємства [15]

Напрямок вдосконалення	Характеристика
1. Управління експортною діяльністю на підприємстві	Моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства
2. Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, облік технологічної маршрутизації та виробничих об'єктів
3. Управління ресурсами	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства
4. Оцінка споживчого попиту та управління запасами	Збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та смаків зарубіжних споживачів, адміністрування замовлень, моніторинг; визначення необхідного розміру запасів і комплектуючих, а також обсягів незавершеного виробництва
5. Оцінка експортної діяльності підприємства	Моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення закордонного ринку збуту; підготовку виробництва продукції на експорт; виробництво експортованої продукції; реалізацію експортованої продукції; післяпродажне обслуговування

Досвід зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств



підкреслює важливість урахування особливостей зовнішнього ринку, що включає в себе аналіз перспективної зміни попиту на продукцію, можливість змін в обсягах виробництва, коливання світових цін та зміну витрат на виробництво при зміні обсягів випуску продукції.

З нашого боку, ми вважаємо, що ключовим напрямком для підвищення ефективності експортної діяльності підприємств може стати ідентифікація важелів впливу на споживчий попит. Для цього підприємствам варто провести ретельний аналіз споживчого попиту та уподобань споживачів для визначення ресурсів, необхідних для задоволення цього попиту. Крім того, важливо спрямувати інвестиції в різноманітні механізми управлінського обліку та контролю, які мають прямий вплив на задоволення споживчого попиту.

Варто відзначити, що оптимізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є складним процесом і вимагає своєчасних та достовірних розрахунків її ефективності. Серед основних причин цього можна відзначити важкість прогнозування різних ризиків, таких як інфляційні (зростання цін на матеріали, комплектуючі, заробітні плати, енергоносії і т. д.), політичні (введення обмежень, ембарго, нестабільність ситуації в країні тощо) та ринкові (зміни світових цін, зниження попиту) [15].

Ще однією ключовою сферою для покращення результативності зовнішньоекономічної діяльності є зменшення імпоротної залежності країни. Серед пріоритетних напрямків оптимізації розвитку імпоротної діяльності в Україні варто відзначити наступне [17]:

- 1) використання антидемпінгових та компенсаційних мит, товарних квот для захисту вітчизняних виробників, перегляд умов імпорту продукції, яка співпадає з стратегічними цілями модернізації економіки та має потенціал для подальшого розширення експортної пропозиції. Запровадження нетарифного регулювання імпорту для обмеження доступу на українські ринки конкуруючої продукції за демпінговими цінами, а також боротьба з тіньовою імпортною діяльністю відповідно до норм ГАТТ/СОТ;

2) лібералізація імпорту, спрямована на підтримку експорту та підвищення конкурентоспроможності. Це може включати оптимізацію імпорту сировини та комплектуючих, які використовуються для виробництва готової продукції;

3) впровадження заходів щодо диверсифікації географічної структури енергетичного імпорту для підвищення рівня безпеки і стабільності внутрішнього ринку;

4) підвищення рівня прозорості та конкуренції у сфері державних закупівель за допомогою організації та проведення тендерів.

Без нарощування обсягів національного виробництва, підвищення його науково-технічного рівня та здійснення модернізації, всі ці заходи з регулювання зовнішньоекономічної діяльності залишатимуться недостатньо ефективними.

Отже, основна проблема в удосконаленні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств полягає у збуті їхньої продукції. Кожне підприємство, що діє на міжнародному ринку, не діє самотужки. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності залежить від законів, міжнародного права, митних тарифів, політичної ситуації та відносин з масовими засобами інформації, такими як реклама.

Збільшити обсяги зовнішньоекономічної діяльності можна за допомогою залучення інвестицій. В сучасних умовах перспективним напрямом для інвестування є сільське господарство. Більшість іноземних інвестицій, що надходять у сільське господарство, використовуються для придбання нової техніки та обладнання, що сприяє впровадженню передових технологій та використанню іноземного досвіду.

Наприклад, понад 70% іноземних інвестицій у сільське господарство спрямовується на розвиток експортно-орієнтованих галузей рослинництва, зокрема в зернове господарство, вирощування та переробку соняшника та ріпаку. Більшість інтегрованих агропромислових підприємств з іноземними інвестиціями спрямовують свої інвестиції на виробництво різних видів

продукції, що помітно зменшує їх ризики [14].

Підбиваючи підсумки до першого розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що в умовах загострення конкурентної боротьби важливо розробляти ефективну політику економічного зростання, зокрема в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це передбачає застосування методології управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, спрямованої на пошук нових можливостей господарського розвитку. Однак, контроль з боку держави в цій сфері є всепоширюючим. Періодичні зміни у законодавстві, зокрема в сфері зовнішньоекономічної діяльності, можуть призводити до помилок та значних фінансових санкцій.

Щоб уникнути таких негативних наслідків, як штрафи, підприємствам рекомендується звернути увагу на аудит – це вид незалежного контролю, а також широко застосовувати послуги аудиторських фірм у своїй діяльності.

Численні завдання державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю потребують виконання відповідних функцій з боку державних органів управління на різних рівнях – як на державному, так і на регіональному. Законодавчі органи приймають, доповнюють та змінюють закони та правові норми, регулюючі зовнішньоекономічну діяльність.

Для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств необхідно визначити шляхи покращання експорту та імпорту на загальнодержавному рівні. Крім того, підприємства повинні розробляти комплексну стратегію діяльності, яка враховуватиме зовнішні та внутрішні фактори впливу.

## 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Об'єктом дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «Корпорація «ЗІКО», що розташоване у м. Івано-Франківськ, створене та діє на підставі Цивільного Кодексу України, Господарського Кодексу України, Законом України «Про господарські товариства» та іншими законодавчими актами України.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» зареєстровано і почало свою діяльність у 1 серпня 2000 р. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» – це професійна команда людей, яка виробляє із полімерів продукцію найвищої якості вже 24 роки. Широкий асортимент здатний задовольнити індивідуальні потреби нашого клієнта. Динамічний розвиток виробництва дозволяє нам займати провідну позицію на ринках України та зарубіжжя. Підприємство використовує сучасне обладнання, високу якість продукції, індивідуальний підхід до споживачів.

Місія підприємства – «Щодня ми створюємо якісну та інноваційну полімерну продукцію, яка заощаджує ресурси, економічно вигідна та розроблена оптимально під вимоги кожного клієнта. Наша продукція покликана збільшити Ваш прибуток» [22].

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» пропонує продукцію, характеристика якої наведена в таблиці 2.1.

Крім того, підприємство пропонує такі категорії товарів: приготування їжі та прибирання; паперова продукція та декор; персональна гігієна; а також вироби з цих категорій для професійного використання. Продукція підприємства супроводжує нас всюди: серветки в кафе, контейнери для їжі в офісі, товари для прибирання та догляду за будинком або вологі серветки в кишені. Наприклад, вологі серветки, пакети для сміття та кухонні аксесуари є

незамінними у будь-якому господарстві. Згідно з опитуваннями, в середньому 7 з 10 респондентів не лише користуються цією продукцією, але й вважають її обов'язковою у побуті.

Таблиця 2.1 – Характеристика продукції, що пропонує ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Група продукції	Характеристика
<p>Термозбігова та поліетиленова плівка</p> 	<p>Термозбігова плівка – це вид пакувальної поліетиленової плівки, яка здатна скорочуватися під впливом температури, що перевищує температуру розм'якшення полімеру і приймати форму упакованого виробу. Ступінь усадки плівки залежить від температури та часу її впливу на матеріал. Завдяки використанню нашим підприємством інноваційних зарубіжних складників та сировини ми виготовляємо плівку, яка тонша від плівки з традиційної сировини, проте з кращими властивостями. Використання такої плівки дає можливість зменшити її розхід на 20–30%, що в свою чергу впливає на кінцеву собівартість продукції.</p>
<p>Ручка для пет пляшки</p> 	<p>Полімерні ручки забезпечують надійне кріплення і зручне перенесення продукції в ПЕТ тарі об'ємом 1-3л із діаметром горловини 28мм. Даний вид продукції виготовляється лише із первинної сировини, що надає хорошу якість і міцність ручки. Форма ручки має покращені геометричні параметри, які забезпечують комфортне перенесення заповненої тари. Досвід та виробничі потужності нашого підприємства дозволяють нам виготовити ручку будь-якого кольору та в будь-якій кількості, яка буде відповідати Вашим стандартам</p>

Лідерські позиції ТОВ «Корпорація «ЗІКО» на ринку – це результат професіоналізму всіх співробітників підприємства. Кожен з них, використовуючи свої знання, досвід та зусилля, робить внесок у досягнення спільної мети – створення сучасної, високоякісної продукції, орієнтованої на потреби та переваги споживачів.

Види діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» [22]:

22.22 – виробництво тари з пластмас,

17.22 – виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення,

20.42 – виробництво парфумних і косметичних засобів,

46.19 – діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту,

46.90 – неспеціалізована оптова торгівля,

52.10 – складське господарство,

52.29 – інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» володіє власним майном, веде самостійний баланс, має поточні валютні та інші рахунки в банках, власну печатку з найменуванням та емблемою, штампи, товарний знак та інші необхідні реквізити. Підприємство вільне у виборі предметів договорів, визначенні зобов'язань та будь-яких інших умов господарських відносин, що не суперечать законодавству України.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» самостійно планує свою діяльність, визначає перспективи розвитку, враховуючи попит на продукцію та послуги, а також потреби виробничого та соціального розвитку та підвищення доходів.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» має право відкривати розрахункові та інші рахунки для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів розрахункових, кредитних та касових операцій у будь-яких банках. Підприємство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки власним майном.

Майно ТОВ «Корпорація «ЗІКО» складається з основних фондів та оборотних коштів, а також інших цінностей, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Це майно належить підприємству на праві власності. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» має право продавати, передавати іншим підприємствам, організаціям та установам, обмінювати, здавати в оренду, надавати безоплатно в тимчасове користування або в позику належні йому споруди, будівлі, обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировину та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансів відповідно до статуту та чинного законодавства України.

Кошти фондів підприємства знаходяться у повному розпорядженні ТОВ «Корпорація «ЗІКО». Склад, призначення, джерела та порядок

використання визначаються вищим органом управління товариства.

Підприємство випускає більше 100 найменувань товару, в тому числі вологі серветки (50 найменувань), аксесуари для кухні (40 видів) та пакетів для сміття (10 видів).

Значну частку серед покупців продукції підприємства займають супермаркети та приватні підприємці. Найвагомішими покупцями продукції підприємства є мережа магазинів: «Варус», «Сільпо», «АТБ», «ЕВА», «Простор».

Основним конкурентом підприємства є ФОП Томчук А.М. (ТМ «Пак-Трейд»). На сьогодні лідируючу позицію тримає ТОВ «Корпорація «ЗІКО», яке випускає 4745 тон вологих серветок, та 3600 тон пакетів для сміття у рік. Другим за потужністю є ТОВ «Імпласт», яке у рік випускає 3000 тон серветок та 2795 тон пакетів.

Конкурентними перевагами є ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певні переваги над своїми безпосередніми конкурентами. Ці характеристики можуть належати до самої продукції, або до додаткових послуг, до форм виробництва, збуту або продаж, специфічних для фірми або продукції. Тому нами розглянуті конкурентні переваги ТОВ «Корпорація «ЗІКО», які зображені на рисунку 2.1.

Організаційна структура підприємства зображена на рисунку 2.2.

