

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Міжнародна конкурентоспроможність підприємства галузі
машинобудування»**

(на матеріалах підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» м. Київ)

Студентки 2 курсу, 2м групи
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна економіка»

Сідорової Анни Віталіївни

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Шнирков Олександр Олександрович

Гарант освітньої програми
К.е.н., професор

Кудирко Людмила Петрівна

Київ 2018

Анотація

випускної кваліфікаційної роботи, виконаної на тему:
**«Міжнародна конкурентоспроможність підприємства галузі
 машинобудування (на матеріалах підприємства
 ТОВ «Укравтозапчастина», м. Київ)»**

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства галузі машинобудування. У роботі вирішено важливе науково-практичне завдання щодо подальшого розвитку теоретичних основ, методичних і практичних пропозицій та рекомендацій з удосконалення міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування.

Досліджено теоретико-методичні засади міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Проведено аналіз міжнародної конкурентоспроможності на підприємстві. Розроблено напрями вдосконалення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: міжнародна діяльність, конкурентні переваги, міжнародна конкурентоспроможність, експорт, імпорт, ефективність міжнародного бізнесу

Annotation

final qualifying paper performed on the theme:

"International competitiveness of the enterprise in the field of mechanical engineering (on materials of the enterprise Ltd." Ukravtozapchasti ", Kiev)»

The final qualification work is devoted to the study of the international competitiveness management system of the enterprise in the field of mechanical engineering. The important scientific and practical task for further development of theoretical bases, methodological and practical proposals and recommendations for improving the international competitiveness of the enterprise in the field of mechanical engineering was resolved in the paper.

The theoretical and methodological principles of international competitiveness of enterprises are researched. An analysis of international competitiveness at the enterprise was conducted. Areas of improvement of the international competitiveness of the enterprise are developed.

Keywords: international activity, competitive advantages, international competitiveness, export, import, efficiency of international business

РЕФЕРАТ

випускної кваліфікаційної роботи, виконаної на тему:
**«Міжнародна конкурентоспроможність підприємства галузі
машинобудування (на матеріалах підприємства
ТОВ «Укравтозапчастина», м. Київ)»**

Структура роботи. Робота виконана на 123 сторінках основного тексту, в т.ч. містить 33 таблиці та 16 рисунків; 6 додатків, список використаних джерел нараховує 87 джерел (в т.ч. Інтернет-ресурси).

Робота виконана за матеріалами ТОВ «Укравтозапчастина» (м.Київ).

Об'єктом дослідження є процес формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування ТОВ «Укравтозапчастина».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування ТОВ «Укравтозапчастина».

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародної конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування.

Для досягнення мети визначено такі основні **завдання**:

- вивчити сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- провести аналіз факторів, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємств галузі машинобудування;
- дослідити методичні підходи до оцінки ефективності міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- провести аналіз зовнішнішньо-економічної діяльності підприємства;
- здійснити оцінку рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства;
- обґрунтувати основні напрями вдосконалення конкурентоспроможності підприємства;
- розробити ефективні заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- представити прогноз результатів діяльності за умов реалізації запропонованих заходів.

Одержані результати можуть бути використані та впроваджені у ТОВ «Укравтозапчастина».

Рік виконання роботи 2017-2018 рр.

Рік захисту – 2018.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	8
1.1. Сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємств.....	8
1.2. Аналіз факторів, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємств галузі машинобудування.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності міжнародної конкурентоспроможності підприємств.....	30
Висновки до розділу 1.....	40
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «УКРАВТОЗАПЧАСТИНА».....	42
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укравтозапчастина».....	42
2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина».....	57
2.3. Оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина»	67
Висновки до розділу 2.....	81
РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «УКРАВТОЗАПЧАСТИНА».....	83
3.1. Основні напрями вдосконалення конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина»	83
3.2. Розробка ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина».....	90
3.3. Прогноз результатів діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» за умов реалізації запропонованих заходів	101
Висновки до розділу 3.....	110
ВИСНОВКИ	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	115
ДОДАТКИ	123

ВСТУП

Актуальність теми. Міжнародна конкурентоспроможність – одне з найскладніших явищ сучасного міжнародного економічного життя. За останні двадцять років проблема міжнародної конкурентоспроможності стала проблемою номер один світової економічної науки і практики.

На міжнародному рівні глобальні зрушення у міжнародному поділі праці все більш зумовлюються дією головного чинника – рівня міжнародної конкурентоспроможності країн та підприємств. На макроекономічному рівні проблема міжнародної конкурентоспроможності стала однією з пріоритетних завдань внутрішньої економічної та зовнішньої політики країн. На мікроекономічному рівні проблема міжнародної конкурентоспроможності підприємств (організацій) перетворилася у проблему «життя або смерті», примушуючи їх постійно «обертати антену» в пошуках нових підходів і засобів забезпечення їх життєздатності.

Конкурентоспроможна машинобудівна галузь є запорукою ефективної економіки будь-якої держави. Саме машинобудівний комплекс забезпечує технічну озброєність, механізацію, автоматизацію виробництва, а тому і в значній мірі впливає на промисловий потенціал країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Практика розвитку сучасного міжнародного бізнесу свідчить, що без ефективної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств неможливо забезпечити успіх країни у їх боротьбі за світогосподарські позиції. Звідси особливо актуальною є проблема опанування й творчого використання лінійними менеджерами та вищим управлінським персоналом вітчизняних машинобудівних підприємств сучасної світової теорії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, його організаційно-методичного забезпечення та практичного інструментарію.

Проблеми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства не є новими для економічної науки. Вони виникали на різних

етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Зростаюча актуальність цих проблем в країнах з транзитивною економікою, у тому числі в Україні, зумовлюється, насамперед, характером стану їх внутрішніх економічних систем, у яких галузь машинобудування відіграє роль каталізатора ринкових перетворень та фактора підтримки «на плаву» економіки у кризовому розвитку подій.

Аналіз останніх досліджень. Питання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств розкрито у багатьох теоретичних і проектних роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: Р.А. Фатхутдінова, Х.А. Фасхієва, М.Г. Долинської, В.Л. Диканя, Г.Л. Азоева, Е.А. Горбашко, С.М. Ілляшенка, А.Е. Воронкова, Г.М. Скударя, Р. М. Тіхонова, В.М. Осипової, Л. А. Крота та В.М. Гриньової та інших. Однак, аналіз вітчизняної і зарубіжної економічної літератури показав, що дослідженню проблемних питань міжнародної конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування приділяється недостатньо уваги.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародної конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування.

Для досягнення мети визначено такі основні завдання:

- вивчити сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- провести аналіз факторів, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємств галузі машинобудування;
- дослідити методичні підходи до оцінки ефективності міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- здійснити оцінку рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства;
- обґрунтувати основні напрями вдосконалення конкурентоспроможності підприємства;

- розробити ефективні заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства;

- представити прогноз результатів діяльності за умов реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування ТОВ «Укравтозапчастина».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування ТОВ «Укравтозапчастина».

Методи дослідження базуються на загальних економічних положеннях щодо сутності і принципів формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: теоретико-методологічний, абстрактно-логічний, статистично-економічний, системного аналізу, група методів економіко-математичного моделювання. Основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких висвітлені фундаментальні положення щодо формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Інформаційними джерелами дослідження виступили матеріали державної статистичної звітності, законодавчі та нормативні акти з проблемних питань, спеціальна література з проблем теорії і практики міжнародної конкурентоспроможності та оперативні дані підприємства, які характеризують результати його міжнародної діяльності.

Практичне значення одержаних результатів. Основні висновки та практичні рекомендації дипломної роботи можуть бути застосовані в практиці підприємства для підвищення рівня його міжнародної конкурентоспроможності. Розраховано економічний ефект від реалізації заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємств

Можливість країни зайняти певне належне місце в глобальній економіці залежить від можливостей її фірм утримати гідне положення на світових ринках. Тому в сучасному світі досягнення й підтримання конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках є необхідною умовою підвищення національної конкурентоспроможності. При цьому необхідно враховувати тенденції світового розвитку й відповідно з ними проводити політику, спрямовану не тільки на зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції, але також потрібно комплексно підвищувати ефективність і внутрішніх, і зовнішніх чинників, що забезпечують конкурентоспроможність [18, с.69].

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища. Підвищення конкурентоспроможності підприємства - запорука підвищення конкурентоспроможності країни. У поняття конкурентоспроможності організації вкладається її здатність випускати конкурентоспроможну на конкретному ринку продукцію, її перевагу по відношенню до інших фірм певної галузі всередині країни або за її межами.

В умовах глобалізації успіх діяльності вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках визначається, насамперед, конкурентоспроможністю їхньої продукції. Для розвитку української економіки у напрямку створення конкурентного середовища та забезпечення конкурентоспроможності українського бізнесу велике значення має розгляд поняття конкуренції [27, с.115].

Конкуренція - це суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі й продажу товарів. Це центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип взаємин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку [39, с.122].

Конкуренція – один з найважливіших елементів ринкового механізму. Існування і сталий розвиток будь-якої економічної системи породжують проблему взаємодії її економічних суб'єктів. Роль координації дій незалежних економічних суб'єктів у ринковій економічній системі виконує ринковий механізм через конкуренцію, систему цін, попиті пропозицію [32].

Відхилення від стану рівноваги ринку породжує зміни у ринковій поведінці суб'єктів ринку – їх суперництво за реалізацію власних економічних інтересів щодо виробництва, продажу й купівлі товарів та послуг. Економічним змістом суперництва як процесу свідомих дій суб'єктів ринку, спрямованих на досягнення їх ринкових цілей, є конкуренція (від лат. *concurrentia* – зіткнення, змагання).

Міжнародна конкуренція, перш за все, передбачає наявність об'єкта та суб'єктів конкуренції. В міжнародному аспекті суб'єктами світового ринку виступають: держави, регіони (регіональні угруповання), галузі, підприємства, транснаціональні корпорації. Трансграничний характер економічної взаємодії суб'єктів світового ринку – головна риса їх конкурентних відносин [58, с.29].

Об'єктом міжнародної конкуренції суб'єктів ринку є економічні блага – товари та послуги (їх ціни, якість тощо). Звідси конкуренції товарів як явища економічного життя не існує: конкурентну боротьбу ведуть не товари (об'єкти конкуренції), а діючі на ринку агенти (суб'єкти конкуренції).

Конкуренція охоплює мікро-, мезо-, макро- і мегарівні економічної системи.

Мікрорівень конкуренції (внутрігалузєва конкуренція) – це конкуренція між підприємствами однієї галузі. Її результатом є формування середньої ціни виробництва в галузі у цілому.

Мезорівень конкуренції (міжгалузєва конкуренція) – це конкуренція між

підприємствами різних галузей. Об'єктом мезорівневої конкуренції є не взаємозамінні товари та послуги. Її результатом є встановлення середньої норми прибутку в економіці у цілому.

Макро- та мегарівні конкуренції охоплюють конкуренцію країн та регіональних угруповань як їх суперництво за створення кращих умов для бізнесу та підвищення якості життя їх населення, яке все більш набуває глобального масштабу [48, с.46].

Конкурентна боротьба суб'єктів міжнародного ринку може здійснюватися із застосуванням різноманітних засобів та методів як економічного, так і позаекономічного характеру. В цілому розрізняють цінові та нецінові методи конкуренції.

В історичній ретроспективі конкуренція ґрунтувалася переважно на основі застосування методів цінового суперництва. В умовах сучасної міжнародної конкуренції домінують нецінові методи конкурентної боротьби (вдосконалення та оновлення споживчих якостей товарів відповідно до диференційованого попиту, створення нових товарів та послуг з унікальними якостями тощо).

В економічній літературі пропонують розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства [83, с.256]:

- перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають;
- другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами;
- третій рівень – менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають «законодавцями моди» у галузі;
- четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує насамперед не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на певному ринку.

Поняття міжнародної конкурентоспроможності є для світової та української економіки новим, тому загальноприйнятого визначення її змісту й розуміння немає. Стійке забезпечення конкурентоспроможності

господарюючих суб'єктів і вироблених ними товарів залишається одним з найбільш складних завдань у світовій економіці. Його розв'язання в Україні ускладнюється тим, що вітчизняний досвід у цій сфері невеликий.