Вищим органом управління ТОВ «Корпорація «ЗІКО» є Загальні збори Учасників, до яких входять всі учасники ТОВ «Корпорація «ЗІКО». Учасники ТОВ «Корпорація «ЗІКО» мають кількість голосів, пропорційну до розміру їх часток у статутному фонді ТОВ «Корпорація «ЗІКО». Збори учасників обирають голову. До компетенції зборів ТОВ «Корпорація «ЗІКО» належить:

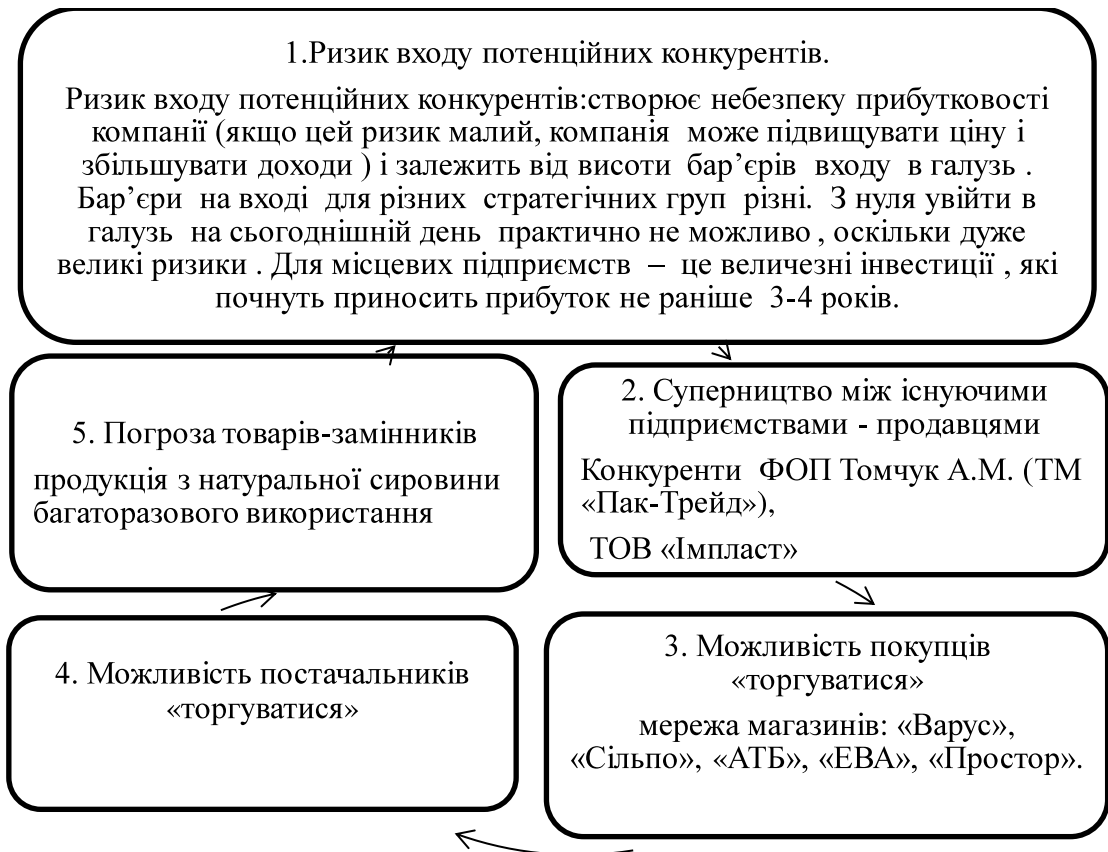


Рисунок 2.1 – Метод конкурентних переваг Портера

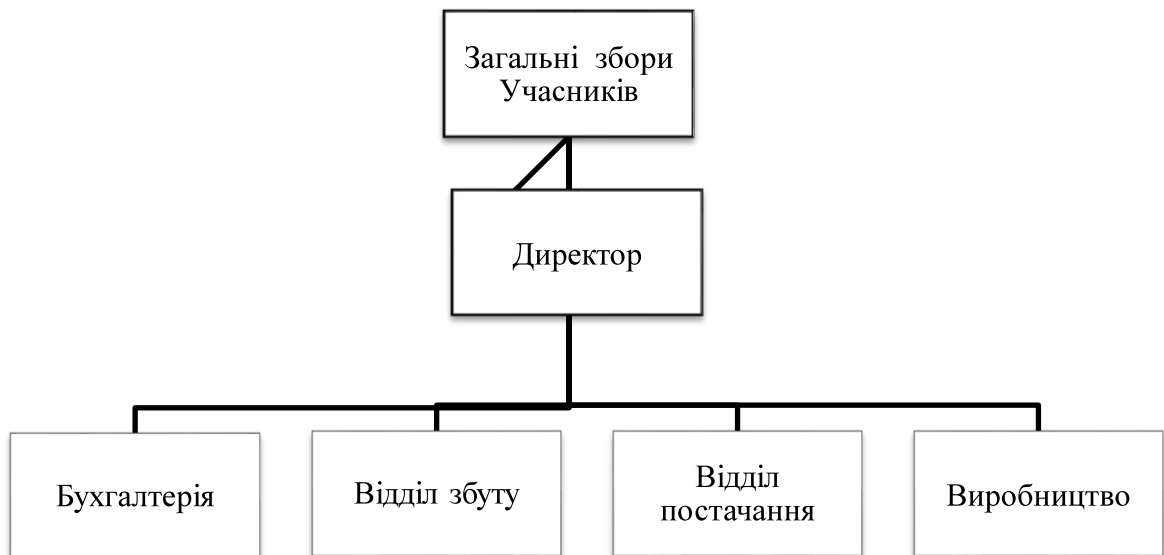


Рисунок 2.2 – Організаційна структура ТОВ «Корпорація «ЗІКО»



- визначення основних напрямів діяльності товариства, затвердження планів та звітів;
- внесення змін до статуту ТОВ «Корпорація «ЗІКО», зміна розміру його статутного капіталу;
- затвердження річних результатів діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО», включаючи діяльність дочірніх підприємств, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку та визначення способів покриття збитків;
- вирішення питань щодо відчуження нерухомого майна;
- визначення умов оплати праці посадових осіб ТОВ «Корпорація «ЗІКО», його підприємств, філій та представництв;
- встановлення розміру, порядку та форми внесення додаткових вкладів учасниками; – вирішення питання про придбання частки учасника ТОВ «Корпорація «ЗІКО»;
- прийняття рішення про припинення діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»;
- виключення учасника з ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

Виконавчим органом товариства є директор (Тарас Михайлович Марич). Директор ТОВ «Корпорація «ЗІКО» призначається Зборами учасників. Директор діє від імені ТОВ без доручення.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» є самостійною господарською одиницею. Основні цілі діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» включають створення та просування успішних брендів і товарів для догляду за особистою гігієною та домом, які відповідають високим стандартам якості, сучасності, приносять позитивні емоції та задовольняють усі вимоги та вподобання клієнтів.

У таблиці 2.1 наведена динаміка та структура виручки від реалізації продукції. Так, найбільшу питому вагу (47,3%) займає виробництво та продаж продукції хаузхолд, на другому місці – вологі серветки (36,1%). Динаміка структури по роках демонструє рисунок 2.3.

Таблиця 2.1 – Динаміка та структура виручки від реалізації продукції ТОВ «Корпорація «ЗІКО», тис. грн.

Виробництво	Роки						Зміна у 2019 по відношенню до 2018	
	2017		2018		2019		Абсолютне	Відносне
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
Вологі серветки	3850,0	31,4	8541,3	34,1	8451,8	36,1	-89,5	-1,05
Хаузхолд	6241,0	50,9	12098,1	48,3	11074,0	47,3	-1024,1	-8,47
Постачальницька діяльність	1201,6	9,8	2304,4	9,2	2060,3	8,8	-244,1	-10,59
Інше	968,6	7,9	2104,0	8,4	1826,2	7,8	-277,9	-13,21
Всього	12261,2	100	25047,9	100	23412,3	100	-1635,6	-6,53

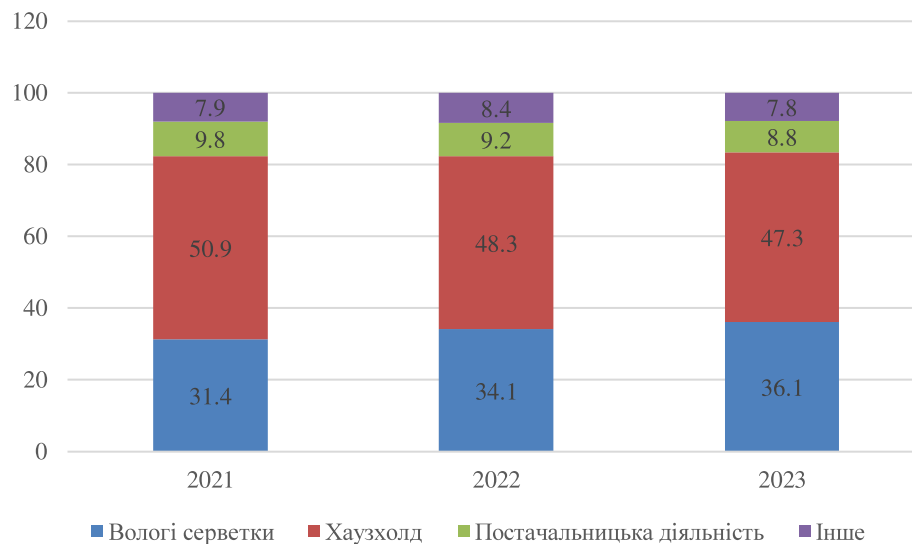


Рисунок 2.3 – Динаміка структури продаж ТОВ «Корпорація «ЗІКО» у 2021–2023 рр.

За даними таблиці 2.1, спостерігається позитивна динаміка виручки від реалізації 2021 р. по 2022 р. та скорочення у 2023 р. по всіх видах виробництва. У 2023 р. відбулося скорочення виручки від реалізації на -1635,6 тис. грн., або на -6,53%, що пов'язано із обстрілами та військовою агресією рф. Виробництво у 2022 р. збільшилось на 12786,7 тис. грн. або 2 рази у порівнянні з 2021 р.

На рисунку 2.4 зображено лінія тренду ТОВ «Корпорація «ЗІКО» з

прогнозом на два роки.

По всіх напрямках діяльності, що визначені статутом, ТОВ «Корпорація «ЗІКО», у відповідних до законодавства України, має право здійснювати ЗЕД у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його діяльності.

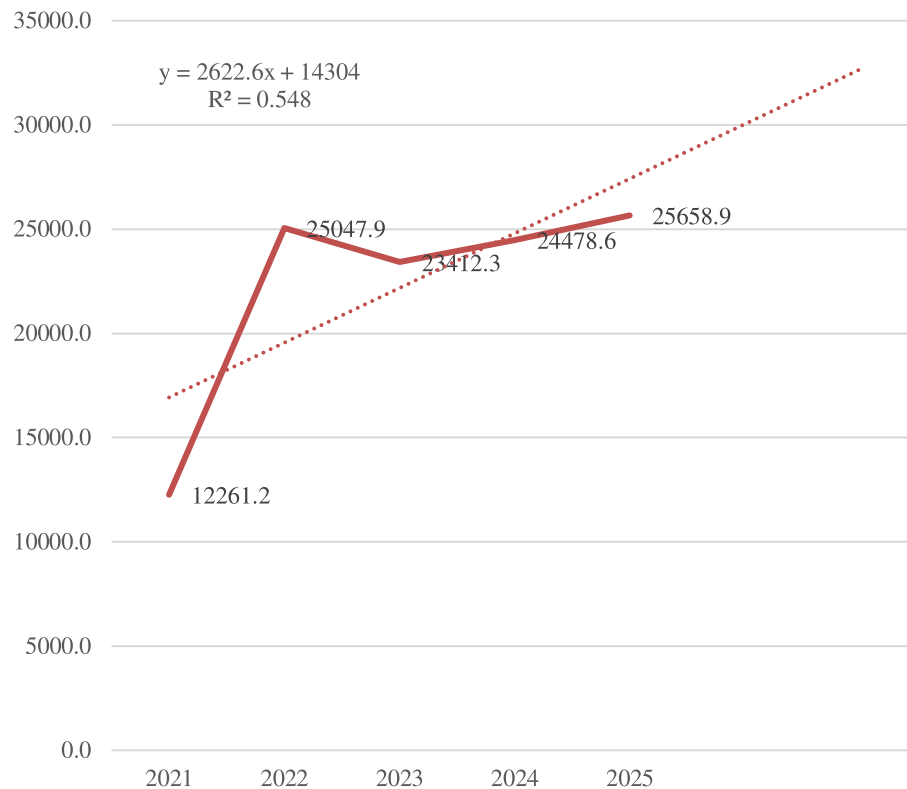


Рисунок 2.4 – Лінія тренду виручки від реалізації продукції ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2021–2023 рр. з прогнозом на два роки., тис. грн

Як видно з рисунку 2.4 прогноз виручки від реалізації склав у 2024 р. 24478,6 тис. грн., а у 2021 р. – 25658,9 тис. грн.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» з 2003 року займається ЗЕД, при здійсненні якої підприємство діє відповідно до чинного законодавства України.. Воно уклало багато контрактів як експортних так і імпорتنих. При здійсненні імпорту ТОВ «Корпорація «ЗІКО» сплачує митні платежі та ПДВ. Матеріали вищого ґатунку імпортується з Китаю (целюлоза), Туреччини (плівка для пакування) та Казахстану (барвники). При наявності СТ-1 (походження товару) ТОВ «Корпорація «ЗІКО» не сплачує митні збори, а якщо матеріал з

Казахстану він проходить по пільговій тарифній ставці.

Експорт є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності. Експортні операції здійснюються на основі контракту між сторонами та відповідного договору. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» експортує продукцію до Німеччини, Молдови та Казахстану. При експорті товарів сплачуються лише митні збори у розмірі 0,2% від митної вартості товару.

Протягом майже всього періоду своєї діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» виробляло та постачало продукцію на експорт. Продукція компанії була представлена на міжнародних конкурсах. В останні роки експортна торгівля була переорієнтована на західні регіони, зокрема досягнуто значного успіху в експорті продукції до Німеччини. Одним із основних торгових партнерів у Німеччині є компанія «B&S Hochbau GmbH».

Наразі проводяться маркетингові дослідження щодо можливостей розширення ринків збуту продукції на експорт.

Основні види зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» зображені на рисунку 2.5.



Рисунок 2.5 – Основні напрями зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Особливістю структури ЗЕД у ТОВ «Корпорація «ЗІКО» є поєднання роботи зовнішньоекономічної служби підприємства, українських зовнішньоторгівельних фірм та іноземних посередників.

Зовнішньоторговельні фірми мають субрахунки на рахунку підприємства, що дозволяє підприємству кредитуватися для здійснення експортно-імпортних операцій, але витратити ці кошти на свій розсуд без узгодження з керівництвом підприємства воно не має права.

Якщо ТОВ «Корпорація «ЗІКО» виходить на міжнародний закордонний ринок із жорсткою конкуренцією і значною кількістю продукції, добре відомою споживачу, має сенс звертатися до закордонних фірм-посередників, що добре знають місцевий ринок, в даному випадку європейський, і мають на ньому своє місце.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» використовує у своїй ЗЕД посередника – німецьку фірму «B&S Hochbau GmbH» при купівлі індійської целюлози та барвників з Іспанії, починаючи з 2021 р. Ці операції купівні-продажу були досить прибутковими для обох сторін, а підприємство отримувало якісну сировину й матеріали для подальшого виробництва ганчірок та губок для миття посуду, а інша сторона – посередник (Німеччина) отримала прибуток від операції. Використання посередників також має сенс, коли потрібно довести кількість експортованої продукції до рівня, що задовольняє місцевих споживачів. Хоча це й дорого, але виправдовує витрати.

## 2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Структуру імпорту товарів у 2021–2023 рр. наведено у таблиці 2.2.

У таблиці 2.2 ми спостерігаємо негативну динаміку імпорту товарів через загальне скорочення обсягів реалізації. У 2023 р. імпорт серветок віскозних зменшився на -114,6 тис. грн. або -13,8% у порівнянні з 2022 р. при зменшенні імпорту жорсткого нетканого матеріалу та масажної поверхні на -111,5 тис. грн. та -7,3 тис. грн. або -7,34% та -2,69% відповідно. У 2023 р.

відбулась зміна постачальника поліетилену, тому порівняно з 2022 р. імпорт поліетилену зменшився на -224,7 тис. грн. або -23,08%.

Таблиця 2.2 – Динаміка структури імпорту товарів ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2021–2023 рр., тис. грн.

Показники	Імпорт							
	2021р.		2022р.		2023 р.		Зміна у 2023 р. по відношенню до 2022 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн.	%	абсолютне відхилення	%
Матеріал нетканий жорсткий	867,2	14,1	1517,8	14,5	1406,3	15,4	-111,5	-7,34
Клей	12,3	0,2	31,4	0,3	27,4	0,3	-4,0	-12,76
Серветки віскозні	590,4	9,6	1015,3	9,7	958,8	10,5	-56,5	-5,56
Серветки целюлозні	485,9	7,9	826,9	7,9	712,3	7,8	-114,6	-13,86
Масажна поверхня	159,9	2,6	272,2	2,6	264,8	2,9	-7,3	-2,69
Целюлозні блоки	602,7	9,8	1015,3	9,7	849,3	9,3	-166,1	-16,36
Пергамент харчовий	467,4	7,6	774,6	7,4	639,2	7	-135,4	-17,48
Фольга алюмінієва	701,1	11,4	1161,9	11,1	995,4	10,9	-166,5	-14,33
Поліетилен	572,0	9,3	973,5	9,3	748,8	8,2	-224,7	-23,08
Плівка пакувальна	332,1	5,4	575,7	5,5	502,3	5,5	-73,5	-12,76
Неткане полотно	645,8	10,5	1088,6	10,4	931,4	10,2	-157,2	-14,44
Папір для саше	682,7	11,1	1172,4	11,2	1050,2	11,5	-122,2	-10,42
Всього	6150,3	100	10467,4	100	9131,9	100	-1335,6	-12,76

На рисунку 2.6 зображено діаграму структури імпорту товарів ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2021–2023 р., а на рисунку 2.7 – структура імпорту у 2023 р. Бачимо, що різких змін складових імпорту протягом останніх трьох років не було.

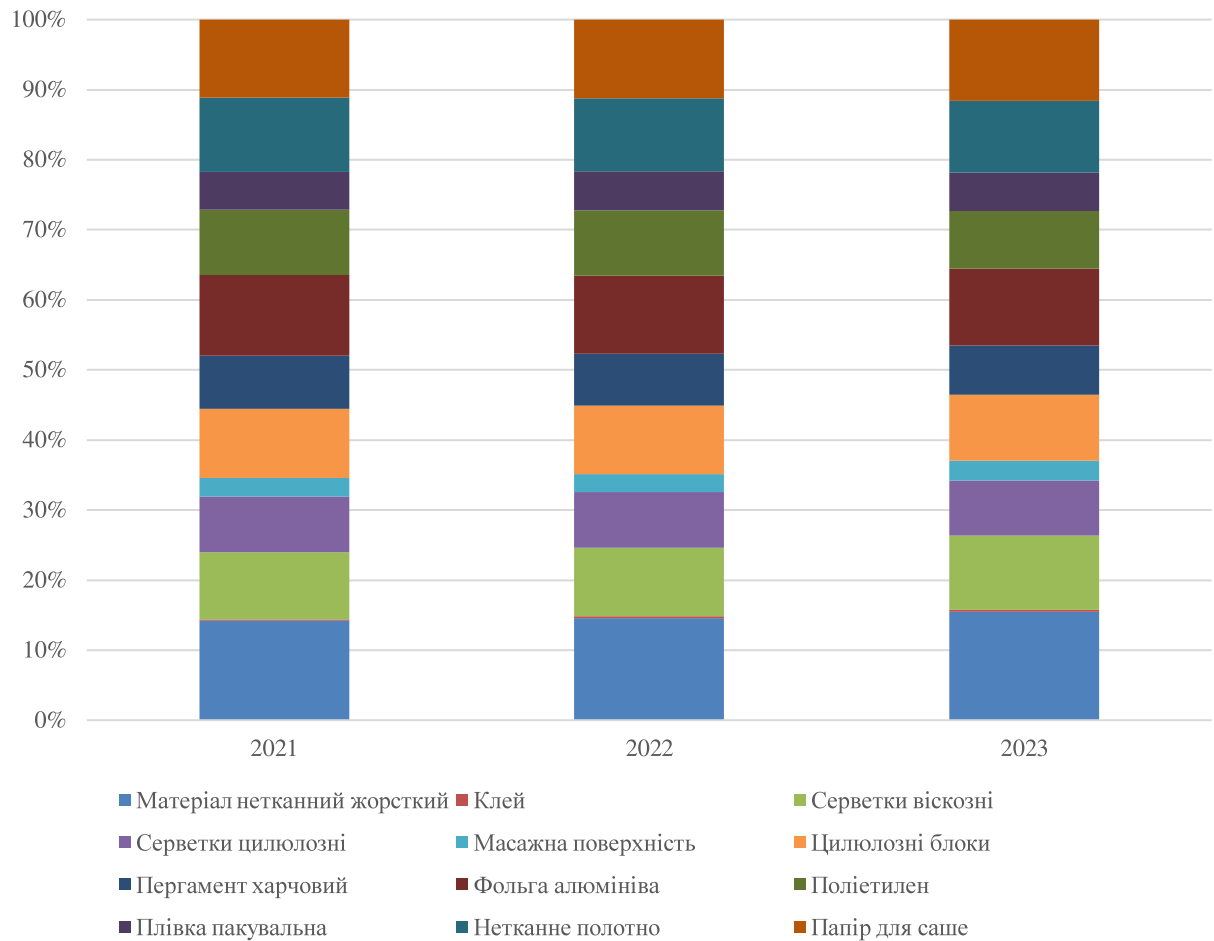


Рисунок 2.6 – Динаміка структури імпорту ТОВ «Корпорація «ЗІКО» у 2021–2023 рр.

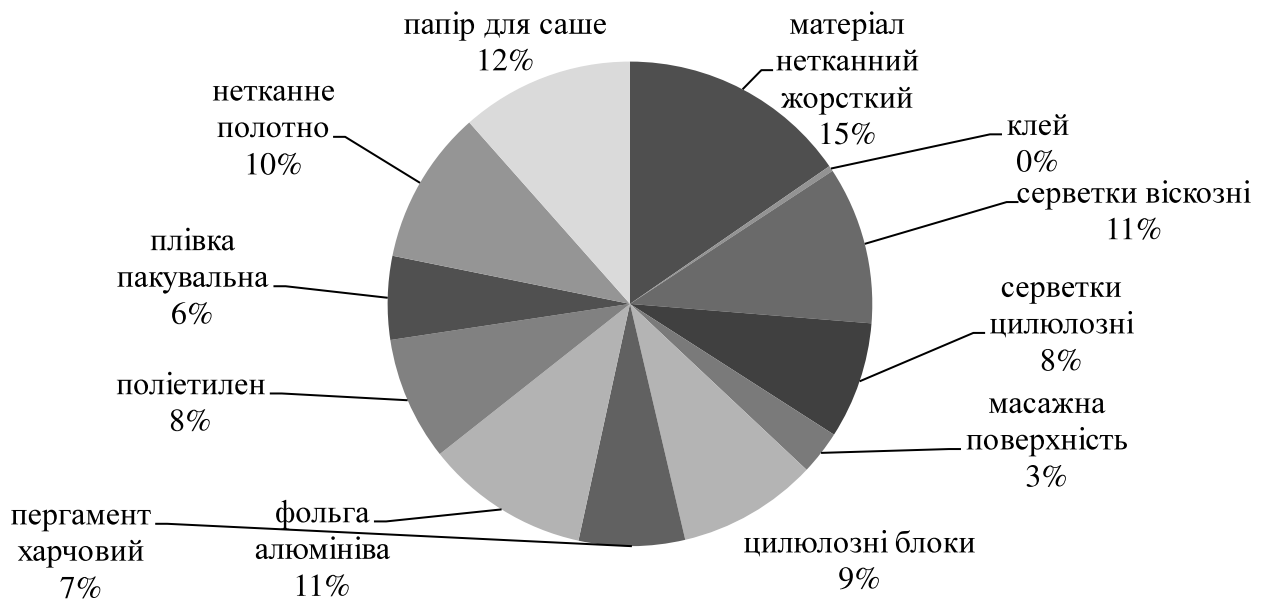


Рисунок 2.7 – Діаграма структури імпорту товарів ТОВ «Корпорація «ЗІКО» у 2023 р.

Оборот зовнішньоторговельний товарів в 2021–2023 рр. характеризується даними, наведеними в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Зовнішньо-торгівельний оборот ТОВ «Корпорація «ЗІКО» у 2021–2023 рр., тис. грн

Рік	Сальдо	Зовнішньо-торговий оборот	В тому числі		Питома вага, %		Вартість імпорту на 100 грн експорту, грн
			Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	
2021	14218,1	26518,8	6150,3	20368,4	23,19	76,8	30,20
2022	27768,7	48703,5	10467,4	38236,1	21,49	78,5	27,38
2023	24504,2	42767,9	9131,9	33636,0	21,35	78,64	27,15

З кожним роком зовнішньоторговельний оборот зростає. У 2022 р. він зріс на 22184,8 тис. грн. у порівнянні з 2021 р., а у 2023 р. скоротився на - 5935,6 тис. грн. у порівнянні з 2022 р. Зміни відбулись за рахунок пропорційної зміни імпорту та експорту та відповідної динаміки виручки від реалізації відповідно.

Розрахуємо сальдо. Сальдо до сьогоднішнього дня залишається позитивним – імпорт товарів не перевищує експорт. У таблиці 2.3 наведений розрахунок відносних величин структури, що характеризують частку експорту та імпорту зовнішньоторгового обороту України, а також відносні величини координації, які характеризують співвідношення експорту та імпорту. Відносні показники структури використовують для виявлення співвідношень частини та цілого. В нашому випадку ціле – це зовнішньоторговий оборот, а його частини – експорт та імпорт, тобто потрібно зіставити значення експорту (імпорту) та зовнішньоторгового обороту в цілому [16].

Побудуємо діаграму експорту і імпорту товарів за 2021–2023 рр. (рисунок 2.8).