Завдання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств до початку 90-х років ХХ століття стояло лише перед окремими організаціями, орієнтованими на експорт і лише після кардинальних економічних реформ, дослідження конкурентоспроможності в українській науці набуло теоретичної та практичну значущості. У наш час, вітчизняні та зарубіжні варіанти вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності слабо відображають зміни у світовій економіці, пов'язані з процесом глобалізації, а також із загостренням міжнародного суперництва, що ведеться в різних формах, різними методами й на різних рівнях економіки. Міжнародна конкурентоспроможність є найважливішою комплексною характеристикою якісного стану товарів, суб'єктів господарювання, їх структурних змін, порівняно з відповідними аналогами інших країн [58, с.117].

Нові умови розширення конкуренції та обмеженості матеріально-фінансових ресурсів викликають необхідність якісних проривів у конкурентоспроможності й випередженні конкурентів. У сучасному забезпеченні конкурентоспроможності фірми на міжнародному ринку відіграють важливі переваги її ресурсозберігаючих технологій, розвиток можливостей трудових ресурсів і комплексне вивчення інформації на ринку щодо можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Наукові дефініції поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства» представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Наукові дефініції поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення
Л.Л. Антонюк [6, с.113]	Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку складають його здібності й можливість включення тих активів, які можуть стати конкурентними перевагами.

Продовження таблиці 1.1

Л.В. Балабанова [8, с.100]	Під міжнародною конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти його здатність виробляти таку послугу або товар, який з максимальною ефективністю міг задовольнити потреби споживачів на зовнішньому та внутрішньому ринках, при умовах ефективності роботи усіх підрозділів вкупі.
І.З. Должанський [21, с.78]	Міжнародну конкурентоспроможність необхідно визначити як порівняльно (зі змінами провідних конкурентів і ринків) та системно виявлену, що формується, розвивається й зсередини стійку здатність товаровиробника до методичного комплексного нарощування власних конкурентних переваг для прискореного й економічного забезпечення міжнародної переваги та планомірного випередження лідерів світового ринку на користь більш повного задоволення (у рамках правових, етичних й екологічних норм) матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників)
С.М. Клименко [32, с.93]	Міжнародна конкурентоспроможність виявляється в досягненні фірмою конкурентних переваг у міжнародному суперництві.
О.Є. Кузьмін [35, с.63]	Міжнародна конкурентоспроможність підприємства - здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку
Ю.В. Макогон [41, с.38]	Міжнародна конкурентоспроможність є найважливішою комплексною характеристикою якісного стану товарів, суб'єктів господарювання, їх структурних змін порівняно з відповідними аналогами інших країн
І.О. Піддубний [47, с.204]	Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це характеристика підприємства, яка є формою прояву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати та використовувати стійкі конкурентні переваги на міжнародному ринку, які відображаються його конкурентним потенціалом.

За результатами проведеного аналізу окремих, найбільш вживаних науковцями та фахівцями визначень, можна стверджувати, що під міжнародною конкурентоспроможністю розуміється багаторівневе, багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта, визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків на міжнародних ринках і виражене в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин в розглядуваний період часу.

Необхідно виділити дві основні сторони міжнародної конкуренції – конкуренцію продуктів і конкуренцію підприємств. Однак саме підприємство є суб'єктом конкуренції, здійснює конкурентну діяльність і бере участь і в конкуренції продуктів, і в конкуренції підприємств [82, с.47].

Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку складають

його здібності й можливість включення тих активів, які можуть стати конкурентними перевагами. Конкурентна перевага створюється по всьому ланцюжку виробничих цінностей – починаючи від розробки виробів до післяпродажного сервісу.

Міжнародну конкурентоспроможність необхідно визначити як порівняльно (зі змінами провідних конкурентів і ринків) та системно виявлену, що формується, розвивається й зсередини стійку здатність товаровиробника до методичного комплексного нарощування власних конкурентних переваг для прискореного й економічного забезпечення міжнародної переваги та планомірного випередження лідерів світового ринку на користь більш повного задоволення (у рамках правових, етичних й екологічних норм) матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників) [82, с.26].

Світовий рівень конкурентоспроможності тут означає краще системне забезпечення міжнародних конкурентних переваг і стійких здібностей до успішного конкурування у будь-якій країні світу з опорою на міжнародні стандарти як початкові рубежі безперервного підвищення якості й конкурентності продукції, менеджменту та організації праці. Внесок виробничих ресурсів у посилення конкурентних переваг товаровиробників і країни визначається не стільки їх запасами, обсягами, вартістю, доступністю, скільки їх структурою, якістю та ефективністю використання, швидкістю їх створення, удосконалення та пристосування до потреб національної та світової економіки [62, с.447].

Роль ресурсозберігаючих технологій у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підвищується, оскільки спостерігається тенденція зменшення енерго-, капітало-, матеріаломісткості продукції у світовій економіці в умовах скорочення запасів непоправних природних ресурсів. Більшість промислово розвинених країн активно використовує ресурсозберігаючі технології, що контрастує з переважно ресурсоемними технологіями в Україні й скорочує конкурентоспроможність українських підприємств на світових ринках. Для підвищення конкурентоспроможності на

міжнародному ринку необхідно виявляти й освоювати краще у світовій теорії і практиці, що дозволить розширити можливості зменшення витрат часу й ресурсів. Так, наприклад, виробництво деяких українських компаній переноситься в країни з низькою вартістю трудових ресурсів, сировини, а маркетинг і збут зосереджуються поблизу споживачів продукції. У результаті українські компанії використовують конкурентні переваги відразу декількох країн, що підвищує їх конкурентоспроможність на глобальному ринку. Однак, тільки ефективності використання ресурсів уже недостатньо для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Вирішальним чинником у наш час є рівень кваліфікації управлінського персоналу. Саме ця конкурентна перевага фірми визначає підтримку інновацій, заохочення ініціативи, вміння правильно оцінити ситуацію, що склалася на ринку кон'юнктуру, готовність залучати талановитих людей і комплексно оцінювати інформацію, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності фірми [52, с.53].

У ХХІ ст. слова австрійського економіста Ф. Хайека особливо актуальні: «практично кожна особа має певну перевагу перед рештою в тому сенсі, що вона володіє унікальною інформацією, якій можна знайти вигідне застосування ...» [70, с.47]. На його думку, саме ринок сприяє концентрації знань, умінь, навичок, які розпорошені в суспільстві, і можуть бути використані для виробництва товарів. Таким чином, ринок є координатором у пошуку інформації, тому лідери міжнародного бізнесу вигідно й безперервно впроваджують нові засоби підвищення конкурентоспроможності. При цьому на ринку важливо вивчати не тільки особливості успіхів прямих конкурентів, але також і вирішення подібних проблем в інших галузях на внутрішньому й міжнародному ринках.

Досягнення й економічна підтримка саме світового рівня конкурентоспроможності характеризують не тільки соціально-економічну зрілість компанії, але й максимізацію її прибутковості та впливовості в міжнародному бізнесі. Наприклад, здатність до виживання (нижчий рівень конкурентоспроможності) характеризується пасивною адаптацією до ринку без

значних внутрішніх змін; активна реакція на конкуренцію (середній рівень) супроводжується підвищенням якості й ефективності заходів; забезпечення переваги (вищий рівень) є набагато більш прибутковим й ефективним. Отже, довгострокові, стабільні, великі економічні переваги в міжнародному бізнесі можуть створюватися лише постійною й системною перевагою над конкурентами.

Узагальнюючим проявом поточного рівня міжнародної конкурентоспроможності та конкурентних переваг є конкурентний статус, який І. Ансофф трактує як позицію фірми в конкуренції та своєрідний вимірник положення фірми на міжнародному ринку. Близьким до поняття конкурентного статусу можна назвати ще одне – конкурентний потенціал. Проте, на наш погляд, потенціал визначається як потенційні, незадіяні можливості підприємства, тоді як конкурентний статус відображає фактичний стан діяльності [4, с.66].

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства проявляється у досягненні ним конкурентних переваг у міжнародному суперництві, що визначається такими основними принципами [15, с.77]:

1. Конкурентна перевага ґрунтується на інноваціях, нововведеннях та управлінні перемінами. Інновації можуть стосуватись як нових технологій, так і методів роботи, конкурентної боротьби. Вони можуть проявлятися у новому дизайні товару, новому процесі виробництва, новому підході до маркетингу, новій методиці підвищення кваліфікації робітників тощо. Інновації створюють конкурентні переваги, формуючи нові сприятливі можливості на ринку, чи дозволяють заповнити сегменти ринку, які здалися непривабливими для конкурентів. Водночас інновації, специфічні для внутрішнього ринку певної країни, можуть деколи не сприяти досягненню конкурентних переваг у світовому масштабі.

2. Конкурентна перевага підтримується тільки завдяки безперервним удосконаленням. Після того, як компанія досягла конкурентних переваг завдяки інноваціям, їй необхідно підтримувати їх з допомогою постійних удосконалень,

оскільки будь-яке досягнення може бути відтворене конкурентами. В окремих випадках вихідні переваги, такі як взаємозв'язки зі споживачами, економія на масштабах виробництва чи надійність каналів збуту, є достатніми для того, щоб дозволити інертній компанії утримувати свої позиції протягом десятиліть. Однак, раніше чи пізніше більш динамічні конкуренти обійдуть її за рахунок інновацій. Лише постійні удосконалення можуть забезпечити утримання досягнутих конкурентних переваг. При всій очевидності цього успішно діючі компанії всіляко намагаються уникнути змін, оскільки прагнуть до стабільності і захищеності. Минулі підходи стають стандартами у методах роботи; існуюча стратегія переплітається з культурою компанії; інформація, що стосується нових підходів, відхилення від норми просто відфільтровуються. Це все неминуче веде до стагнації і втрати конкурентних переваг [15, с.77].

3. Конкурентна перевага стосується всієї системи створення цінностей. Система створення цінностей – це весь набір видів діяльності, які залучені у процес створення і збуту виробу і який охоплює ланцюжки цінностей фірми, постачальників, посередників, покупців. Конкурентна перевага часто є результатом досягнення нових методів у формуванні всього ланцюжка цінності і управління нею. Важливим фактором забезпечення міжнародної переваги є наявність у даній країні постачальників і споживачів світового класу.

4. Підтримка переваги вимагає вдосконалення її джерел. Конкурентна перевага компанії може впливати з будь-якого виду діяльності у ланцюжку цінностей, починаючи з розробки виробу і закінчуючи післяпродажним обслуговуванням. Джерела переваги розрізняються своєю здатністю зберігати довгочасну дію. Джерела короткочасної дії – такі, як вартість основних фондів компанії, управління власністю, розраховані на разове використання проектні концепції, легко можуть бути скопійовані конкурентами. Переваги нижчого порядку є, як правило, статичними і пасивними. Вони можуть бути відтворені шляхом простого наслідування – іноземні конкуренти можуть скопіювати виробничий процес і купити те ж саме виробниче устаткування. Переваги ж вищого порядку і більш довгочасної дії, зокрема, фірмові знаки, які міцно

утвердилися, є результатом багаторічних зусиль із завоювання ринку. Більш тривалі конкурентні переваги залежать від володіння висококваліфікованими людськими ресурсами і внутрішніми технічними можливостями. Керівництво компанії повинно стимулювати постійне вдосконалення цих переваг [15, с.78].

5. Підтримання переваг у кінцевому підсумку вимагає глобального підходу до стратегії. Компанія не може довго підтримувати перевагу у міжнародній конкуренції якщо не використовує і не розширює переваги, пов'язані з базуванням у своїй країні, за допомогою глобального підходу до стратегії. Такий підхід доповнює вже існуючі переваги і допомагає мінімізувати несприятливі фактори, пов'язані з країною базування.

На нашу думку, міжнародна конкурентоспроможність підприємства, його конкурентні переваги прямо залежать не лише від конкурентоспроможності товарів, але й від конкурентоспроможності галузі, регіону, країни, у яких воно діє. Це зокрема підтверджується і “теорією національного ромба” та аналізом кластерів М. Портера. Ним була розроблена типізація стратегій міжнародної конкуренції. Він виокремлює такі типи стратегій [72, с.376]:

1) глобальна конкуренція в широкому асортименті товарів, конкуренція між виробниками певного асортименту товарів галузі у світовому масштабі (перевага досягається шляхом проведення диференціації або лідерства у зниженні витрат);

2) глобальне зосередження на конкретному сегменті галузі, на якому фірма веде конкурентну боротьбу у світовому масштабі;

3) зосередження в національному масштабі шляхом використання переваг відмінностей національних ринків для створення зосередженого підходу до конкретного національного ринку. У результаті фірма досягає або диференціації, або мінімізації витрат в обслуговуванні споживачів національного ринка або його сегментів;

4) захищена ніша - використовується в тих країнах, де уряд обмежує можливості глобальних конкурентів. Фірма вимушена будувати свою стратегію на конкретних національних ринках, враховуючі ці обмеження.