З даної діаграми видно, що імпорт товарів мав мінімальне значення у 2021 р. 6150,3 тис. грн., а максимальне – 10467,4 тис. грн. в 2022. Аналогічна



ситуація спостерігається щодо експорту з 2021 р. до 2023 р., який зростав з 20368,4 тис. грн. у 2021 р. до величини 38236,1 тис. грн. у 2022 р. та скоротився у 2023 р. до величини 33636 тис. грн.

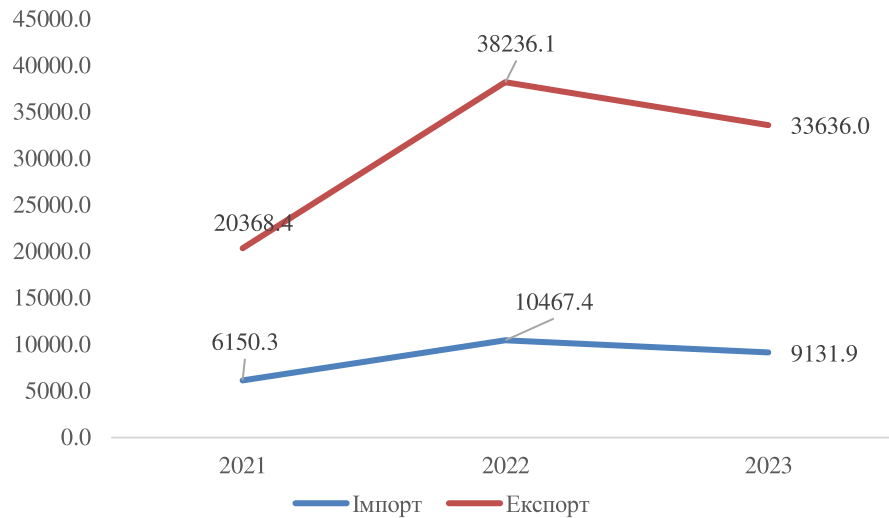


Рисунок 2.8 – Експорт і імпорт товарів ТОВ «Корпорація «ЗІКО» у 2021-2023 рр., тис. грн.

### 2.3 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства

Розглянемо зміни основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства (таблиця 2.4), дані взято з річного звіту підприємства, зокрема з ф.№2 Звіту про фінансові результати за два останні роки [27].

Як видно із таблиці 2.4, у підсумку 2023 р. підприємство мало гірші результати порівняно із 2022 р., це негативне явище, що вказує на неефективність діяльності підприємства за звітний період. На це вказує зменшення суми виручки від реалізації продукції на -1635,6 тис. грн. або на -6,53%. При цьому спостерігається зменшення собівартості продукції на -3142,1 тис. грн. або на -15,35% та збільшення чистого прибутку за підсумками 2023 р. на 2035,8 тис. грн. або у 3 рази.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

Фінансові результати	Абсолютні величини		Зміни	
	2022 р.	2023 р.	в абсолютних величинах (3 - 2)	у % до попереднього періоду (4:2)*100
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	25047,9	23412,3	-1635,6	-6,53
Собівартість реалізованої продукції	20466,1	17324	-3142,1	-15,35
Валовий прибуток (збиток)	2946,2	7723,9	4777,7	162,16
Інші операційні доходи	27,7	25	-2,7	-9,75
Інші операційні витрати	2220,1	2656,8	436,7	19,67
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	753,8	5092,1	4338,3	575,52
Інші витрати	2382,8	427,8	-1955,0	-82,05
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	830,6	3313,3	2482,7	298,90
Податок на прибуток	149,5	596,4	446,9	298,93
Чистий прибуток (збиток)	681,1	2716,9	2035,8	298,90
Елементи операційних витрат				
Матеріальні затрати	3006	3780	774,0	25,75
Витрати на оплату праці	799	562	-237,0	-29,66
Відрахування на соціальні заходи	316	255	-61,0	-19,30
Амортизація	148	104	-44,0	-29,73
Інші операційні витрати	712	36	-676,0	-94,94
Разом	4981	4737	-244,0	-4,90

Головним фактором, що вплинуло на зменшення собівартості виробленої продукції є скорочення виробленої продукції. Що стосується елементів операційних витрат, спостерігається збільшення витрат на матеріальні затрати на 774 тис. грн., або 25.75% та скорочення усіх інших елементів, в тому числі на оплату праці та відрахування на соціальні заходи на -29,6% та -19,30% відповідно.

На основі таблиці 2.5 проведемо аналіз за показниками аналітичного балансу підприємства. Інформацію про дані взято із ф.№1 Баланс [27].

Таблиця 2.5 – Порівняльний аналітичний баланс ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

Показники	Абсол. значення		Пит. вага, %		Зміни		
	2022 р.	2023 р.	2022 р.	2023 р.	в абсолютних величинах (3 - 2)	у питомій вазі (5 - 4)	темп зміни активів (3/2)*100-100
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи	11268,6	8542,1	51,50	38,65	-2726,5	-12,85	-24,20
II. Оборотні активи	10612,8	13559,5	48,50	61,35	2946,7	12,85	27,77
- запаси	3551,2	3706,4	16,23	16,77	155,2	0,54	4,37
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5011,8	5883,6	22,90	26,62	871,8	3,72	17,39
- дебіторська заборгованість за розрахунками та інша	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	-
- грошові кошти та їх еквіваленти	5883,6	3969,5	26,89	17,96	-1914,1	-8,93	-32,53
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	-
Баланс	21881,4	22101,6	100,0	100,0	220,2	0,00	1,01
I Власний капітал	10422,8	13125,6	47,63	59,39	2702,8	11,75	25,93
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	0,0	7,0	0,00	0,03	7,0	0,03	-
III. Поточні зобов'язання	11458,6	8969,0	52,37	40,58	-2489,6	-11,79	-21,73
поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1705,5	1158,4	7,79	5,24	-547,1	-2,55	-32,08
- поточні зобов'язання за розрахунками та інші	9753,1	7810,6	44,57	35,34	-1942,5	-9,23	-19,92
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	-
Баланс	21881,4	22101,6	100,0	100,0	220,2	0,00	1,01

Аналізуючи показники аналітичного балансу підприємства можемо сказати про те, що в активі за останні два роки питома вага між необоротними та оборотними активами була наближена. Так найбільшу частку в загальній структурі майна у 2022 р. займали необоротні активи (51,50%), а оборотні – 48,50%. Однак у 2023 р. ситуація змінилася і частка оборотних активів склала 61,35%, а необоротних – 38,65%.

Також зазначимо, що станом на кінець 2023 р. оборотні активи мали тенденцію до зростання на 2946,7 тис. грн., що у відсотках становить 27,77% проти минулого року. Основну питому вагу у загальній структурі пасивів займає власний капітал, його частка у структурі за 2022 р. становить 47,63% або 10422,8 тис. грн.; за період з 2023 року його частка дещо зросла і становила 59,39% або 13125,6 тис. грн. Підприємство також має зовнішні поточні зобов'язання перед кредиторами за товари, роботи, послуги, їх вартість на кінець звітного періоду становила 1158,4 тис. грн., їх питома вага у структурі пасивів у 2022 р. становить 7,79% та 5,24% – у 2023 р.

Для наочного зображення отриманих результатів, що відображають зміни в балансі підприємства представимо за допомогою графіків (рисунки 2.9–2.10).

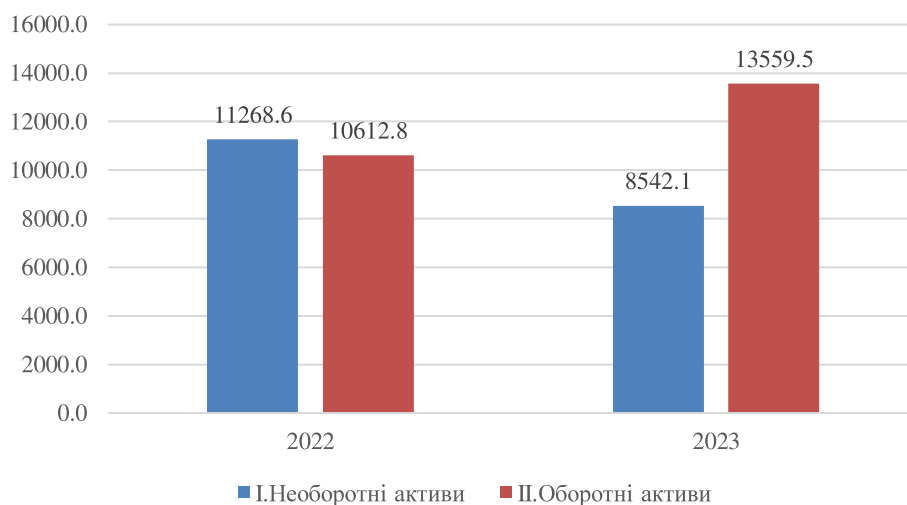


Рисунок 2.9 – Динаміка показників активу Балансу ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

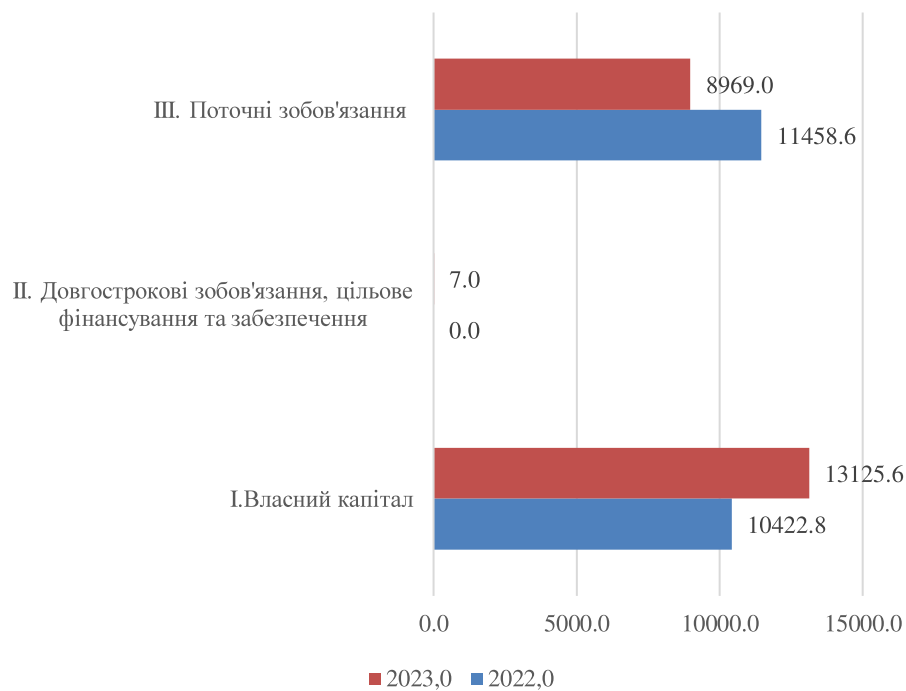


Рисунок 2.10 – Динаміка показників пасиву Балансу ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

Отже, дослідивши показники фінансово-економічного стану діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022-2023 рр., можемо зазначити, що підприємство має незначні об'єми виробництва, на це вказують показники валового доходу та показники чисельності працюючих (16 осіб у 2022 р. та 18 осіб у 2023 р.), але не зважаючи на це, діяльність підприємства з економічної точки зору можна вважати успішною. Адже станом на кінець 2023 р. підприємство мало чистий прибуток у сумі 2716,9 тис. грн., що на 2035,8 тис. грн. вище, ніж у 2022 р. Це позитивне явище, тому що на сьогоднішній день виробничі господарства Івано-Франківської області переживають не найкращі часи і більшість їх на кінець 2023 р. мають величезні збитки.

Також можемо стверджувати, що наявність прибутковості вказує на можливість подальшого розширення виробничої діяльності та збільшення чисельності працівників основного виду діяльності – виробництва полімерної продукції у 2023 р.

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація

про економічні ресурси, що ним контролюються, його фінансову структуру, ліквідність та платоспроможність, а також здатність адаптуватись до змін середовища, в якому воно функціонує. Тому наступним кроком нашого дослідження буде проведення аналізу показників ліквідності та платоспроможності підприємства, адже їх результати показують наскільки ефективно використовувало свої фінансові джерела підприємство. Для здійснення таких операцій необхідні кошти, які підприємство може отримати, перевівши у грошах найбільш ліквідну частину своїх мобільних запасів або маючи достатній запас грошей у банку чи у касі.

Ліквідність підприємства – це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчатиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження. Аналіз ліквідності здійснюється на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань із наявністю ліквідних коштів. Результати розраховуються як коефіцієнти ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022-2023 рр.