Можна зробити висновок, що питання формування та впровадження стратегій міжнародної конкурентоспроможності на рівні підприємств, галузей та національних економік є одним із ключових завдань управління. Від того, наскільки ефективною буде розроблена та впроваджена стратегія, буде залежати успіх на міжнародному ринку підприємств, галузей та навіть національних економік. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств необхідно на національному рівні створити всі передумови для їх сприятливого розвитку.

1.2. Аналіз факторів, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємств галузі машинобудування

Стратегічно важливою галуззю української економіки, однією з основ зміцнення її конкурентоспроможності в контексті пріоритетів національного розвитку є вітчизняне машинобудування. Конкурентоспроможна машинобудівна галузь є запорукою ефективної економіки будь-якої держави. Саме машинобудівний комплекс забезпечує технічну озброєність, механізацію, автоматизацію виробництва, а тому і в значній мірі впливає на промисловий потенціал країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Машинобудівна продукція представляє собою один із видів наукоємної продукції і продовжує зберігати високий рівень конкурентоспроможності та стійкий попит на міжнародному ринку. Перед українськими підприємствами постає актуальне завдання не втратити лідируючі позиції на світовому ринку машинобудівного обладнання, а також розширити свою долю, зберегти присутність на ринку модернізації за умов успішної конкуренції із іноземними компаніями. Більшість українських підприємств на сьогодні не готові до ведення конкурентної боротьби за умов глобальної економіки [67, с.37].

Сучасна глобальна система машинобудування сьогодні на 75 % зосереджена в обмеженій групі країн, які забезпечують випуск практично всієї номенклатури галузі. Це такі країни, як Китай, Японія, США, Німеччина,

Великобританія, Італія. Частка продукції машинобудування в цих країнах в загальному обсязі промислової продукції становить близько 40 - 50 %, в Україні вона складає всього близько 13 %. Машинобудування є однією з найважливіших і перспективних галузей економіки України.

Ідентифікація, відокремлення та класифікація чинників, що впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування, формують основу поглибленого розуміння джерел конкурентних переваг, а отже, й конкурентної стратегії та тактики підприємства [62, с.328].

Фактор (чинник) конкурентоспроможності (від лат. factor – той, що робить, обумовлює) – це умова (причина), що безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства та обумовлює його конкурентну позицію у релевантному зовнішньому ринку [55].

Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його [1, с.331]. І якщо раніше конкурентоспроможність значною мірою залежала від наявності у підприємства трьох основних факторів виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу – то розвиток виробництва, технічний прогрес і сучасні процеси глобалізації зумовлюють появу нових факторів конкурентоспроможності і, як наслідок, потребу в їх систематизації.

Найбільш поширеним є відокремлення чинників формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на класифікаційних ознаках, які наведено на рис. 1.1.

Залежно від місця виникнення чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства поділяються на внутрішні (ендогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, стану його виробничо-ресурсної бази, системи його менеджменту, і зовнішні (екзогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких не залежить від діяльності підприємства і обумовлюється станом зовнішнього середовища [27, с.90].



Рис. 1.1. Класифікація факторів формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства [27, с.90]

Залежно від джерела виникнення чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства поділяються на: природно-ресурсні (кліматичні, забезпеченість речовинними чинниками виробництва, географічне розташування суб'єкта ЗЕД тощо); інформаційно-технологічні (бізнес-інформація та технологічні знання, які використовуються для прийняття рішень підприємством); управлінські, які пов'язані з системою менеджменту і дія яких обумовлює певний результат бізнес-діяльності підприємства; інтелектуальні, які визначають рівень кваліфікації робітників та персоналу підприємства, їх здатність генерувати та реалізовувати нові конкурентні переваги підприємства.

Залежно від характеру походження розрізняють: чинники ринкового походження, які визначають обсяги та асортиментну структуру експорту підприємства, його експортну стратегію і відбивають кон'юнктуру зовнішнього ринку, умови та рівень його конкуренції; виробничі чинники, які відбивають стан та функціональні характеристики виробничо-ресурсної бази підприємства;

чинники інституціонального походження, дія яких пов'язана із зовнішньоекономічною політикою держави та діяльністю системи міжнародних інститутів з координації та контролю світової торгівлі [27, с.91].

Залежно від наслідків прояву чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства поділяються на: загальні, дія яких призводить до змін в загальних умовах здійснення експортної діяльності підприємства; специфічні, дія яких змінює умови експорту підприємств окремої галузі; індивідуальні, дія яких безпосередньо обумовлює зміни в експортній діяльності окремого підприємства.

Залежно від ступеня впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства розрізняють: основні чинники, вплив яких на рівень конкурентоспроможності підприємства є визначальним; другорядні, вплив яких на рівень конкурентоспроможності у порівнянні з першими не є визначальним.

Залежно від ступеня взаємообумовленості чинники формування конкурентоспроможності підприємства поділяються на: незалежні, які визначаються певними подіями або тенденціями; похідні, які є наслідками дії причинно-наслідкового зв'язку між певними подіями або рішеннями [27, с.91].

Залежно від часу дії розрізняють: постійні та тимчасові чинники формування конкурентоспроможності підприємства. Постійні чинники визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

Залежно від спрямованості дії розрізняють: чинники, які стимулюють зростання конкурентоспроможності; чинники, які стримують цей процес.

Залежно від характеру визначення розглядають: потенційні та фактичні (наявні) чинники формування конкурентоспроможності. Потенційні чинники обумовлюють ймовірність досягнення певного рівня конкурентоспроможності; фактичні обумовлюють певний його рівень у визначений час. Найважливіше значення в аналізі чинників формування конкурентоспроможності підприємства має відокремлення груп зовнішніх і внутрішніх чинників та виділення груп чинників у межах кожної з них. Серед зовнішніх чинників,

зазвичай, відокремлюються міжнародні та національні чинники формування конкурентоспроможності підприємства.

Міжнародні чинники конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування обумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та кон'юнктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій тощо. У їх складі можуть бути виділені такі групи [58, с.51]:

1) загальноекономічні (стадія циклу розвитку світової економіки, кон'юнктура світових товарних ринків, зовнішньоекономічна політика іноземних держав, глобалізація конкуренції і світогосподарських процесів, розвиток інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, регіоналізація міжнародної економічної взаємодії тощо);

2) науково-технологічні (технологічний протекціонізм, технологічна стратифікація країн, звуження відкритого ринку технологій та формування «технологічних мереж» тощо);

3) військово-політичні (політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, політичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу тощо);

4) інституціонально-економічні (які пов'язані з вимогами іноземних держав щодо рівня якості, безпеки, екологічності товарів, що імпортуються, та діяльністю міжнародних інституцій, зокрема СОТ, щодо координації та контролю світових торговельних потоків тощо) [58, с.52].

Вплив міжнародних чинників на формування конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування є прямим, оскільки воно безпосередньо взаємодіє з іноземними суб'єктами господарювання.

Значущість впливу міжнародних чинників на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування суттєво змінюється залежно від ступеня участі підприємства у міжнародному бізнесі, яка охоплює діапазон від випадкової до глобальної (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Ступінь участі підприємства у міжнародному бізнесі [74, с.115]

1. Пасивне відношення до міжнародного бізнесу.
2. Продаж товару внутрішнім посередникам, які збувають його на міжнародних ринках.
3. Продаж товару на міжнародних ринках безпосередньо підприємством.
4. Використання підприємством нематеріальних активів за кордоном.
5. Використання матеріальних активів підприємства за кордоном.
6. Міжнародна складова розглядається як парадигма бізнесу підприємства.

Найпростішою формою участі підприємства у міжнародному бізнесу є випадкова. Дрібний виробник національних сувенірів з України, який продав свій товар на Сорочинському ярмарку, є випадковим міжнародним продавцем. Якщо до нього звернеться іноземний покупець з проханням продати більше товарів, то це, скоріше буде разовим замовленням. І мало ймовірно, що продавець сувенірів буде розглядати іноземного покупця як частину своєї довгострокової стратегії бізнесу [74, с.115].

Інший характер участі у міжнародному економічному обміні виникає в умовах непрямого експорту, при якому підприємство продає свою продукцію внутрішнім споживачам (експортним комерсантам або брокерам), які здійснюють продаж цієї продукції за кордоном.

Більшій значущості міжнародні чинники набувають у діяльності підприємств, які здійснюють прямий експорт: у таких підприємств можуть створюватися експортні відділи (бюро) для більш координованого та регулярного постачання продукції на зовнішні ринки. Міжнародна економічна діяльність цих підприємств є складовою їх довгострокової стратегії вилучення прибутку та виживання [74, с.116].

Якісно новою формою залучення підприємства до міжнародного бізнесу є

його трансгранична діяльність без інвестування за кордоном або ж з інвестуванням тільки нематеріальних активів. Конкретними проявами такої форми міжнародного бізнесу можуть слугувати використання ліцензії на продаж продукту за кордоном, франчайзинг або ж кон-факт з іноземним партнером на надання йому інжинірингових послуг.

Іноземне інвестування – найбільш складна і відповідальна форма міжнародного бізнесу підприємства. Діапазон його різновиду є достатньо широким – від спільних підприємств до повної власності підприємства за кордоном. Значущість впливу міжнародних чинників на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства тут є визначальною.

Глобальна форма участі у міжнародному бізнесу не визнає економічних кордонів між країнами та різниці між внутрішніми й іноземними ринками. Міжнародна економічна діяльність виступає тут як передумова або парадигма конкурентного успіху підприємства [74, с.116].

Національні чинники формування конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування формуються в межах країни та можуть бути розподілені за рівнем агрегування на [50, с.46]:

1. Чинники макрорівневої дії: економічні (стан розвитку економіки, її галузева та територіальна структура, податкова, кредитна та зовнішньоекономічна політика держави тощо); політичні (визначають політичну ситуацію в країні, характер державного регулювання економіки, темпи та напрямок реформування економічної системи тощо); природні (визначають рівень статичних переваг вітчизняних підприємств, ресурсні та кліматичні умови їх господарювання, географічне розташування тощо).

2. Чинники мезорівневої дії: економічні (структура галузевого ринку, рівень конкуренції на внутрішньому ринку, ємність внутрішнього ринку тощо); науково-технологічні (відбивають галузеві особливості НТП, «технологічний ромб» країни, тривалість життєвого циклу виробів (технологій) тощо).

Внутрішні чинники, що обумовлюють стан конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування, також достатньо різноманітні.

Відокремлення внутрішніх чинників найбільш доцільно здійснювати на основі таких ознак: напрямок діяльності, види ресурсів, що використовуються підприємством, та функціональних підсистем менеджменту підприємства.

Залежно від напряму діяльності підприємства доцільним є відокремлення чинників, що пов'язані з [50, с.48]:

- операційною діяльністю: міжнародний маркетинг, структура поточних витрат, рівень використання основних фондів, розмір страхових запасів, асортиментна політика, виробничий менеджмент;

- інвестиційною діяльністю: інвестиційний менеджмент, обсяг інвестиційних ресурсів, довжина інвестиційного горизонту, якість обґрунтування інвестиційних проектів;

- інноваційною діяльністю: інноваційний менеджмент, витрати на НДДКР, якість інноваційних проектів, швидкість генерації і ринкової реалізації нововведень, рівень їх науково-технологічної новизни;

- фінансовою діяльністю: фінансова стратегія підприємства, структура його активів та їх ліквідність, рівень фінансових ризиків, фінансовий менеджмент тощо.

Залежно від виду ресурсів, що використовуються підприємством, доцільно виокремити чинники формування конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування, які пов'язані зі станом [50, с.49]:

- техніко-технологічних ресурсів – станом та якістю основних фондів, матеріало-сировинних ресурсів, рівнем матеріало-, фондо- та енергомісткості виробництва, технологічним рівнем виробництва;

- інтелектуальних ресурсів – якість та рівень кваліфікації управлінського, виконавчого та виробничого персоналу, плинність кадрів тощо;

- інформаційних ресурсів – володіння стратегічною та оперативною інформацією, стан інформаційного забезпечення бізнес-діяльності;

- фінансових ресурсів – забезпечення власним капіталом, його мобільність, можливість отримання та обсяги позичкового капіталу, рівень прибутковості;

- товарних ресурсів – асортимент та обсяг товарних та страхових запасів;

- організаційних ресурсів – стан організаційної структури управління, стиль та засоби управління, ефективність управлінських рішень;

- просторових ресурсів – територіальні умови бізнес-діяльності, інфраструктура регіону тощо.

Класифікація чинників дає можливість визначити, ефективність залучення чи використання яких саме видів ресурсів зумовлює зростання рівня конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування.

Значимість впливу окремих зовнішніх та внутрішніх чинників у часі не є константою, вона суттєво залежить від стану розвитку підприємства та від стадії життєвого циклу порівняльних переваг, якими володіє певне підприємство [60, с.387].

Чинники формування конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування діють не ізольовано, а системно, що посилює наслідки дії окремо взятого чинника. Дія кожного чинника обумовлює причинно-наслідкові зв'язки, вивчення та формалізація яких може стати підґрунтям моделювання процесу формування та реалізації конкурентних переваг підприємства галузі машинобудування на ринку.

Отже, проаналізувавши сучасні підходи до класифікації факторів конкурентоспроможності та враховуючи специфіку машинобудівних підприємств, стан світової економіки і глобалізаційні процеси, ми пропонуємо поряд з уже існуючими запровадити такі критерії класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств [38, с.203]:

– за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні);

– за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значущого впливу).

На табл. 1.3 показано вектори збільшення прояву ознаки за класифікаційними критеріями, тобто, фактор «Якість продукції» має найвищий рівень інтенсивності прояву ознаки за обома критеріями класифікації, а фактор «Залежність від природних монополій» – найменший.

За ступенем схильності до змін в умовах глобалізації:			
		Гнучкі фактори	Важко змінні фактори
За ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності:	Фактори значущого впливу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Якість продукції 2. Ціна продукції на глобальних ринках 3. Глобальні економічні зв'язки (постачальники, споживачі, трейдери, інші ігроки ринку) 4. Ресурсо-та енергомісткість виробництва 5. Рівень технологій, що використовуються на підприємстві 6. Можливість залучення позикових коштів 7. Система та методи управління підприємством 8. Стан виробничих потужностей 9. Рівень інноваційної активності підприємства 10. Довгострокове планування діяльності підприємства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність сировинних ресурсів 2. Наявність та активність внутрішньо- та міжгалузевих конкурентів (наприклад, виробників пластмас та алюмінієвих сплавів, які в певних випадках є субститутами продукції машинобудування) 3. Наявність ринкових бар'єрів 4. Законодавча база та державний контроль
	Фактори помірного впливу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гнучкість виробничих процесів 2. Сортамент 3. Стан суміжних галузей та ринків (наприклад, будівництво, металургія) 4. Кваліфікація персоналу 5. Відповідність стандартів і рівня сертифікації на підприємстві світовим вимогам 6. Природоохоронні та загальноекологічні заходи на підприємстві 	Залежність від природних монополій (залізниця, порти, енерго-, газо-та водопостачальники)

Табл. 1.3. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі з урахуванням специфіки сучасних глобалізаційних процесів [38, с.203]

Треба зазначити, що інтегральною складовою процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування є визначення пріоритетних напрямів та шляхів ефективного використання наявних ресурсів. На нашу думку, за сучасних мінливих ринкових умов підприємству у першу чергу доцільно концентруватися на гнучких факторах значущого впливу, які є найбільш ефективними в контексті використання ресурсів та підвищення загального рівня його конкурентоспроможності [25, с.30].

Доводиться констатувати, що серед основних проблем, які негативно впливають на зменшення міжнародної конкурентоспроможності підприємств машинобудівного комплексу України можна виділити наступні:

1. Застарілі основні виробничі фонди. Аналіз основних засобів підприємств машинобудування показує перевищення введення нових основних засобів над амортизацією. Рівень зносу обладнання на більшості підприємств становить близько 70%, у виробництві транспортного устаткування, де ступінь зносу основних засобів перевищує 72%. Застарілі виробничі потужності багатьох підприємств галузі не дозволяють наповнити внутрішній ринок і задовольнити попит товарами національного виробництва.

2. Брак обігових коштів у підприємств. Недостатня кількість високоліквідних коштів призводить до того, що підприємства не можуть розрахуватися з контрагентами, тобто втрачають платоспроможність, що в свою чергу знижує їх конкурентоспроможність. Рентабельність виробництва становить близько 5%. Виходячи з цього, машинобудування перетворилося на одну з найменш рентабельних галузей промисловості. У зв'язку з цим інвестори стали обережнішими і стали менше фінансувати підприємства.

3. Низький рівень інноваційної активності українських підприємств, їх низька інвестиційна привабливість. Кількість інновацій на промислових підприємствах у порівнянні з розвиненими країнами залишається занадто низьким, частка підприємств, які впроваджують інновації, ледве перевищує 10%, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості скоротилася в 2017 р. до 3,3%.

4. Відсутність в Україні низки високотехнологічних галузей. Перш за все, відсутній ряд високотехнологічних галузей, визначальних експортні позиції машинобудування: ІТ-індустрія, виробництво складної медичної техніки, багатьох приладів для наукових досліджень і сучасних легкових автомобілів.

5. Низька конкурентоспроможність багатьох видів продукції вітчизняних підприємств. За якістю та технологічними рішеннями виробу радіоелектроніки,

побутові прилади, сільськогосподарські та дорожньо-будівельні машини, а також цілий ряд інших товарів значно програють зарубіжним аналогам. У цій області в широких масштабах продовжують використовуватися характерні для радянської економіки витратні технології, що в свою чергу веде до зростання ресурс ємності продукції і перешкоджає скороченню витрат виробництва і випуску інноваційної продукції в інших галузях економіки.

6. Недостатня кількість кваліфікованих робітників. При низькому рівні оплати праці молоді спеціалісти не мають бажання працювати в даній сфері, а переважна більшість працівників з досвідом мають пенсійний вік. Втрачаючи кваліфікованих спеціалістів, що звільняються або виходять на пенсію, машинобудівні підприємства не можуть підготувати їм гідну заміну, що має своє відображення в низькій якості виконання роботи.

Поряд з внутрішніми проблемами, підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування України також стримується низкою зовнішніх чинників: неконтрольованим зростанням цін на комплектуючі матеріали, енергоресурси тощо; високим рівнем державної заборгованості; відсталістю законодавчої та нормативної бази; відсутністю чітких національних пріоритетів розвитку машинобудівної галузі України та т.д [9, с.63].

Можна відзначити, що за роки розвитку економіки України машинобудівна галузь пережила тривалу руйнівну кризу з великими втратами виробничого та кадрового потенціалу з дворазовим скороченням частки продукції машинобудування в виробництві України, знижена активність інноваційно-інвестиційної діяльності. Пріоритетними напрямками розвитку міжнародної конкурентоспроможності галузі повинні стати: подолання науково-технологічного відставання від індустріально розвинених країн, підвищення рівня наукових розробок в галузі машинобудування, зростання інноваційної активності підприємств, створення умов для збільшення обсягів випуску високотехнологічної продукції.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності міжнародної конкурентоспроможності підприємств

Підприємства, які намагаються вийти на зовнішній ринок, повинні визначити показники і чинники своєї міжнародної конкурентоспроможності. Для виходу на міжнародний ринок підприємство насамперед повинне досягти певного рівня ефективності своєї роботи. І тут виникає питання – яким показником слід вимірювати цей рівень? Це можуть бути показники якості продукції, величини прибутку та рівня рентабельності [7].

Останніми десятиліттями для підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції на підприємствах запроваджуються системи якості з наступною їх сертифікацією. Система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, які необхідні для загального керівництва якістю на підприємстві.

В світі найбільш відомою є японська модель управління якістю продукції. Сутність цієї моделі полягає в тому, що відповідальність за забезпечення якості покладається на самі низові ланки виробничого процесу. При цьому переслідується мета – не виправлення допущеного браку, а його попередження на найбільш ранній стадії виробництва. Для цього створюються «гуртки якості», які складаються з робітників та майстрів з епізодичним залученням керівників більш високого рангу [3, с.55].

Для підприємств, які намагаються вийти зі своєю продукцією на зовнішній ринок, система якості є лише засобом на шляху одержання необхідного сертифіката, якого вимагають зовнішні споживачі.

Але формальне запровадження системи якості і одержання сертифікату на дану систему і продукцію може бути лише однією з необхідних, але аж ніяк не достатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Наприкінці ХХ ст. багаторічний досвід свідчив, що компанії, які зосереджені на забезпеченні рентабельності або прибутку за рік, страждають на короткозорість. Типові ситуації, коли при наявності прибутку підприємство

неплатоспроможне, тобто не може погасити свої поточні зобов'язання, і, навпаки, маючи збитки, підприємство акуратно розраховується з поставщиками, співробітниками, державою і кредиторами. А тому одержання прибутку не може бути критерієм успішності функціонування підприємства.

Виходячи зі світової економічної практики, можна встановити, що критерієм ефективності підприємства є зростання добробуту власників (акціонерів, власників частки або паю), або, інакше, зростання вартості бізнесу. Це зростання може бути визначене як різниця між вартістю капіталу, який внесений акціонером (власником частки) при створенні підприємства, і вартістю цієї самої частки при її можливому продажу.

Показник ринкової вартості компанії реагує на будь-які зміни ситуації: зниження рентабельності випуску, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрату конкурентної переваги – усе це спричинює зменшення ринкової вартості підприємства. У багатьох зарубіжних компаніях ринкова вартість бізнесу стала важливим об'єктом управління. Усі ключові управлінські рішення приймаються з метою збільшення ринкової вартості компанії [14, с.52].

Перед кожним підприємством у міру його розвитку виникають певні проблеми і завдання, які вирішуються шляхом застосування різних управлінських методик та технологій. Аналіз цих завдань дає можливість виявити ключові характеристики або показники конкурентоспроможності, які відображають стан розвитку підприємства.

Перше завдання, яке виникає у підприємства, що функціонує в умовах ринку, це елементарне виживання або здатність оплачувати свої рахунки, тобто забезпечити платоспроможність. Це завдання вирішується шляхом прийняття екстрених заходів щодо реалізації вже виробленої продукції, проведенням ряду маркетингових заходів: аналізу ринку, асортименту, цінової політики, методів просування.

Після досягнення платоспроможності виникає звичайне завдання досягнення прибутковості діяльності. На цьому етапі маркетингові заходи необхідно доповнити заходами економічними та організаційно-технологічними.

Після вирішення поточних завдань виникають завдання другого рівня. На цьому етапі першою ключовою характеристикою є стратегічність управління. Для її вирішення розробляється стратегічна концепція для підприємства і кожного підрозділу [9, с.38].

Наступним важливим завданням для менеджменту підприємства є структурування і відповідна цій системі характеристика – адаптивність системи управління. Це означає, що система управління повинна сприяти реалізації стратегічної концепції компанії.

Ще одне завдання – забезпечити інвестиційну привабливість підприємства. Вирішивши це завдання, підприємство збільшить свою капіталізацію і, як наслідок, підвищить вартість капіталу, вкладеного власниками.

На рис. 1.4 показано взаємозв'язок характеристик підприємства з його конкурентоспроможністю і якістю менеджменту.