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2022 р	2023 р.	Відхилення
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + короткострокові ЦП) / Поточні зобов'язання	0,51	0,44	-0,07
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи - товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання	0,62	1,10	0,48

Кінець таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6
3	Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Оборотні активи - Виробничі запаси - НВЗ) / Поточні зобов'язання	0,62	1,10	0,48
4	Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	0,93	1,51	0,59
5	Величина власного оборотного капіталу	Оборотні активи - Поточні зобов'язання	-845,80	4590,50	5436,30
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	(Оборотні активи - Поточні зобов'язання) / Поточні зобов'язання	-0,07	0,51	0,59
7	Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	(Оборотні активи - Поточні зобов'язання) / Власний капітал	-0,08	0,35	0,43
8	Коефіцієнт маневреності грошових коштів	Грошові кошти / Власний капітал	0,56	0,30	-0,26
9	Частка оборотних коштів у активах	Оборотні активи / Усього активів	0,49	0,61	0,13
10	Частка запасів в оборотних активах	Запаси / Оборотні активи	0,33	0,27	-0,06
12	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість	0,44	0,66	0,22

Динаміка показників ліквідності вказує на зростання значення коефіцієнтів швидкої, проміжної ліквідності та коефіцієнта покриття. Динаміка до збільшення вважається позитивною. Так коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства та короткотермінових зобов'язань. Нормативне значення  $> 0,2$ . За даними підприємства станом на кінець 2023 р. даний коефіцієнт зменшився на  $-0,07$ , однак має значення більше нормативного –  $0,51$  у 2022 р. та  $0,44$  у 2023 р..

Загальний коефіцієнт покриття визначається співвідношенням усіх

поточних активів до короткострокових зобов'язань, характеризує достатність оборотних засобів для покриття своїх боргів. Нормативне значення  $> 2$ . За даними підприємства станом на кінець 2023 р. даний коефіцієнт зріс на 0,59 пункти і становив 1,51, тобто не досягає норми.

Особливої уваги потребує недолік власних оборотних коштів – -845,80 тис. грн. у 2022 р., однак у 2023 р. ця ситуація покращилася, а показник став позитивним та дорівнює 4590,5 тис. грн.

Далі проведемо аналіз і оцінку показників фінансової стійкості та стабільності підприємства (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз показників фінансової стійкості та стабільності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2022 р	2023	Відхилення
1	Коефіцієнт заборгованості	Загальна сума заборгованості / Активи	0,52	0,41	-0,12
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Позикові кошти (коротко- та довгострокові)	0,91	1,46	0,55
3	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	0,48	0,59	0,12
4	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Позикові кошти (коротко- та довгострокові) / Власний капітал	1,10	0,68	-0,42
5	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Активи	0,48	0,59	0,12
6	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал	2,10	1,68	-0,42
7	Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний капітал + Довгостр. кредити + Довгостр. позики - Необоротні активи) / (Власний капітал + Довг. кредити та позики)	-0,08	0,35	0,43



Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Дані таблиці 2.7 засвідчують, що підприємство є фінансово незалежним, це показує значення коефіцієнта автономії, який становив у 2022 р. – 0,48, у 2023 р. – 0,59, при нормативному значенні  $K > 0,5$ , чим більше значення даного коефіцієнта, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Значення коефіцієнта фінансування (співвідношення позикових до власних коштів) свідчить про те, що підприємство за останні два роки зовсім не залежало від зовнішнього фінансування, це позитивний показник, який вказує на стійке фінансове становище. Цей показник доповнює коефіцієнт автономії і показує скільки позикових коштів припадає на одиницю власного капіталу. У нашому випадку за період 2022–2023 рр. його значення становили відповідно: 110% та 68%.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами вказує на те, скільки підприємство має власних коштів на 1 грн. усіх коштів. Мінімальне значення цього показника – 0,1. Коли показник опускається за це значення, то структура визнається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним. Збільшення величини показника свідчить про непоганий фінансовий стан підприємства і його спроможність проводити незалежну фінансову політику.

На підприємстві ТОВ «Корпорація «ЗІКО» значення цього коефіцієнта є вищим за мінімальне (0,48 у 2022 р. та 0,59 у 2023 р.), що вказує на загрозу неплатоспроможності.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої

належності підприємства (норматив: від 0,4 до 0,6). На досліджуваному підприємстві значення показника маневреності є достатньо високим і становить відповідно за роками -0,08 та 0,35, що вказує на покращення стійкого становища та достатнє фінансування оборотних засобів.

Аналіз ділової активності дає можливість визначити ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників:

- коефіцієнта оборотності активів,
- коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості,
- коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості
- коефіцієнта тривалості обертів дебіторської і кредиторської заборгованостей
- коефіцієнта оборотності матеріальних запасів,
- коефіцієнта оборотності основних засобів (фондовіддачі)
- коефіцієнта оборотності власного капіталу.

Динаміку показників ділової активності підприємства представлено в таблиця 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз показників ділової активності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022–2023 рр.

№ п/п	Назва показника	Формула для розрахунку	2022 р	2023	Відхилення
1	2	3	4	5	6
1	Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / Дебіторська заборгованість	5,00	3,98	-1,02
2	Оборотність кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації / Кредиторська заборгованість	2,19	2,61	0,42
3	Середній період погашення дебіторської заборгованості	365 / Оборотноість дебіторської заборгованості	73,03	91,73	18,69

## Кінець таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6
4	Середній період погашення кредиторської заборгованості	365 / Оборотність кредиторської заборгованості	166,98	139,83	-27,15
5	Оборотність активів	Виручка від реалізації / (Загальна сума активів	2,36	1,73	-0,63
6	Оборотність постійних активів	Виручка від реалізації / Вартість постійних активів на кін. року	2,22	2,74	0,52
7	Оборотність чистих активів	Виручка від реалізації / (Загальна сума активів - Поточні зобов'язання на кін. року)	1,14	1,06	-0,09
8	Оборотність товарно - матеріальних запасів (I)	Виручка від реалізації / (Товарно-матеріальні запаси на початок року + Товарно-матеріальні запаси на кінець року) / 2	7,05	6,32	-0,74
9	Оборотність товарно - матеріальних запасів (II)	Собівартість реалізованої продукції / Товарно-матеріальні запаси	5,76	4,67	-1,09
10	Оборотність товарно - матеріальних запасів (III)	(Матеріальні витрати + Інші операційні витрати) / Товарно-матеріальні запаси	1,05	1,03	-0,02
11	Оборотність готової продукції	Виручка від реалізації / Готова продукція	7,05	6,32	-0,74
12	Оборотність власного капіталу	Виручка від реалізації / Власний капітал	2,40	1,78	-0,62

В цілому, по аналізу показників ділової активності підприємства, можемо сказати, що за більшістю розрахованих коефіцієнтів спостерігається негативна динаміка до зменшення, тобто це вказує на скорочення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Так, відбулося зменшення показника оборотності дебіторської заборгованості (-1,02 оборота), товарно-матеріальних запасів (-0,74 оборота), готової продукції (-0,74 оборота), це негативні показники у діяльності виробничого

підприємства, тому керівництву ТОВ «Корпорація «ЗІКО» необхідно відшукати резерви для збільшення оборотності активів, запасів та власного капіталу.

Наступним кроком нашого дослідження є дослідження показників прибутковості діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО». При цьому відзначимо, що кінцевим позитивним результатом господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток.

Прибуток – це грошовий дохід, утворений у результаті виробничо-господарської діяльності. Отримання прибутку – основна мета підприємницької діяльності. Важливість прибутку для ТОВ «Корпорація «ЗІКО» пояснюється тим, що на даному підприємстві він виконує такі основні функції:

- оцінки підсумків діяльності підприємства;
- розподілу (розподілу доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою);
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

Отже, у зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. На підприємствах приріст прибутку досягається не лише завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства, а й за рахунок багатьох інших факторів. Саме тому на кожному підприємстві необхідно систематично аналізувати формування, розподіл та використання прибутку. Цей аналіз має надзвичайно важливе значення і для зовнішніх суб'єктів (місцевих бюджетів, фінансових і податкових органів, банків). Аналіз показників прибутковості ТОВ «Корпорація «ЗІКО» наведений у таблиці 2.9.

Аналіз показників прибутковості вказує на позитивну тенденцію до збільшення, так на кінець 2023 року спостерігалось збільшення показника рентабельності продажів на 8,89%, а також показника рентабельності підприємства на 9,18%.

Таблиця 2.9 – Аналіз показників прибутковості ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2022-2023 рр.

№ п/п	Назва показника	Формула для розрахунку	2022 р	2023	Відхилення %
1	Рентабельність продажу, %	Чистий прибуток / Чиста виручка від реалізації	2,72	11,60	8,89
2	Рентабельність продукції, %	Чистий прибуток / Собівартість реалізованої продукції	3,33	15,68	12,35
3	Рентабельність підприємства, %	Чистий прибуток / Загальна вартість активів (середньорічна)	3,11	12,29	9,18
4	Рентабельність чистих активів, %	Чистий прибуток / (Вартість активів (середньорічна) - Короткострокові зобов'язання (середньорічні))	6,53	20,69	14,15
5	Рентабельність оборотного капіталу, %	Чистий прибуток / Вартість оборотного капіталу (середньорічна)	6,42	20,04	13,62
6	Рентабельність власного капіталу, %	Чистий прибуток / Величина власного капіталу (середньорічна)	6,53	20,70	14,16
7	Показник зміни валових продаж, %	(Виручка за звітний період - Виручка за попередній період) / Виручка за попередній період		-0,07	-0,07

Відбулося дане збільшення по причині зростання чистого прибутку підприємства. Показник рентабельності продукції збільшився у 2023 р. на 12,35% чере скорочення собівартості продукції. Збільшення показників прибутковості вказує на покращення ефективності діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО», але при цьому зазначимо, що діяльність підприємства не є максимально результативною, оскільки показники ділової активності мали значне скорочення у 2023 р.

Підбиваючи підсумки до другого розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що ТОВ «Корпорація «ЗІКО», що розташоване у м. Івано-Франківськ, створене та діє на підставі Цивільного Кодексу України, Господарського Кодексу України, Законом України «Про господарські

товариства» та іншими законодавчими актами України. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» зареєстровано і почало свою діяльність у 1 серпня 2000 р. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» – це професійна команда людей, яка виробляє із полімерів продукцію найвищої якості вже 24 роки. Широкий асортимент здатний задовольнити індивідуальні потреби нашого клієнта. Динамічний розвиток виробництва дозволяє нам займати провідну позицію на ринках України та зарубіжжя. Підприємство використовує сучасне обладнання, високу якість продукції, індивідуальний підхід до споживачів. Місія підприємства – «Щодня ми створюємо якісну та інноваційну полімерну продукцію, яка заощаджує ресурси, економічно вигідна та розроблена оптимально під вимоги кожного клієнта. Наша продукція покликана збільшити Ваш прибуток».

Підприємство випускає більше 100 найменувань товару, в тому числі вологі серветки (50 найменувань), аксесуари для кухні (40 видів) та пакетів для сміття (10 видів). Значну частку серед покупців продукції підприємства займають супермаркети та приватні підприємці. Найвагомішими покупцями продукції підприємства є мережа магазинів: «Варус», «Сільпо», «АТБ», «ЕВА», «Простор». Основним конкурентом підприємства є ФОП Томчук А.М. (ТМ «Пак-Трейд»). На сьогодні лідируючу позицію тримає ТОВ «Корпорація «ЗІКО», яке випускає 4745 тон вологих серветок, та 3600 тон пакетів для сміття у рік. Другим за потужністю є ТОВ «Імпласт», яке у рік випускає 3000 тон серветок та 2795 тон пакетів.