Рис. 1.4. Ключові характеристики стану конкурентоспроможності підприємства [25, с.33]

В результаті аналізу цих характеристик можна визначити основні принципи концепції забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства (рис. 1.5) [43, с.76]:

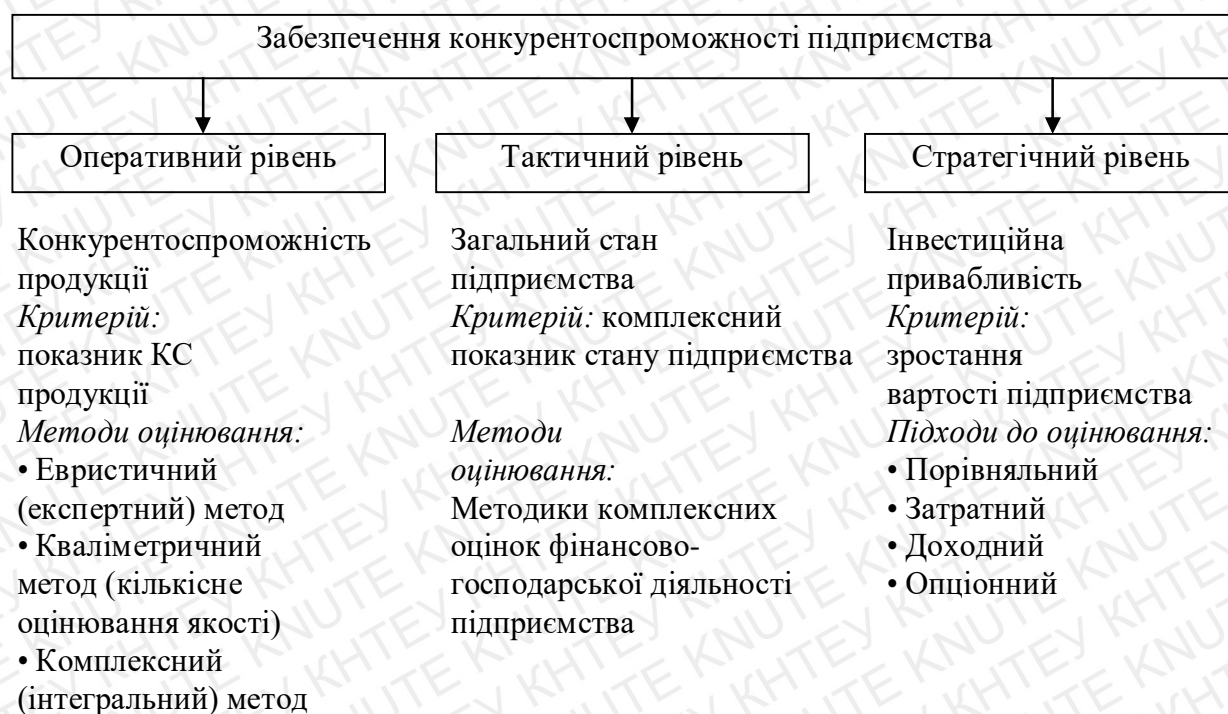


Рис. 1.5. Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства [43 ,с.76]

1. Задача забезпечення конкурентоспроможності підприємства включає забезпечення конкурентоспроможності продукції і власне конкурентоспроможності підприємства.

2. Слід виділяти різні критерії конкурентоспроможності підприємства в залежності від горизонту планування і управління на підприємстві.

3. Основним показником конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник конкурентоспроможності продукції.

4. На тактичному рівні конкурентоспроможності підприємства забезпечується його загальним фінансово-господарським станом і характеризується комплексним показником його стану.

5. На стратегічному рівні конкурентоспроможність підприємства

характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу.

За існуючими методиками комплексного оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства можна характеризувати конкурентоспроможності підприємства на тактичному рівні. Але, як відзначають дослідники, не існує єдиних стандартів оцінювання і єдиної методики. На Заході немало підприємств користуються власними методиками.

У методології вартісного підходу до забезпечення конкурентоспроможності важливу роль відіграє власне оцінювання вартості підприємства (бізнесу). Як у теорії, так і на практиці існує три підходи до оцінювання бізнесу [58, с.33]:

- доходний;
- порівняльний (ринковий);
- затратний (на основі активів).

У зарубіжній практиці поширений ще один підхід, який ґрунтується на оцінюванні майнових (реальних) опціонів.

Вважається, що найбільш адекватним підходом до оцінювання вартості бізнесу є доходний. Він ґрунтується на допущенні, що вартість підприємства можна визначити як суму доходів, які воно приносить своєму власникові. Таким чином, головним завданням і результатом функціонування системи забезпечення конкурентоспроможності повинно бути збільшення вартості підприємства [58, с.34].

Базовою топ-характеристикою господарської діяльності будь-якого суб'єкта є ефективність (від терміна «ефект»). У контексті «умови (ресурси, причина) – результат» ефективність – це результативність операційних процесів підприємства або його бізнес- діяльності у цілому.

Сучасними методологічними підходами до визначення ефективності є: цільовий, системний та організаційно-поведінковий.

Цільовий підхід до визначення ефективності є найбільш поширеним. У відповідності з ним критерієм ефективності є ступінь досягнення цілей

підприємства.

Альтернативою цільового підходу до визначення та оцінки ефективності діяльності підприємства є системний підхід. В рамках системного підходу підприємство розглядається як складна динамічна система, яка отримує ресурси (фактори виробництва) із зовнішнього середовища (більш великої системи), здійснює цілеспрямований процес їх трансформації і повертає їх у змінній формі (товари і послуги) у зовнішнє середовище [52, с.54].

Організаційно-поведінкова концепція ефективності, авторами якої є американські економісти Д. Л. Гібсон, Дж. Іванцевич та Джеймс Х. Доннелі-молодший, ґрунтується на управлінському підході до визначення та оцінки ефективності. Кінцевим критерієм організаційної ефективності визначається здатність організації (підприємства) зберігати свої позиції як елементу більш складної системи, яка поглинає, переробляє і повертає ресурси у зовнішнє середовище. У часовому вимірі оцінка ефективності функціонування підприємства має відбуватися у коротко-, середньо- та довгостроковому планах, які відображають стадії життєвого циклу підприємства [77, с.405].

Одним із критеріїв ефективності є конкурентоспроможність економічного суб'єкта. Основними ознаками конкурентоспроможності як одного з критеріїв ефективності є наступні [69, с.25]:

1. Відносний (порівняльний) характер. Конкурентоспроможність проявляється тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку.
2. Релевантний характер критерію конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного економічного суб'єкта (його конкурентна позиція) відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища.
3. Часовий характер (динамічність) критерію конкурентоспроможності характеризує положення суб'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

У залежності від географічної координати бізнесу суб'єкта ринку

розрізняють: національний, регіональний та міжнародний (глобальний) рівні конкурентоспроможності.

Особливість оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств полягає у необхідності поєднання інформації, яка надходить із зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє оточення характеризується складністю (яка проявляється у множинності чинників) та нестабільністю. Внутрішнє середовище підприємства також є варіативним, оскільки сприймає та реагує на зміни зовнішнього. Отже, у разі оцінки міжнародної конкурентоспроможності виокремлюються два типи інформаційних потоків: внутрішній і зовнішній, які необхідно інтегрувати у комплексну оцінку та визначити конкурентний статус підприємства [82, с.28].

Здійснюючи дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства, необхідно детально оцінити її складові та мати відповідне інформаційне забезпечення. За результатами отриманої інформації застосовуються різні методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Можливість застосування того чи іншого методу проаналізована нами на основі теоретичних досліджень та наведена у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Аналіз методів оцінки міжнародної конкурентоспроможності [83, с.114]

Метод	Можливість застосування
Графічний	«+» – простота та наочність методу дозволяють оцінити положення підприємства за окремим показником (характеристикою) відносно конкурентів; «-» – застосування значної кількості характеристик щодо оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств може нівелювати його наочність
Матричний	«+» – дозволяє визначити конкурентну позицію підприємства на ринку відносно інших учасників та спрямовує у виборі відповідної стратегії поведінки; «-» – конкурентоспроможність не може визначатися лише часткою ринку, що належить підприємству (матриця BCG), більш складні моделі потребують попереднього визначення конкурентної позиції або міжнародної конкурентоспроможності за відсутності узагальненої методики їх визначення
Метод, що базується на оцінюванні конкуренто-	«+» – його можна дотримуватись для оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства, якщо успішність його діяльності ототожнюється з успішністю продукції, що ним випускається, на певних ринках;

Продовження таблиці 1.2

спроможності продукції	«-» – сучасні умови функціонування досліджуваних підприємств викликають необхідність оцінювання їх конкурентоспроможності за більшою кількістю характеристик
Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції	«+» – оцінка певних видів діяльності підприємства, що відбивають рівень використання наявних ресурсів, та міжнародної конкурентоспроможності його продукції в комплексі дають уявлення про міжнародну конкурентоспроможність підприємства; «-» – зовсім не враховується вплив зовнішніх чинників міжнародної конкурентоспроможності, низка яких на сьогодні є визначальними
Метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів	«+» – вважається простим у використанні, більш конкурентоспроможним визнається підприємство з вищим рівнем за конкурентними перевагами, що розглядаються; «-» – окрім переваг підприємству необхідно оцінити й свої слабкі місця для визначення подальших дій. Динамізм зовнішнього середовища, активний розвиток інноваційних процесів, впровадження нових форм та методів управління призводять до неможливості одночасного врахування всіх переваг, бо вони можуть як з'являтися, так само й втрачати цей статус

Проведений аналіз свідчить про те, що за певних умов для оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств може використовуватися кожен із зазначених методів. Проте сучасні особливості їх діяльності все ж вимагають включення до процесу оцінки тих характеристик, що їх відбиватимуть. Саме тому оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства повинна здійснюватися на основі поєднання декількох методів.

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства – системний цільовий аналіз, спрямований на виявлення, оцінку загрози розвитку та подолання проблем функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності [83, с.115].

Проблемою функціонування підприємства як суб'єкта світового ринку є розрив (протиріччя) між реальним станом конкурентоспроможності (об'єктом управління) і бажаним станом, який відповідає стратегічним цілям функціонування підприємства на даному ринку. Створити необхідне аналітичне підґрунтя для розв'язання цих проблем – основне завдання оцінки стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Структурно-логічна схема процесу оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства наведена на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Структурно-логічна схема процесу оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства [50, с.234]

Оцінка стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства не тільки має констатувати факт виникнення проблеми, а й надавати суб'єкту управління аналітичну інформацію щодо оцінки можливості та засобів її подолання.

Декомпозиція процесу оцінки проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства визначається логікою і послідовністю наступних етапів та основних завдань аналітичного дослідження [50, с.234]:

Етап 1-й. Створення інформаційної бази дослідження. Завданням даного етапу аналітичного дослідження є формування якісної інформаційної бази, яка

обумовлює вибір методів дослідження та коректність узагальнюючого аналітичного висновку. Найдоцільнішим способом створення інформаційної бази дослідження є сканування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на підставі маркетингових досліджень, стратегічного контролю і внутрішньофірмового економічного аналізу.

Етап 2-й. Оцінка проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства (організації) має здійснюватися у наступному порядку. На базі даних публічної звітності підприємства із застосуванням спеціальних прийомів економічного аналізу ідентифікується загальний рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Якщо ситуація визначається нормальною, процес оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна вважати закінченим. Якщо ж виявляються ознаки наявності проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства – розриви в реальному і бажаному її рівнях, які викликають сумніви чи занепокоєння у керівництва – то має бути здійснено перехід до поглибленого аналізу проблеми та визначення основних чинників її виникнення.

Етап 3-й. Прогнозування наслідків виникнення проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства (організації). Метою проведення даного етапу дослідження є оцінка ринкових та фінансово-економічних наслідків виникнення та поширення проблеми. Ці наслідки слід оцінювати у площині зміни показників (критеріїв) стану системи «підприємство – цільовий зовнішній ринок». Якщо прогноз динаміки наведених показників адаптаційних можливостей підприємства має тенденцію до погіршення, то це скорочує час і посилює потребу у прийнятті дійових і навіть радикальних рішень щодо функціонування підприємства на даному зовнішньому ринку. Якщо ж очікуються позитивні тенденції, то локалізація проблеми і вихід з неї мають ґрунтуватися на організаційно-економічних заходах подолання проблеми.

Етап 4-й. Дослідження та оцінка потенціалу подолання проблеми конкурентоспроможності має ґрунтуватися на:

- 1) нейтралізації та обмеженні кількості негативних факторів впливу, що

обумовлюють виникнення проблеми, шляхом формування захисту проти них або шляхом знаходження тих сегментів зовнішнього ринку, де дія цих факторів є найслабкішою;

2) використанні позитивних факторів впливу (нереалізованих можливостей), що можуть бути залученими до локалізації проблеми.

Можна зробити висновок, що декомпозиція процесу оцінки проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства дає можливість чітко структурувати процес дослідження, визначити завдання та об'єкт окремих етапи діагностики та надавати суб'єкту управління об'єктивну інформацію для прийняття необхідних управлінських рішень.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження теоретико-методологічних засад дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища. Підвищення конкурентоспроможності підприємства - запорука підвищення конкурентоспроможності країни.