У структурі виручки від реалізації продукції найбільшу питому вагу (47,3%) займає виробництво та продаж продукції хаузхолд, на другому місці – вологі серветки (36,1%). Спостерігається позитивна динаміка виручки від реалізації 2021 р. по 2022 р. та скорочення у 2023 р. по всіх видах виробництва. У 2023 р. відбулося скорочення виручки від реалізації на -1635,6 тис. грн., або на -6,53%, що пов'язано із обстрілами та військовою агресією рф. Виробництво у 2022 р. збільшилось на 12786,7 тис. грн. або 2 рази у порівнянні з 2021 р.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» з 2003 року займається ЗЕД, при здійсненні якої підприємство діє відповідно до чинного законодавства України.. Воно уклало багато контрактів як експортних так і імпорتنих. При здійсненні імпорту ТОВ «Корпорація «ЗІКО» сплачує митні платежі та ПДВ. Матеріали вищого гатунку імпортується з Китаю (целюлоза), Туреччини (плівка для пакування) та Казахстану (барвники). При наявності СТ-1 (походження товару) ТОВ «Корпорація «ЗІКО» не сплачує митні збори, а якщо матеріал з Казахстану він проходить по пільговій тарифній ставці. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» використовує у своїй ЗЕД посередника – німецьку фірму «V&S Hochbau GmbH» при купівлі індійської целюлози та барвників з Іспанії, починаючи з 2021 р. Ці операції купівні-продажу були досить прибутковими для обох сторін, а підприємство отримувало якісну сировину й матеріали для подальшого виробництва ганчірок та губок для миття посуду, а інша сторона – посередник (Німеччина) отримала прибуток від операції.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» довів негативну динаміку імпорту товарів через загальне скорочення обсягів реалізації. У 2023 р. імпорт серветок віскозних зменшився на -114,6 тис. грн. або -13,8% у порівнянні з 2022 р. при зменшенні імпорту жорсткого нетканого матеріалу та масажної поверхні на -111,5 тис. грн. та -7,3 тис. грн. або -7,34% та -2,69% відповідно. У 2023 р. відбулась зміна постачальника поліетилену, тому порівняно з 2022 р. імпорт поліетилену зменшився на -224,7 тис. грн. або -23,08%. З кожним роком зовнішньоторговельний оборот зростає. У 2022 р. він зріс на 22184,8 тис. грн. у порівнянні з 2021 р., а у 2023 р. скоротився на -5935,6 тис. грн. у порівнянні з 2022 р. Зміни відбулись за рахунок пропорційної зміни імпорту та експорту та відповідної динаміки виручки від реалізації відповідно. Імпорт товарів мав мінімальне значення у 2021 р. 6150,3 тис. грн., а максимальне – 10467,4 тис. грн. в 2022. Аналогічна ситуація спостерігається щодо експорту з 2021 р. до 2023 р., який зростав з 20368,4 тис. грн. у 2021 р. до величини 38236,1 тис. грн. у 2022 р. та скоротився у 2023 р. до величини 3366 тис. грн.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства показав, що у підсумку 2023 р. підприємство мало гірші результати порівняно із 2022 р., це негативне явище, що вказує на неефективність діяльності підприємства за звітний період. На це вказує зменшення суми виручки від реалізації продукції на -1635,6 тис. грн. або на -6,53%. При цьому спостерігається зменшення собівартості продукції на -3142,1 тис. грн. або на -15,35% та збільшення чистого прибутку за підсумками 2023 р. на 2035,8 тис. грн. або у 3 рази.

Аналізуючи показники аналітичного балансу підприємства можемо сказати про те, що в активі за останні два роки питома вага між необоротними та оборотними активами була наближена. Так найбільшу частку в загальній структурі майна у 2022 р. займали необоротні активи (51,50%), а оборотні – 48,50%. Однак у 2023 р. ситуація змінилася і частка оборотних активів склала 61,35%, а необоротних –38,65%.

Також зазначимо, що станом на кінець 2023 р. оборотні активи мали тенденцію до зростання на 2946,7 тис. грн., що у відсотках становить 27,77% проти минулого року. Основну питому вагу у загальній структурі пасивів займає власний капітал, його частка у структурі за 2022 р. становить 47,63% або 10422,8 тис. грн.; за період з 2023 року його частка дещо зросла і становила 59,39% або 13125,6 тис. грн. Підприємство також має зовнішні поточні зобов'язання перед кредиторами за товари, роботи, послуги, їх вартість на кінець звітного періоду становила 1158,4 тис. грн., їх питома вага у структурі пасивів у 2022 р. становить 7,79% та 5,24% – у 2023 р.



### **3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОРПОРАЦІЯ «ЗІКО»**

#### **3.1 Удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Корпорація «ЗІКО»**

В умовах сучасної демонополізації зовнішньоекономічної діяльності, підприємства виробничого сектора є ключовими елементами зовнішньоекономічного комплексу країни. Відповідно до чинного законодавства України, підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, створеним у встановленому порядку для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб і отримання прибутку. Підприємства мають право самостійно визначати форми, методи та обсяги робіт на зовнішньому ринку і несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності.

Таким чином, підприємства потребують ефективної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка б відповідала сучасним вимогам і умовам, враховувала динаміку кон'юнктури міжнародного та внутрішнього ринків, була заснована на принципах адаптивності та забезпечувала гнучкість і швидкість прийняття рішень [1].

Для систематизації та аналізу зовнішньоекономічної діяльності виробничо-економічних систем, що функціонують у ринкових умовах змінних цілей і розвитку, доцільно визначити складові, які впливають на систему зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ці складові можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми (таблиця 3.1).

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю та її складовими на рівні підприємства потрібна структура управління, яка відповідає умовам його діяльності [1].

Таблиця 3.1 – Складові, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність

Зовнішні	Внутрішні
– зовнішньоекономічна політика країни-експортера	– організаційна структура підприємства
– глобальна економічна ситуація	– інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності
– політична, економічна і маркетингова ситуація в країнах, що входять до зони зовнішньоекономічної діяльності підприємства	– здатність до якісного аналізу ринкової кон'юнктури, що дозволяє своєчасно і ефективно задовольняти виявлені потреби в продукції
	– необхідний рівень адаптивності, що дозволяє гнучко реагувати на зміни зовнішнього ринку
	– забезпечення належного рівня конкурентоспроможності товарів для існуючих і перспективних сегментів ринку
	– організація злагодженої роботи організаційних, виробничих і транспортних підрозділів підприємства при виконанні експортних замовлень
	– принципи і форми роботи фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності

У ТОВ «Корпорація «ЗІКО» існує проблема з організацією зовнішньоекономічної діяльності, оскільки немає спеціалізованого відділу, що займається її плануванням. Було б доцільно створити відділ зовнішньоекономічних зв'язків, який би відповідав за організацію переговорів, контроль за експортним виробництвом, а також збирання та накопичення інформації про зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Система синхронізації роботи всіх підрозділів для забезпечення ефективності виконання експортних функцій є важливою і специфічною для виробників-експортерів. Виконання експортних замовлень зазвичай пов'язане з чітким дотриманням графіків виробництва, формуванням транспортування та точним постачанням експортної продукції.

Без сумніву, прийняття рішень в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю потребує активного маркетингового мислення. Маркетинг передбачає таку систему внутрішньофірмового управління, яка спрямована на вивчення та облік ринкового попиту, потреб і вимог конкретних споживачів до продукту, що дозволяє краще орієнтувати науково-технічну та виробничо-збутову діяльність фірми на випуск конкурентоспроможної

продукції з метою забезпечення запланованого розміру прибутку. Зовнішні ринки висувають високі вимоги до пропонованих товарів, їх упаковки, сервісу та реклами через гостру конкуренцію та перевищення пропозиції над попитом. Вивчення зовнішнього ринку та його можливостей є складним завданням, яке потребує аналізу великої кількості інформації з різних джерел.

Ефективна діяльність на зовнішньому ринку неможлива без креативного та гнучкого використання комплексу маркетингових методів, таких як правильний вибір збутової організації, контроль над роботою торгових посередників, вибір та застосування різних методів стимулювання збуту, ділової активності та реклами. Маркетингові дослідження є основою маркетингу і передбачають аналіз усіх умов, що мають значення для успішної реалізації товару. Програма комплексного дослідження залежить від особливостей товару, характеру діяльності підприємства, масштабів виробництва експортних товарів та інших факторів. Тому наступний напрямок підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві полягає в розширенні можливостей відділу маркетингу.

Можна виділити такі основні розділи маркетингового дослідження ринку для зовнішньоекономічної діяльності, на які ТОВ «Корпорація «ЗІКО» слід звернути увагу (таблиця 3.2).

Аналіз поточних результатів господарської діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» включає визначення його економічного потенціалу, загальних підсумків господарської діяльності, фінансового стану, а також ефективності виробничо-господарської та зовнішньоекономічної діяльності за певний період. До аналізу входять показники активів, основного капіталу, якості та вартості виготовленої продукції, кількості та розташування виробничих і збутових підрозділів як в Україні, так і за кордоном, а також інші показники, що характеризують економічний потенціал підприємства [26].

Таблиця 3.2 – Напрями маркетингового дослідження ринку для здійснення ЗЕД ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Напрямок	Характеристика
Вивчення попиту	Першорядне значення має визначення потреби в товарі, рівня купівельної спроможності, вимог покупців до товару, а також перспектив зміни потреби в товарі. Важливим показником є ємність ринку, яка оцінюється на основі даних промислової та зовнішньоторговельної статистики. Статистичні дані про продаж конкретного товару слід аналізувати в динаміці. Якщо ринок не насичений, то важливо визначити потенційне коло покупців
Вивчення пропозиції	В аналізі пропозиції товару важлива кількісна оцінка товарів на місцевому ринку, імпорту і експорту товару, зміни його запасів. Структура пропозиції, тобто ступінь оновлення асортименту, поява нових товарів, зазвичай піддається постійним змінам. Тому при аналізі пропозиції конкретного товару важливе значення має вивчення стану та тенденцій розвитку відповідного світового товарного ринку, науково-технічні прогнози розвитку і вдосконалення виробництва окремого товару або галузі в цілому – один із найважливіших аспектів дослідження пропозиції товару. Для визначення пропозиції товару на конкретному ринку та розробки маркетингової стратегії підприємства важливо вивчити та оцінити діяльність фірм-конкурентів.
Аналіз конкурентів	Аспекти аналізу: обсяг і частка продажів фірм-конкурентів на ринку, що дозволяє оцінити стабільність їхньої позиції; характеристика продукції, включаючи асортимент, цінову політику, фактори конкурентоспроможності, практику використання товарних знаків та інші складові товару; види та характер послуг, які супроводжують продаж товару і пропонуються конкурентами; практика товаропросування і збутова політика; інноваційна діяльність, виробнича і технічна політика, рівень виробничих витрат та шляхи їх зниження
Вивчення умов роботи на конкретному ринку товару	Дослідження комерційної практики включає з'ясування специфічних питань договірної практики, типових контрактів, розроблених об'єднаннями підприємств, біржових контрактів та практики ведення торгівлі. Вивчення умов руху товарів передбачає вибір виду транспорту залежно від типу товару, аналіз і порівняння тарифів та ставок морського, річкового, автомобільного та іншого транспорту, а також вартості робіт і зберігання вантажів. Ця інформація дозволяє експортеру правильно встановити ціну з доставкою товару до потрібного покупцю пункту
Дослідження потенційних можливостей підприємства	При роботі на зовнішньому ринку вивчення потенційних можливостей підприємства має на меті оцінку його конкурентоспроможності. Це включає аналіз поточних результатів господарської діяльності підприємства, аналіз конкурентоспроможності продукції та аналіз конкурентоспроможності самого підприємства

Постійний аналіз своєї роботи та діяльності конкурентів, а також

вивчення попиту і пропозиції на зовнішньоекономічному ринку дозволить ТОВ «Корпорація «ЗІКО» продовжувати виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

У сучасних умовах інформація є важливим фактором виробництва, подібно до землі, праці та капіталу. Маючи доступ до інформації про зовнішньоекономічну діяльність, підприємство може приймати необхідні рішення. Займаючись зовнішньоекономічною діяльністю, підприємство повинно знати кон'юнктуру ринку, законодавство країни-партнера та її традиції. У цьому випадку професійний консалтинг стає необхідним.

Консалтинг включає консультації з широкого спектру питань – від технічних і технологічних до економічних аспектів діяльності підприємств.

Таким чином, для підвищення ефективності ЗЕД ТОВ «Корпорація «ЗІКО» доцільно збільшити кількість персональних комп'ютерів для прискорення документообігу. Також слід створити внутрішню інформаційну мережу, яка дозволить скоротити час передачі інформації між підрозділами підприємства, що зменшить час обороту документів.

У ТОВ «Корпорація «ЗІКО» слід звернути увагу на мотивацію праці. Ефективність праці визначається особистим ставленням працівника до роботи та його трудовою поведінкою, яка залежить від багатьох чинників. Мотивація праці – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть бути зовнішніми або внутрішніми та змушувати людину свідомо або несвідомо до роботи.

У сучасній практиці управління використовуються різні теорії мотивації, які допомагають зрозуміти основні принципи мотивації праці та її роль в управлінні персоналом. Мотивація полягає в тому, що працівник, усвідомлюючи поставлені перед ним завдання та винагороду за їх виконання, співвідносить це зі своїми потребами та можливостями і здійснює певну діяльність. Існує кілька типів мотивації:

- 1) Працівники, орієнтовані на змістовність та суспільну значимість праці;

- 2) Працівники, орієнтовані на оплату праці та інші нетрудові цінності;
- 3) Працівники, у яких значимість різних цінностей збалансована.

У ТОВ «Корпорація «ЗІКО» більшість працівників (не менше 80%) належить до другого типу мотивації, де основним мотивуючим фактором є висока заробітна плата. Трудову мотивацію можна впливати різними стимулами, такими як заробітна плата, система економічних нормативів та пільг, умови праці, стосунки в колективі тощо. Тому при створенні концепції мотивації на підприємстві слід приділити особливу увагу моральному стимулюванню працівників. На підприємстві існують нерівні психологічні стосунки в колективі, частина з яких виникає через незадоволення заробітною платою. Управлінський апарат повинен звернути увагу на ці моменти та вирішити їх.

### 3.2 Заходи забезпечення та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

На сьогодні ТОВ «Корпорація «ЗІКО» залежить від імпорту, зокрема, таких товарів та ресурсів як: целюлоза; поролон; неткане полотно; жорсткий нетканий матеріал; масажна поверхня; пакувальна плівка; поліетилен; папір для саше.

Доцільно виділити проблеми імпорту на підприємстві та запропонувати шляхи їх вирішення, які представлені в таблиці 3.3.

Першою і найважливішою проблемою є брак та недостатність сировини для виробництва необхідної продукції для українських споживачів. Для вирішення цієї проблеми потрібно знайти вигідних постачальників, попередньо проаналізувавши інформацію про всіх можливих кандидатів і обравши найкращих за критеріями надійності, своєчасності та якості послуг.

Друга проблема стосується технологічного прогресу. На українських підприємствах недостатньо використовуються новітні інформаційні технології порівняно з високорозвинутими країнами.

Таблиця 3.3 – Заходи забезпечення ефективності імпортої діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО»

Проблеми	Шляхи їх вирішення	Основні передумови
Брак та недостатність сировини для виробництва продукції	Пошук постачальників сировини, які відповідають нормам якості, а ціна задовольняє виробника	Збір та аналіз інформації про всіх можливих постачальників і виділення найкращих за допомогою основних критеріїв оцінювання: надійність, своєчасність і якість послуг
Недостатнє використання нових інформаційних технологій	Вивчення досвіду розвинутих країн, в використанні інформаційних технологій	Залучення компетентних у цій сфері фахівців та придбання сучасного обладнання для покращення виробничого процесу
Проблеми митного кордону країни	Організація транспортно-експедиторських послуг	Організація перевезення вантажу відповідно договору транспортного експедирування. Врахування основних критеріїв при транспортному експедируванні: –виду вантажу; відстань та маршрут перевезення; –термін транспортування; –вартість перевезення; –безпека вантажу при перевезенні
Невпорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні справляння зборів		
Висока вартість послуг, що надаються митними брокерами		
Брак комплексного та інформаційного обслуговування на шляху здійснення міжнародних перевезень		
Затримка та порушення термінів поставок продукції в системі виробництва	Чітка домовленість про дотримання термінів поставки між постачальником та виробником	Складання графіку поставок продукції з врахуванням всіх можливих ризиків затримки та порушень термінів поставок. Досягнення попередньої домовленості по поставках продукції між постачальником та виробником, використовуючи створений графік поставок продукції
Не ефективний вибір форм розрахунків та базисних умов поставок	Перегляд існуючих форм розрахунків та базисних умов поставок. Визначення їх ефективності, внесення змін, поправок та вибір оптимальніших форм розрахунків та базисних умов поставок	Залучення кваліфікованого менеджера ЗЕД для вибору оптимальних форм розрахунків та базисних умов поставок. Впровадження змін в процес здійснення імпортих операцій та складання нового зовнішньоекономічного контракту, включаючи зміни форм розрахунків та вибір базисних умов поставок

Це негативно впливає на виробничий процес. Тому необхідно вивчити досвід більш розвинутих країн, залучити компетентних фахівців у цій сфері та придбати сучасне обладнання.

Серед інших важливих проблем є труднощі на митному кордоні країни, які включають:

- невпорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні та зборів;

- висока вартість послуг, що надаються митними брокерами, контрольними службами та транспортними терміналами;

- численні бюрократичні перешкоди при оформленні міжнародних перевезень;

- брак комплексного, у тому числі інформаційного, обслуговування на шляху здійснення міжнародних перевезень;

- недостатність і відсутність комплексу нормативно-правових актів, що регулюють міжнародні перевезення та їх обслуговування.

Наведені проблеми збільшують час проходження вантажу через митний контроль, що затримує виробничий процес. Вирішенням цих проблем може стати організація транспортно-експедиторських послуг, які забезпечують своєчасність і безпечність доставки вантажу відповідно до договору транспортного експедирування.

Одним із важливих питань в удосконаленні імпортової діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» є дотримання термінів поставок і забезпечення їх безперебійності. Затримка поставок може спричинити порушення виробничих термінів, а попередня поставка призвести до додаткових витрат на зберігання товару. Тому необхідна чітка домовленість про дотримання термінів поставки. Для підприємства, яке займається безперервним виробництвом, умова безперервності поставок є критично важливою.

Вагомими проблемами при організації та управлінні імпортовою діяльністю є вибір форм розрахунків між продавцем і покупцем та оптимальних базисних умов поставки. Базисні умови поставки визначають:



- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів;
- стан вантажу по відношенню до транспортного засобу;
- обов'язки продавців щодо пакування та маркірування товарів;
- обов'язки сторін зі страхування вантажів;
- обов'язки сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до вимог міжнародної торгівлі;
- перехід права власності на товар від продавця до покупця;
- заходи, пов'язані з ризиком випадкової втрати чи пошкодження товару;
- витрати, які можуть виникнути у зв'язку з цим, тощо.

Основні заходи маркетингу для підвищення ефективності ЗЕД у ТОВ «Корпорація «ЗІКО» відображено в бюджеті маркетингу, що представлений у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Заплановані витрати на заходи маркетингу на 2024 р., тис. грн

№	Статті витрат	Сума
1	Ведення сторінок у соціальних мережах Facebook, Instagram	1344
2	Участь у виставках (міжнародних, всеукраїнських)	2650
3	Надсилання вітальних листівок на свята на електронну пошту	410
4	Відвідування різноманітних спеціалізованих виставок	560
5	Реклама в спеціалізованих виданнях (електронних, паперових)	5790
6	Всього	11054

У таблиці 3.5 наведені розрахунки витрат, прогнозованої виручки від реалізації та прибутку за 2023 р. та прогноз на 2024 р.

Отримані результати доводять доцільність впровадження заходів щодо удосконалення ЗЕД. При цьому відбудеться зростання виручки від реалізації продукції, що прямує на експорт на 5463,9 тис. грн., або 16,24%. Витрати на імпорт також мають тенденцію до зростання через дорожнечу ресурсів на 1781,6 тис. грн., або 19,51%. Але дане становище не вплинуло на прибуток, що отримає підприємство від ЗЕД, який збільшився на 2902,8 тис. грн. або 13,11%. Отримані показники можуть бути підставою для впровадження

запропонованих заходів у ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

Таблиця 3.5 – Оцінка ефективності ЗЕД у ТОВ «Корпорація «ЗІКО» за 2023 р. та прогноз на 2024 р., тис. грн.

Показники	Формула розрахунків	2023 р	2024 р	Зміна у 2024 р. по відношенню до 2023 р	
				Абс. відхилення	%
Витрати на імпорт	$C_{імп} = C_r + C_m + C_n$	9131,9 (Таблиця 2.3)	10913,5	1781,6	19,51
Витрати на виробництво продукції	$C_{пр} = C_{свир} + C_{спв}$	17324 (Таблиця 2.4)	20864,4	3540,4	20,44
Витрати на експорт	$C_{експ} = C_{стр} + C_{бр} + C_{л}$	2354,5	3134,1	779,6	33,11
Виручка від експорту	$V_{експ} = C_{експ}^*$	33636 (Таблиця 2.3)	39099,9	5463,9	16,24
Прибуток від експорту	$P_{екс} = V_{експ} - C_{експ}$	$31281,5 = 33636 - 2354,5$	35965,8	4684,3	14,97
Прибуток від ЗЕД	$P_{зед} = P_{екс} - C_{імп}$	$22149,6 = 31281,5 - 9131,9$	25052,4	2902,8	13,11
Примітка Сімп – витрати на імпорт; Ср – витрати на ресурси (сировина і матеріали); См – мито і митні збори; Сн – накладні витрати; Спр – витрати на виробництво продукції; Свир – виробнича собівартість; Спв – позавиробничі витрати; Сексп – витрати на експорт; Стр – транспортні витрати; Сбр – брокерські витрати; Сл – логістичні витрати; Пекс – Прибуток від експорту; ВРексп – виручка від експорту; Цексп – середня ціна експорту; Нексп – кількість експорту; Пзед – прибуток від ЗЕД					

Розроблена система удосконалення ЗЕД є найбільш оптимальною для ТОВ «Корпорація «ЗІКО» і відповідає стратегії, що була обрана для підприємства. Запропонована модель виходу на зовнішній ринок і рекомендації та пропозиції допоможуть підприємству розширити свою діяльність та отримати додатковий прибуток.

Підбиваючи підсумки до третього розділу, відмітимо, що для систематизації та аналізу зовнішньоекономічної діяльності виробничо-економічних систем, що функціонують в умовах ринкової економіки та

змінних цілей, доцільно визначити ключові складові, що впливають на систему зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю та її складовими на рівні підприємства потрібна структура управління, яка відповідатиме умовам його роботи. На ТОВ «Корпорація «ЗІКО» існує проблема з організацією зовнішньоекономічної діяльності, зокрема відсутність відділу, що займався б її плануванням.

Зовнішні ринки пред'являють високі вимоги до товарів, їх упаковки, сервісу та реклами через гостру конкуренцію між виробниками та значне перевищення пропозиції над попитом. Вивчення зовнішнього ринку є трудомістким процесом, що потребує аналізу великої кількості інформації з різних джерел. Важливу роль у визначенні пропозиції товару на конкретному ринку та розробці маркетингової стратегії підприємства відіграє вивчення та оцінка діяльності конкурентів.

Якщо ТОВ «Корпорація «ЗІКО» буде постійно аналізувати свою роботу, звертати увагу на діяльність конкурентів та досліджувати попит і пропозицію на зовнішньоекономічному ринку, воно зможе і надалі виготовляти продукцію з конкурентоспроможними перевагами. Також доцільно створити внутрішню інформаційну мережу, що скоротить час на передачу інформації між підрозділами підприємства. Це дозволить зменшити час на обіг документів та передачу інформації.

На ТОВ «Корпорація «ЗІКО» необхідно звернути увагу на мотивацію праці. Ефективність праці, за інших рівних умов, визначається особистим ставленням людини до роботи та її трудовою поведінкою. Більшість працівників (не менше 80%) належать до другого типу мотивації, орієнтованого на високу заробітну плату.

На сьогоднішній день ТОВ «Корпорація «ЗІКО» залежить від імпорту таких товарів та ресурсів: целюлоза, поролон, неткане полотно, жорсткий нетканий матеріал, масажна поверхня, пакувальна плівка, поліетилен, папір для саше.

Основні заходи маркетингу для підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» відображено в бюджеті маркетингу, витрати на них дорівнюють 11054 тис. грн.

Результати, що отримані після удосконалення ЗЕД, доводять доцільність впровадження заходів. Відбудеться зростання виручки від реалізації продукції, що прямує на експорт на 5463,9 тис. грн., або 16,24%. Витрати на імпорт також мають тенденцію до зростання через дорожнечу ресурсів на 1781,6 тис. грн., або 19,51%. Але дане становище не вплинуло на прибуток, що отримає підприємство від ЗЕД, який збільшився на 2902,8 тис. грн. або 13,11%. Отримані показники можуть бути підставою для впровадження запропонованих заходів у ТОВ «Корпорація «ЗІКО».

## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено актуальне завдання – теоретично обґрунтовано управлінські рішення у сфері управління зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО», що дозволяє зробити такі висновки.

в умовах загострення конкурентної боротьби важливо розробляти ефективну політику економічного зростання, зокрема в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це передбачає застосування методології управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, спрямованої на пошук нових можливостей господарського розвитку. Однак, контроль з боку держави в цій сфері є всепоширюючим. Періодичні зміни у законодавстві, зокрема в сфері зовнішньоекономічної діяльності, можуть призводити до помилок та значних фінансових санкцій.

Щоб уникнути таких негативних наслідків, як штрафи, підприємствам рекомендується звернути увагу на аудит – це вид незалежного контролю, а також широко застосовувати послуги аудиторських фірм у своїй діяльності.

Численні завдання державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю потребують виконання відповідних функцій з боку державних органів управління на різних рівнях – як на державному, так і на регіональному. Законодавчі органи приймають, доповнюють та змінюють закони та правові норми, регулюючі зовнішньоекономічну діяльність.