2. Встановлено, що міжнародна конкуренція, перш за все, передбачає наявність об'єкта та суб'єктів конкуренції. В міжнародному аспекті суб'єктами світового ринку виступають: держави, регіони (регіональні угруповання), галузі, підприємства, транснаціональні корпорації. Трансграничний характер економічної взаємодії суб'єктів світового ринку – головна риса їх конкурентних відносин. Об'єктом міжнародної конкуренції суб'єктів ринку є економічні блага – товари та послуги (їх ціни, якість тощо).

3. За результатами проведеного аналізу окремих, найбільш вживаних науковцями та фахівцями визначень, можна стверджувати, що під

міжнародною конкурентоспроможністю розуміється багаторівневе, багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта, визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків на міжнародних ринках і виражене в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин в розглядуваний період часу.

4. Обґрунтовано, що ідентифікація, відокремлення та класифікація чинників, що впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємств галузі машинобудування, формують основу поглибленого розуміння джерел конкурентних переваг, а отже, й конкурентної стратегії та тактики підприємства. Наведено найбільш поширені чинники формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на відповідних класифікаційних ознаках.

5. Доведено, що чинники формування конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування діють не ізольовано, а системно, що посилює наслідки дії окремо взятого чинника. Дія кожного чинника обумовлює причинно-наслідкові зв'язки, вивчення та формалізація яких може стати підґрунтям моделювання процесу формування та реалізації конкурентних переваг підприємства галузі машинобудування на ринку.

6. Визначено, що особливість оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств полягає у необхідності поєднання інформації, яка надходить із зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє оточення характеризується складністю (яка проявляється у множинності чинників) та нестабільністю. Внутрішнє середовище підприємства також є варіативним, оскільки сприймає та реагує на зміни зовнішнього.

7. Встановлено, що оцінка стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства не тільки має констатувати факт виникнення проблеми, а й надавати суб'єкту управління аналітичну інформацію щодо оцінки можливості та засобів її подолання. Декомпозиція процесу оцінки проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства визначається логікою і послідовністю відповідних етапів та основних завдань аналітичного дослідження.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «УКРАВТОЗАПЧАСТИНА»

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Укравтозапчастина» засноване в 1995 році, посідає лідируючі позиції на ринках тракторів, сільськогосподарської і спеціалізованої техніки, мототехніки, запасних частин, акумуляторів, шин, дисків, мастильних, експлуатаційних та ремонтних матеріалів [86].

Історичні етапи становлення та розвитку ТОВ «Укравтозапчастина» представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Історичні етапи становлення та розвитку ТОВ «Укравтозапчастина» [86]

Період	Характеристика етапу
1995 рік	Заснування ТОВ "Укравтозапчастина" - підприємства-постачальника запасних частин до легкових і вантажних автомобілів російського виробництва
1996 рік	Початок формування регіональної мережі представництв по Україні
1997 - 1999 роки	Розширення асортименту товарів за рахунок продажів запасних частин до сільськогосподарської техніки й тракторів, акумуляторних батарей, шин і мастил; одержання статусу генерального дилера НАК "ISTA"
2002 рік	Відкриття тракторного заводу ТОВ "Укравтозапчастина"
2004 рік	Початок роботи за напрямом автомобілі й мототехніка
2005 рік	Розширення мережі філій по Україні до 30; десять років від дня заснування ТОВ "Укравтозапчастина"
2006 рік	Початок роботи за напрямом "Міні-техніка" (трактори, мотоблоки й навісне обладнання); розпочато виробництво тракторів під власною торгівельною маркою «Кий»
2008 рік	Одержання статусу офіційного дилера продукції ВО "Мінський тракторний завод" та офіційного дилера із продажу запасних частин оригінального виробництва до тракторів МТЗ; одержання статусу генерального дилера торгової марки "Foton"; відкриття 5 нових філій ТОВ "Укравтозапчастина"
2009 рік	Розпочато виробництво нової лінійки міні-техніки: налагоджено збирання і випуск колісних універсально-пропашних тракторів КИЙ-425 і КИЙ-440.
2010 рік	15-річчя з дня заснування ТОВ "Укравтозапчастина"; відкриття 3 нових філій; підписання контрактів з італійською компанією Landini S. p. A. - відомим виробником сільськогосподарських пропашних колісних і гусеничних тракторів.

ТОВ «Укравтозапчастина» є юридичною особою та керується в своїй діяльності Господарським та Цивільними кодексами України, Законом України

«Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», іншими законодавчими актами України, статутом, має відокремлене майно, самостійний баланс, фірмовий банк, печатку та штамп з найменуванням, поточний та валютний та інші рахунки в установах банків, діє на принципах повного господарського розрахунку, має право від свого імені укладати договори, контракти тощо.

Місцезнаходження ТОВ «Укравтозапчастина» в економічній системі регіону можемо побачити на рис. 2.1.

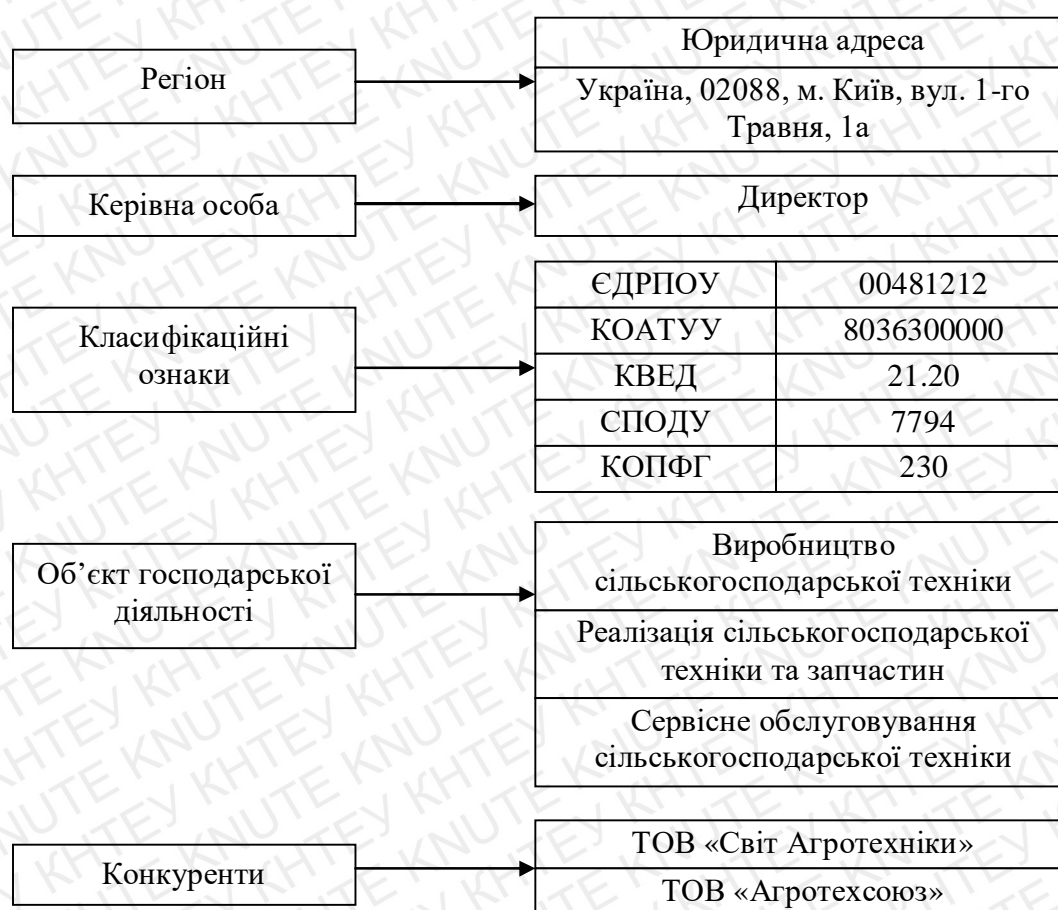


Рис. 2.1. Місцезнаходження ТОВ «Укравтозапчастина» в економічній системі регіону [86]

Товарний каталог підприємства нараховує понад 42 000 найменувань. З провідними виробниками Росії, Білорусі, Чехії, Литви, Німеччини діють близько 50 дилерських угод з постачання в Україну товарів оригінального виробництва.

Мережа представництв ТОВ «Укравтозапчастина» складається з 45 філій, працюючих за принципом оптово-роздрібних баз із продажу всього

асортименту товарів і надання послуг гарантійно-сервісного обслуговування тракторів і сільськогосподарської техніки.

За роки роботи постійними покупцями ТОВ «Укравтозапчастина» стали підприємства й організації різних галузей: сільгоспвиробники й фермерські господарства, автомагазини, СТО і АТП, підприємства оптової та роздрібною торгівлі, державні та комунальні підприємства. Клієнтська база ТОВ «Укравтозапчастина» - це понад 120000 корпоративних покупців по всій Україні.

За високу якість і конкурентоспроможність продукції ТОВ «Укравтозапчастина» нагороджувалось відзнаками якості товарів та послуг: "Вища проба", "Європейська якість" і "Кращий товар року". Підприємство визнавалось переможцем загальнонаціонального рейтингу-конкурсу "Кращі підприємства України" в номінації машинобудування, стало "Лідером агропромислового комплексу України", "Лідером галузі" і визнано номінантом загальноукраїнського проекту "Україна транспортна" [86].

ТОВ «Укравтозапчастина» пропонує споживачеві якісний товар, доступний у всіх регіонах України з його гарантією і сервісом.

Стратегічне завдання ТОВ «Укравтозапчастина» – забезпечити сільгоспвиробників надійною технікою, професійним сервісом та якісними запчастинами для прибуткового господарювання.

Компанія ТОВ «Укравтозапчастина» усвідомлює, що її конкурентоспроможність у сучасних умовах прямо залежить від можливості відповідним чином реагувати на запити різних стейкхолдерів і на цій основі здійснювати свій внесок у підтримку економічної стабільності, екологічного балансу та соціальної справедливості у суспільстві, членом якого вона є [86].

Саме тому ТОВ «Укравтозапчастина» у 2017 році приєдналась до Глобального договору ООН, всесвітньої ініціативи, що виступає транслятором Цілей сталого розвитку і десяти принципів поведінки бізнесу у частині практик дотримання прав людини, поліпшення умов праці, екологічної складової діяльності та забезпечення належного стану оточуючого середовища, протидії і

недопущення корупції у всіх її проявах для продуктивної реалізації зазначених цілей.

Долучення до цієї добровільної ініціативи є відповідальним кроком, який засвідчує готовність ТОВ «Укравтозапчастина» формувати стратегічні цілі та здійснювати свою діяльність у відповідності до запитів та потреб основних груп заінтересованих сторін, брати активну участь у вирішенні найбільш гострих проблем бізнесу, громадянського суспільства і органів влади усіх рівнів на засадах багатостороннього продуктивного діалогу, тобто бути соціально відповідальною. Для компанії ТОВ «Укравтозапчастина» корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) є базисом для імплементації цілей сталого розвитку у бізнес-стратегію та модель поведінки [86].

Дослідження засвідчують, що на висококонкурентному ринку сільськогосподарської техніки України компанія ТОВ «Укравтозапчастина» посідає сьогодні одне з провідних місць. Компанія динамічно розвивається, спеціалізуючись на продажу сільськогосподарської техніки і запчастин. Метою розвитку компанії та її стратегічною місією задекларовано бажання бути надійним і компетентним партнером для клієнтів-аграріїв.

Завдяки поєднанню професійності спеціалістів ТОВ «Укравтозапчастина» та високій якості продуктів, що вона пропонує господарствам, їй вдається впевнено бути серед безперечних лідерів на ринку сільськогосподарської техніки України.

Добре підготовлена та досвідчена команда експертів компанії ТОВ «Укравтозапчастина» виконує діяльність в наступних напрямках [86]:

- реалізація нової сільськогосподарської техніки – трактори, комбайни, плуги, борони, культиватори, сівалки ;
- фінансові програми з продажу/купівлі техніки, що тільки виготовлена;
- своєчасне введення проданих тракторів та технічних засобів в експлуатацію і комплексне обслуговування;
- партнерське швидке надання потрібних запчастин;

- реалізація вживаної техніки – трактора, зернозбиральні комбайни, ґрунтообробна техніка;
- наявність широкого спектру насіння для реалізації;
- бартерний обмін зернового матеріалу господарств на сільськогосподарську техніку;
- придбання сільськогосподарської продукції, вирощеної аграріями.