Для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств необхідно визначити шляхи покращання експорту та імпорту на загальнодержавному рівні. Крім того, підприємства повинні розробляти комплексну стратегію діяльності, яка враховуватиме зовнішні та внутрішні фактори впливу.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО», що розташоване у м. Івано-Франківськ, створене та діє на підставі Цивільного Кодексу України, Господарського

Кодексу України, Законом України «Про господарські товариства» та іншими законодавчими актами України. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» зареєстровано і почало свою діяльність у 1 серпня 2000 р. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» – це професійна команда людей, яка виробляє із полімерів продукцію найвищої якості вже 24 роки. Широкий асортимент здатний задовольнити індивідуальні потреби нашого клієнта. Динамічний розвиток виробництва дозволяє нам займати провідну позицію на ринках України та зарубіжжя. Підприємство використовує сучасне обладнання, високу якість продукції, індивідуальний підхід до споживачів. Місія підприємства – «Щодня ми створюємо якісну та інноваційну полімерну продукцію, яка заощаджує ресурси, економічно вигідна та розроблена оптимально під вимоги кожного клієнта. Наша продукція покликана збільшити Ваш прибуток».

Підприємство випускає більше 100 найменувань товару, в тому числі вологі серветки (50 найменувань), аксесуари для кухні (40 видів) та пакетів для сміття (10 видів). Значну частку серед покупців продукції підприємства займають супермаркети та приватні підприємці. Найвагомішими покупцями продукції підприємства є мережа магазинів: «Варус», «Сільпо», «АТБ», «ЕВА», «Простор». Основним конкурентом підприємства є ФОП Томчук А.М. (ТМ «Пак-Трейд»). На сьогодні лідируючу позицію тримає ТОВ «Корпорація «ЗІКО», яке випускає 4745 тон вологих серветок, та 3600 тон пакетів для сміття у рік. Другим за потужністю є ТОВ «Імпласт», яке у рік випускає 3000 тон серветок та 2795 тон пакетів.

У структурі виручки від реалізації продукції найбільшу питому вагу (47,3%) займає виробництво та продаж продукції хаузхолд, на другому місці – вологі серветки (36,1%). Спостерігається позитивна динаміка виручки від реалізації 2021 р. по 2022 р. та скорочення у 2023 р. по всіх видах виробництва. У 2023 р. відбулося скорочення виручки від реалізації на -1635,6 тис. грн., або на -6,53%, що пов'язано із обстрілами та військовою агресією рф. Виробництво у 2022 р. збільшилось на 12786,7 тис. грн. або 2 рази у порівнянні з 2021 р.

ТОВ «Корпорація «ЗІКО» з 2003 року займається ЗЕД, при здійсненні якої підприємство діє відповідно до чинного законодавства України.. Воно уклало багато контрактів як експортних так і імпорتنних. При здійсненні імпорту ТОВ «Корпорація «ЗІКО» сплачує митні платежі та ПДВ. Матеріали вищого гатунку імпортується з Китаю (целюлоза), Туреччини (плівка для пакування) та Казахстану (барвники). При наявності СТ-1 (походження товару) ТОВ «Корпорація «ЗІКО» не сплачує митні збори, а якщо матеріал з Казахстану він проходить по пільговій тарифній ставці. ТОВ «Корпорація «ЗІКО» використовує у своїй ЗЕД посередника – німецьку фірму «V&S Hochbau GmbH» при купівлі індійської целюлози та барвників з Іспанії, починаючи з 2021 р. Ці операції купівлі-продажу були досить прибутковими для обох сторін, а підприємство отримувало якісну сировину й матеріали для подальшого виробництва ганчірок та губок для миття посуду, а інша сторона – посередник (Німеччина) отримала прибуток від операції.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» довів негативну динаміку імпорту товарів через загальне скорочення обсягів реалізації. У 2023 р. імпорт серветок віскозних зменшився на -114,6 тис. грн. або -13,8% у порівнянні з 2022 р. при зменшенні імпорту жорсткого нетканого матеріалу та масажної поверхні на -111,5 тис. грн. та -7,3 тис. грн. або -7,34% та -2,69% відповідно. У 2023 р. відбулась зміна постачальника поліетилену, тому порівняно з 2022 р. імпорт поліетилену зменшився на -224,7 тис. грн. або -23,08%. З кожним роком зовнішньоторговельний оборот зростає. У 2022 р. він зріс на 22184,8 тис. грн. у порівнянні з 2021 р., а у 2023 р. скоротився на -5935,6 тис. грн. у порівнянні з 2022 р. Зміни відбулись за рахунок пропорційної зміни імпорту та експорту та відповідної динаміки виручки від реалізації відповідно. Імпорт товарів мав мінімальне значення у 2021 р. 6150,3 тис. грн., а максимальне – 10467,4 тис. грн. в 2022. Аналогічна ситуація спостерігається щодо експорту з 2021 р. до 2023 р., який зростав з 20368,4 тис. грн. у 2021 р. до величини 38236,1 тис. грн. у 2022 р. та скоротився у 2023 р. до величини 3366 тис. грн.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства показав, що у підсумку 2023 р. підприємство мало гірші результати порівняно із 2022 р., це негативне явище, що вказує на неефективність діяльності підприємства за звітний період. На це вказує зменшення суми виручки від реалізації продукції на -1635,6 тис. грн. або на -6,53%. При цьому спостерігається зменшення собівартості продукції на -3142,1 тис. грн. або на -15,35% та збільшення чистого прибутку за підсумками 2023 р. на 2035,8 тис. грн. або у 3 рази.

Аналізуючи показники аналітичного балансу підприємства можемо сказати про те, що в активі за останні два роки питома вага між необоротними та оборотними активами була наближена. Так найбільшу частку в загальній структурі майна у 2022 р. займали необоротні активи (51,50%), а оборотні – 48,50%. Однак у 2023 р. ситуація змінилася і частка оборотних активів склала 61,35%, а необоротних – 38,65%.

Також зазначимо, що станом на кінець 2023 р. оборотні активи мали тенденцію до зростання на 2946,7 тис. грн., що у відсотках становить 27,77% проти минулого року. Основну питому вагу у загальній структурі пасивів займає власний капітал, його частка у структурі за 2022 р. становить 47,63% або 10422,8 тис. грн.; за період з 2023 року його частка дещо зросла і становила 59,39% або 13125,6 тис. грн. Підприємство також має зовнішні поточні зобов'язання перед кредиторами за товари, роботи, послуги, їх вартість на кінець звітного періоду становила 1158,4 тис. грн., їх питома вага у структурі пасивів у 2022 р. становить 7,79% та 5,24% – у 2023 р.

Для систематизації та аналізу зовнішньоекономічної діяльності виробничо-економічних систем, що функціонують в умовах ринкової економіки та змінних цілей, доцільно визначити ключові складові, що впливають на систему зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю та її складовими на рівні підприємства потрібна структура управління, яка відповідатиме умовам його роботи. На ТОВ «Корпорація «ЗІКО» існує



проблема з організацією зовнішньоекономічної діяльності, зокрема відсутність відділу, що займався б її плануванням.

Зовнішні ринки пред'являють високі вимоги до товарів, їх упаковки, сервісу та реклами через гостру конкуренцію між виробниками та значне перевищення пропозиції над попитом. Вивчення зовнішнього ринку є трудомістким процесом, що потребує аналізу великої кількості інформації з різних джерел. Важливу роль у визначенні пропозиції товару на конкретному ринку та розробці маркетингової стратегії підприємства відіграє вивчення та оцінка діяльності конкурентів.

Якщо ТОВ «Корпорація «ЗІКО» буде постійно аналізувати свою роботу, звертати увагу на діяльність конкурентів та досліджувати попит і пропозицію на зовнішньоекономічному ринку, воно зможе і надалі виготовляти продукцію з конкурентоспроможними перевагами. Також доцільно створити внутрішню інформаційну мережу, що скоротить час на передачу інформації між підрозділами підприємства. Це дозволить зменшити час на обіг документів та передачу інформації.

На ТОВ «Корпорація «ЗІКО» необхідно звернути увагу на мотивацію праці. Ефективність праці, за інших рівних умов, визначається особистим ставленням людини до роботи та її трудовою поведінкою. Більшість працівників (не менше 80%) належать до другого типу мотивації, орієнтованого на високу заробітну плату.

На сьогоднішній день ТОВ «Корпорація «ЗІКО» залежить від імпорту таких товарів та ресурсів: целюлоза, поролон, неткане полотно, жорсткий нетканий матеріал, масажна поверхня, пакувальна плівка, поліетилен, папір для саше.

Основні заходи маркетингу для підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Корпорація «ЗІКО» відображено в бюджеті маркетингу, витрати на них дорівнюють 11054 тис. грн.

Результати, що отримані після удосконалення ЗЕД, доводять доцільність впровадження заходів. Відбудеться зростання виручки від реалізації

продукції, що прямує на експорт на 5463,9 тис. грн., або 16,24%. Витрати на імпорт також мають тенденцію до зростання через дорожнечу ресурсів на 1781,6 тис. грн., або 19,51%. Але дане становище не вплинуло на прибуток, що отримає підприємство від ЗЕД, який збільшився на 2902,8 тис. грн. або 13,11%. Отримані показники можуть бути підставою для впровадження запропонованих заходів у ТОВ «Корпорація «ЗІКО»/

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Андрушак Р.А. Методи аналізу зовнішніх ринків та ефективності експортної діяльності. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 13–18.
2. Баранець Г.В., Швець К.О., Левченко В.В. Удосконалення процесу розробки інвестиційної стратегії підприємства в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка і регіон*. 2012. № 3 (34). С. 138–143.
3. Басюркіна Н.Й., Кузнецова К.О., Лагодієнко В.В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю бізнес-суб'єктів. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. 2022. Vol. 7. № 3. С. 163–169.
4. Босак А.О., Дарміць Р.З., Босак В.А. Класифікація організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та умови їх застосування. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. С. 26–35.
5. Брикун Є.В., Вдовиченко А.М., Зубрицький А.І. Система ключових індикаторів результативності діяльності органів Міністерства доходів і зборів України: монографія. К. : Алерта, 2013. 336 с.
6. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М. Економічний аналіз: навч. посібник; за ред. Волкової Н.А. Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. 2015. 310 с.
7. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 432 с.
8. Гришко Н.В., Лубенченко О.Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2013. № 2. С. 377–385.

9. Гуткевич С.О., Князевич А.О. Індикатори стану господарського механізму управління інноваційним розвитком. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет.* Луцьк, 2010. Вип. 7 (26), ч. 1. URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_em/2010\\_7\\_1/31.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1/31.pdf).

10. Домбровська С.М. Напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління.* 2017. Вип. 1. С. 114–119.

11. Закон «Про внесення змін до Податкового та Митного кодексів України щодо узгодження їх окремих норм» від 07.06.2012р. № 4915-VI

12. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка. Управління. Інновації.* 2013. Вип. 2 (10). С. 119–124.

13. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. К.: Фінансист, 2013. 634 с.

14. Ключник А.В., Федоренко А.І. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства.* 2013. № 4. С. 11–15.

15. Ковтун Е.О., Поліщук І.В., Турець Ю.М. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2016. Вип. 6(1). С. 172-174.

16. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* 2011. № 3 (15). С. 117-128.

17. Крикунова В.М., Фомішин С.В. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України. *Економічні*

інновації. 2013. С. 92–101.

18. Курок О.О. Складові елементи управління ЗЕД підприємств у системі митно-тарифного регулювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 6, т. 2. С. 111–114.

19. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.

20. Любич Б.Б. Адаптація механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі системи збалансованих показників. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/emp/2010\\_22\\_2/15Lubich.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/emp/2010_22_2/15Lubich.htm).

21. Мантур-Чубата О.С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. ... к. е. н. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствам. Х., 2015. 239 с.

22. Офіційний сайт ТОВ «Корпорація «ЗІКО», м. Івано-Франківськ URL: <https://corpziko.com.ua/>

23. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в умовах інтеграції України у світовий економічний простір: механізми регулювання та контролю: дис. ... доктора наук з держ. упр. : 25.00.02 – механізми державного управління. К., 2008. 366 с.

24. Податковий кодекс України.

25. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (редакція від 28.06.2015 р.) . *Відомості Верховної Ради УРСР від 16.07.1991 р. – № 29*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

26. Хромушина Л.А. Аналіз зовнішнього середовища в процесі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 137-143.

27. Фінансова звітність ТОВ «КОРПОРАЦІЯ «ЗІКО», м. Івано-Франківськ. URL: [https://clarity-project.info/edr/30983831/finances?current\\_year=2023](https://clarity-project.info/edr/30983831/finances?current_year=2023)