Основними видами господарської діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» є ті, що представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Види господарської діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» [66]

Вид діяльності	Загальний опис
Виробництво сільгосптехніки	ТОВ «Укравтозапчастина» включає в себе завод з випуску тракторів марки МТЗ по ліцензії ВО "РУП "Мінський тракторний завод" (Республіка Білорусь). За час роботи заводу налагоджений випуск 45 модифікацій тракторів і спецтехніки на їхній базі. Також розпочато виробництво тракторів під власною торгівельною маркою «Кий».
Реалізація сільгосптехніки	Спеціалісти ТОВ «Укравтозапчастина» допомагають підібрати для агровиробника саме таку техніку, яка найкраще підійде саме для його господарства. В пропозиції компанії Агротехсоюз можна знайти тільки якісні високопродуктивні та надійні машини і агрегати сільськогосподарського призначення.
Поставка запчастин	Керівництво та співробітники ТОВ «Укравтозапчастина» чітко розуміють важливість швидкого постачання запчастинами та їх постійної наявності на складах. Управління складами здійснюється за допомогою спеціально розробленої комп'ютерної системи, що дає можливість миттєво надати відповідь про наявність необхідної деталі та в найкоротші терміни доставити її на місце призначення.
Сервісне обслуговування	Сервісна служба укомплектована відповідними автомобілями з повним переліком необхідного для ремонту інструменту та спеціального обладнання. Сервісні інженери постійно проходять спеціалізовані навчання в Німеччині та Україні, відпрацьовують отримані знання на практиці, проводять навчання механізаторів наших клієнтів безпосередньо в господарствах.

ТОВ «Укравтозапчастина» бере на себе всю відповідальність за продані трактора та сільськогосподарську техніку, тому дуже фахово та професійно ставиться до рівня підготовки власних фахівців. Усі сервісні спеціалісти компанії без виключень отримують сертифікацію та навчання на заводах-виробниках продуктів, що продає компанія. Весь персонал ТОВ

«Укравтозапчастина» отримав та практично використовує в роботі практичний досвід в сервісному забезпеченні машин.

З метою ще ближчого розуміння потреб клієнтів-аграріїв ТОВ «Укравтозапчастина» активно бере участь у сільськогосподарських виставках, демонструючи на них тракторну та сільськогосподарську техніку власного продуктового портфелю. Також відбуваються практичні тестування різних агрегатів безпосередньо в полях господарств для демонстрації їхніх технічних можливостей.

Розташований у Києві головний офіс ТОВ «Укравтозапчастина» включає міжрегіональний складський комплекс загальною площею 20 000 кв.м. Організована єдина автоматизована система обліку та контролю якості товарів, які надходять на склад [86].

ТОВ «Укравтозапчастина» включає в себе завод з випуску тракторів марки МТЗ по ліцензії ВО "РУП "Мінський тракторний завод" (Республіка Білорусь). За час роботи заводу налагоджений випуск 45 модифікацій тракторів і спецтехніки на їхній базі. Також розпочато виробництво тракторів під власною торгівельною маркою «Кий».

Тракторний завод ТОВ «Укравтозапчастина» засновано 6 вересня 2002 року. 6 вересня 2002 року з конвеєру Тракторного заводу ТОВ «Укравтозапчастина» зійшов перший трактор. Згодом завод перетворився на провідного виробника, щорічно випускаючи більше 40% усіх тракторів в Україні.

На сьогоднішній день виробничі потужності заводу складають 2000 тракторів у рік, випуск здійснюється по ліцензії ВО «РУП «Мінський тракторний завод» та відповідає всім Державним стандартам України. Усі деталі та комплектуючі проходять вхідний контроль. У процесі виробництва вони перевіряються на спеціальних стендах. Готові вироби проходять тестування, і тільки після позитивних висновків комісії з контролю якості, надходять на торгові майданчики по Україні, а потім і до кінцевих споживачів.

За період роботи на тракторному заводі освоєно виготовлення техніки модельного ряду МТЗ 80/82, МТЗ 892, МТЗ 1221. Також представлені моделі власного виробництва: КИЙ-14000, КИЙ-600, КИЙ-400. До тракторів пропонується широкий спектр сільгоспмашин і спецтехніки, які застосовуються у сільському та лісовому господарстві, дорожньому будівництві та комунальній сфері [86].

Обслуговування продукції проводиться в 45 філіях ТОВ «Укравтозапчастина». Працює виїзна гарантійно-сервісна служба.

Основним завданням при виробництві тракторів є якість виробленої продукції. Тому структура Тракторного заводу ТОВ «Укравтозапчастина» спеціально розроблена для максимального забезпечення надійності виробленої продукції. Всі комплектуючі, що надходять від заводу-виробника, проходять вхідний контроль по кількості і якості та відповідають Державним стандартам.

Для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю компанії сформовано організаційну структуру, яка відповідає нормам українського законодавства та забезпечує розподіл повноважень органів управління у реалізації стратегії компанії. Структура управління ТОВ «Укравтозапчастина» наведена на рис. 2.2.

З наведеної вище структури бачимо, що вищим органом управління ТОВ «Укравтозапчастина» є Загальні збори учасників товариства.

Генеральний директор здійснює керівництво поточною діяльністю компанії, виробляє політику з метою збереження та збільшення прибутковості та конкурентоздатності компанії. Генеральний директор створює на власний розсуд організаційну структуру компанії з відділів та підрозділів, призначає керівників даних органів. Правління та директор є підконтрольними та підзвітними Зборам учасників.

В організаційну структуру ТОВ «Укравтозапчастина» входить ряд підрозділів, між якими розподілені відповідні операційні функції. У всіх структурних підрозділах компанії працює біля 400 співробітників.



Рис. 2.2. Організаційна структура управління головного офісу
ТОВ «Укравтозапчастина» [86]

На підприємстві станом на 31.12.2017 р. працює 400 осіб. Структура трудового колективу ТОВ «Укравтозапчастина» та її зміна упродовж 2013-2017 рр. представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка та структура персоналу ТОВ «Укравтозапчастина» за категоріями

Категорії персоналу	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. до 2013 р.		
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	+/-, п.с.
Всього	350	100	355	100	360	100	370	100	400	100	50	14,3	0,0
Керівники	80	22,9	80	22,5	80	22,2	80	21,6	80	20,0	0	0,0	-2,9
Службовці	70	20,0	75	21,1	75	20,8	50	13,5	80	20,0	10	14,3	0,0
Спеціалісти	50	14,3	45	12,7	50	13,9	60	16,2	60	15,0	10	20,0	0,7
Технічні робітники	110	31,4	120	33,8	125	34,7	130	35,1	150	37,5	40	36,4	6,1
Обслуговуючий персонал	40	11,4	35	9,9	30	8,3	50	13,5	30	7,5	-10	-25,0	-3,9

В 2017 році відбулося загальне збільшення чисельності працівників ТОВ «Укравтозапчастина» на 50 осіб (14,29%) через зростання обсягів господарської діяльності підприємства. В цілому загальне зростання було викликано збільшенням чисельності технічних робітників на 36,36 % (питома вага

збільшилась на 6,07 п.с.), службовців – на 14,29 % та спеціалістів – на 20,0 %.

Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства – комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів статистичного, економічного і фінансового аналізу за даними трьох потоків інформації: нормативної, планової та фактичної, відображеної в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства [67, с.447]. В першу чергу необхідно провести розрахунок основних економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» згідно даних таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Основні економічні показники господарської діяльності
ТОВ «Укравтозапчастина»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.	
						+, –	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	303470	412269	553204	663571	903758	600288,0	197,81
Валовий прибуток, тис. грн.	74072	99453	116903	106371	132548	58476,0	78,94
Чистий прибуток, тис. грн.	12818	21334	28359	36118	69750	56932,0	444,16
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	350	355	360	370	400	50,0	14,29
Середньорічна вартість:							
– необоротних активів;	12584	18645	29749	24289	35589	23005,0	182,80
– оборотних активів	129821	164878	179959	169755	292868	163047,0	125,59
Фондовіддача, грн	24,11	22,11	18,60	27,32	25,39	1,28	5,31
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,34	2,50	3,07	3,91	3,09	0,75	32,01
Продуктивність праці, тис. грн.	8670,5	11613,2	15366,7	17934,4	22593,9	13923,3	160,58
Рентабельність господарської діяльності, %	4,22	5,17	5,13	5,44	7,72	3,49	x

Аналіз показав, що ТОВ «Укравтозапчастина» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Зокрема, чистий дохід підприємства у 2017 році склав 903758 тис.грн., або на 600288 тис.грн. або у 1,97 раз більше, ніж у 2013 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2013-2017 роках. Якщо в 2013 році він становив 12818 тис.грн., то в 2017 році

значення цього показника становило 69750 тис.грн. або у 4,44 рази більше від рівня 2013 року. Має тенденцію до збільшення і показник середньорічної вартості необоротних та оборотних активів. Якщо в 2013 році ці показники становили 12584,5 та 129821 тис.грн., то в 2017 році їх значення збільшились і становлять 35589,5 та 292868 тис.грн відповідно (відбулося збільшення у 1,82 та 1,25 рази відповідно). Фондовіддача, тобто показник, що характеризує ефективність використання основних засобів має не дуже велике, однак позитивне значення. Як показав аналіз, в 2017 році її значення становить 25,39 грн., що на 1,28 пункти більше рівня 2013 року. Позитивним зрушенням слід вважати загальне зростання ефективності використання оборотних активів, про що свідчать дані коефіцієнта оборотності оборотних активів. Якщо в 2013 році цей показник становив 2,34 обороти, то в 2017 році відбулося зростання оборотності на 32,01 %. Слід відзначити, що підприємство є низькорентабельним, однак в 2017 році спостерігалась тенденція до збільшення рівня рентабельності на 3,49 пункти в порівнянні з 2013 роком.

Господарський потенціал підприємства формується в процесі залучення фінансових ресурсів та розміщення їх в активах. Таким чином, формується відповідний майновий стан, а на основі встановлення співвідношень між окремими елементами активів і зобов'язань можна говорити про фінансово-майновий потенціал ТОВ «Укравтозапчастина».

Для дослідження і оцінки майнового стану ТОВ «Укравтозапчастина» за даними фінансової звітності можна використати показники, наведені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз майнового стану ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.
1	2	3	4	5	6	7
Загальна вартість активів (майна), тис.грн.	165516	201567	217904	235725	474510	308994
Вартість необоротних активів, тис.грн.	14181	23110	36388	34398	36781	22600
Вартість оборотних активів, тис. грн.	151321	178436	181482	188189	397547	246226

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7
Вартість матеріальних оборотних активів (запасів), тис. грн.	104123	132673	135778	139092	263411	159288
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	36922	30128	29999	32626	94926	58004
Грошові кошти, тис. грн.	5534	6903	7984	16546	40604	35070
Зареєстрований капітал, тис. грн.	4000	4000	4000	4000	4000	0
Власний капітал, тис. грн.	46818	60189	67303	53403	117787	70969
Залучений капітал, тис. грн.	118698	141378	150601	182322	356723	238025
Довгострокові зобов'язання та забезпечення, тис. грн.	1393	784	1794	12827	18044	16651
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	2000	3128	4556	2000	0	-2000
Поточні зобов'язання, тис. грн.	117305	140594	148807	169495	338679	221374
Робочий (чистий оборотний) капітал, тис. грн.	34016	37842	32675	18694	58868	24852
Частка власних оборотних активів	0,22	0,21	0,18	0,17	0,25	0,02
Коефіцієнт постійності активів	0,09	0,11	0,17	0,15	0,08	-0,01
Коефіцієнт мобільності активів	0,91	0,89	0,83	0,80	0,84	-0,08
Коефіцієнт співвідношення:						
необоротних і оборотних активів	0,09	0,13	0,20	0,18	0,09	0,00
оборотних і необоротних активів	10,67	7,72	4,99	5,47	10,81	0,14

Аналіз показав, що загальна вартість майна (активів) ТОВ «Укравтозапчастина» збільшилась в 2017 році на 308994 тис.грн. порівняно з 2013 роком і становить 474510 тис.грн. Вартість необоротних активів в 2017 році зросла на 22600 тис.грн., а оборотних – на 246226 тис.грн.

Слід зазначити, що в структурі оборотних активів підприємства найбільшу питому вагу займають запаси. Водночас, у 2017 році вартість найліквіднішого виду активів – грошових коштів становила 40604 тис.грн., що на 35070 тис.грн. більше, ніж у 2013 році. Це засвідчує позитивні зрушення у зміцненні платоспроможності підприємства.

Робочий (чистий оборотний) капітал, тобто власні оборотні активи, які визначаються як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями в 2017 році склав 58868 тис.грн, що на 24852 тис.грн. більше за рівень 2013 року. Отже слід відзначити, що підприємство є платоспроможним. Коефіцієнт постійності активів, значення якого в усіх звітних періодах більше за критичне, також свідчить про надійність підприємства. Таким чином, можна стверджувати що ТОВ «Укравтозапчастина» нарощує фінансовий потенціал в частині загальних обсягів майна.

Одним з найголовніших показників оцінювання потенціалу підприємства є сформований рівень ліквідності його майна. Ліквідність (платоспроможність) – це показник фінансової стабільності, який показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення. Вона полягає у можливості підприємства швидко розраховуватись за допомогою наявного на балансі майна (активів) по своїх зобов'язаннях (пасивах). Від рівня ліквідності активів залежить платоспроможність підприємства [31, с.55].

Аналіз головних показників ліквідності ТОВ «Укравтозапчастина» будемо вести виходячи з даних табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017рр

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	1,29	1,27	1,22	1,11	1,17	-0,12
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,40	0,33	0,31	0,29	0,40	-0,01
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,88	0,66	0,61	0,82	0,77	-0,11
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,05	0,05	0,10	0,12	0,07
Чистий оборотний капітал	34016	37842	32675	18694	58868	24852
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,91	0,89	0,83	0,80	0,84	-0,08
Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00

Як свідчить аналіз, підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» має достатньо великий запас ліквідності. Водночас, не всі показники ліквідності знаходились в межах нормативу у 2013-2017 роках. Загальний коефіцієнт покриття є важливим показником платоспроможності. У 2017 році значення цього показника було в межах нормативу, а саме 1,17, що на 0,12 менше, ніж у 2013 році. Значення коефіцієнту швидкої ліквідності, при нормативному значенні більше 0,5, у 2017 році становило 0,40, що менше ніж у 2013 році на 0,01. Слід відзначити, що підприємство у 2013-2017 роках не було забезпечене найбільш ліквідними засобами – грошовими коштами, оскільки показник абсолютної

ліквідності мав значення нижче за критичне (більше 0,2). ТОВ «Укравтозапчастина» характеризується незначною часткою виробничих запасів в оборотних активах, лише 3%.

Фінансова стійкість ТОВ «Укравтозапчастина» визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Вона безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта [31, с.62]. Насамперед, діагностику фінансової стійкості підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» будемо проводити з використанням коефіцієнтного підходу виходячи з даних табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	0,28	0,30	0,31	0,23	0,25	-0,03
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,72	0,70	0,69	0,77	0,75	0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	3,54	3,35	3,24	4,41	4,03	0,49
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,71	0,70	0,68	0,72	0,71	0,01
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом)	0,39	0,43	0,45	0,29	0,33	-0,06
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	2,54	2,35	2,24	3,41	3,03	0,49
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	0,33	0,29	0,24	0,13	0,22	-0,10
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,22	0,21	0,18	0,10	0,15	-0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,73	0,63	0,49	0,35	0,50	-0,23
Коефіцієнт маневреності позикового капіталу	0,29	0,27	0,22	0,10	0,17	-0,12
Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	0,10	0,03	0,05	0,37	0,49	0,39
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,03	0,01	0,03	0,19	0,13	0,10
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,99	0,99	0,99	0,93	0,95	-0,04

Як показав аналіз, проведений в таблиці 2.7., підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» має неприйнятний стан по ряду показників його фінансової стійкості. Зокрема, коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу) в 2017 році становить 0,25 при нормативному значенні не нижче 0,5, при чому відбулося зменшення значення цього показника на 0,03 пунктів.

Негативним є значення показника коефіцієнта фінансової залежності. При нормативному значенні не більше 2,0 в 2013 році значення цього показника становило 3,54, а в 2017 році відбулося його зростання на 0,49 пункти, що склало 4,03.

Коефіцієнт фінансової стабільності в базовому році становив 0,39, а в 2017 році – 0,33, при нормативному значенні більше за 1. Розрахунки показують, що коефіцієнт фінансової стабільності зменшився за аналізований період на 0,06. Це означає, що підприємство стрімко втрачає фінансову міцність.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про ступінь мобільності (гнучкості) використання власних коштів підприємства. В 2017 році значення цього показника було на рівні критичного (0,5), що свідчить про недостатність гнучкості в використанні власних коштів.

Отже, можна констатувати, що фінансовий потенціал ТОВ «Укравтозапчастина» використовується неефективно, оскільки не забезпечується прийнятний рівень фінансової стабільності підприємства.

Прибуток ТОВ «Укравтозапчастина» - це фінансовий результат його діяльності, який найточніше відображає ефективність реалізації продукції, рівень організації, стан продуктивності праці, рівень собівартості. До того ж це і основа для розвитку підприємства, і запорука добробуту персоналу [31, с.66]. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання ТОВ «Укравтозапчастина», отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують діяльність (табл. 2.8).

За результатами проведеного дослідження встановлено, що ТОВ «Укравтозапчастина» у 2017 році здійснювало свою фінансово-господарську діяльність ефективно.

Таблиця 2.8

Аналіз коефіцієнтів ефективності господарської діяльності ТОВ
«Укравтозапчастина»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.
Валова рентабельність виробничих витрат	32,29	31,79	26,79	19,11	17,14	-15,15
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	3,10	3,15	3,73	5,23	5,83	2,74
Коефіцієнт окупності чистого доходу	4,10	4,15	4,73	6,24	6,82	2,72
Рентабельність операційної діяльності	5,93	7,35	7,00	5,84	10,10	4,17
Рентабельність господарської діяльності	5,25	6,52	6,36	6,76	9,68	4,43
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	4,22	5,17	5,13	5,44	7,72	3,49
Рентабельність активів	9,00	11,62	13,52	18,00	19,64	10,64
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,76	0,76	0,79	0,84	0,86	0,10
Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,94	0,93	0,93	0,94	0,91	-0,03
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	101,60	90,05	96,31	109,32	47,92	-53,67
Коефіцієнт окупності витрат на збут	36,39	25,95	26,50	38,54	25,09	-11,29
Коефіцієнт окупності активів	2,13	2,25	2,64	3,31	2,54	0,41
Рентабельність власного капіталу	0,32	0,40	0,44	0,72	0,81	0,50
Коефіцієнт покриття власного капіталу	0,13	0,13	0,12	0,08	0,09	-0,04
Рентабельність реалізації продукції	26,07	23,70	19,50	14,41	9,38	-16,69

Показники рентабельності основної діяльності, операційної, господарської діяльності мають позитивне значення, що свідчить про значну ефективність господарської діяльності ТОВ «Укравтозапчастина».

Важливими показниками, які співвідносять витрати і доходи підприємства, є коефіцієнти окупності і покриття витрат. Коефіцієнт покриття показує скільки витрат здійснює підприємство, щоб отримати одну гривню від продажу. Відношення чистого доходу до витрат характеризується коефіцієнтом окупності витрат підприємства. Коефіцієнт окупності виробничих витрат в 2017 році збільшився на 2,74 пункти порівняно з 2013 роком.

Зробивши аналіз за даними фінансової звітності основних показників рентабельності господарської діяльності можна дійти висновків, про загальну ефективність як рентабельності виробничої діяльності, так і рентабельності використання власних активів ТОВ «Укравтозапчастина».

2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»

Для визначення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства та покращення його фінансово-економічних показників, спочатку треба визначити види зовнішньоекономічної діяльності, а саме, перелік зовнішньоекономічних операцій, здійснюваних ТОВ «Укравтозапчастина» на території України, умови й порядок їхнього здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також перелік товарів (робіт, послуг), заборонених для імпорту й експорту, визначається законом [42, с.58].

Імпорт – придбання (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарювання товарів (робіт, послуг) із ввозом чи без ввозу таких товарів (робіт, послуг) на територію України, включаючи покупку товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами [30, с.78].

Управління імпорними операціями підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії [24, с.106].

Значна кількість стратегічних рішень, які приймаються менеджерами різних ланок, лежать в основі міжнародної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина». Ефективне управління імпортною діяльністю підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» передбачає виконання організацією ряду необхідних дій, зокрема:

- забезпечення виконання реалізації загальної стратегії таким чином, щоб на рівні поточної діяльності фірми забезпечувалося поетапне досягнення стратегічних цілей підприємства;
- охоплення всіх ключових аспектів, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- орієнтація на успіх при реалізації імпортною діяльністю;

- забезпечення відповідності процесів, що відбуваються на підприємстві, його загальному стратегічному напрямку розвитку як ззовні, так і всередині організації.

Основними нормативно правовими документами, що регулюють імпорتنу діяльність ТОВ «Укравтозапчастина» є: Митний Кодекс України, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін.

До імпорتنих операцій ТОВ «Укравтозапчастина» відносяться:

- придбання товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах комерційного кредиту;
- ввезення товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг в порядку бартерних угод;
- ввезення товарів в рахунок централізованих імпорتنих закупок;
- придбання товарно-матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою;
- отримання товарно-матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги

Сьогодні імпортні операції, особливо в агропромисловому секторі набули особливого поширення. В основному застосовується схема з імпорту сільськогосподарських машин. За такою схемою функціонує досліджуване підприємство ТОВ «Укравтозапчастина». Компанія є офіційним дистриб'ютором сільськогосподарської техніки, зокрема:

- офіційний дилер ЗАТ «Росава», Росія;
- регіональний дистриб'ютор ВАТ «Білшина»;
- офіційний дилер виробника автошин «MICHELIN», Німеччина;
- дилер компанії «Magneton a.s.», Чехія;
- дилер компанії «JUBANA», Литва;
- дилер компанії «Defiant», Польща;
- партнер АТ «Молдагротехніка», Молдова;
- дилер РУП «Бобруйський завод тракторних деталей і агрегатів», Білорусь тощо.

Загальний аналіз обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) ТОВ «Укравтозапчастина» упродовж 2013-2017 рр. представлена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз обсягів реалізованої продукції (наданих послуг)
ТОВ «Укравтозапчастина» у 2013-2017 рр., тис.грн.

Види діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.	
						+, -	%
Реалізація сільгосптехніки	165430	204336	273122	347890	470940	305510	184,68
Поставка запчастин та комплектуючих	105330	155812	177350	202500	321900	216570	205,61
Сервісне обслуговування	32710	52121	102732	113181	110918	78208	239,10
Разом	303470	412269	553204	663571	903758	600288	197,81

Аналіз показав, що ТОВ «Укравтозапчастина» постійно нарощує обсяги господарської діяльності. У 2017 році відбулося зростання обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) на 600288 тис.грн., або на 197,81 % у порівнянні з 2013 роком, що склало 903758 тис.грн. В структурі видів господарської діяльності найбільше значення посідає реалізація сільськогосподарської техніки провідних світових виробників, а саме 52,11 % від загальних обсягів збуту. Водночас, у 2017 році відбулося збільшення обсягів сервісного обслуговування техніки у 2,39 рази порівняно з 2013 роком.

Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» – це комплексне вивчення її організації та перебігу економічних подій з метою встановлення результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності діяльності. База аналітичної інформації міститься в первинному бухгалтерському і статистичному обліку, бухгалтерській, податковій і статистичній звітності, внутрішніх звітах бухгалтерії ТОВ «Укравтозапчастина».

Однією з найбільш інформаційноємних документів є Декларація про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами. Вона дає можливість оцінити фінансові вкладення, вартість і види майна за кордоном. доходи в інвалюті, вартість експортованих

послуг, виручку від експорту товарів, суми векселів за імпорнтними контрактами, вартість імпортованих товарів.

Основні завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» полягають в [42, с.38]:

- оцінці рівня та якості виконання підприємством зобов'язань щодо угод з іноземними партнерами;
- дослідження динаміки діяльності ;
- оцінці раціональності використання коштів, пов'язаних із здійсненням кожного з видів зовнішньоекономічної діяльності ;
- оцінці фінансових результатів за видами діяльності;
- характеристиці впливу зовнішньоекономічної діяльності на основні якісні показники діяльності підприємства, його загальний фінансовий стан, платоспроможність тощо;

Стосовно зовнішньоекономічної діяльності можливе застосування таких видів аналізу [60, с.134]:

- загальноекономічний;
- техніко-економічний;
- фінансово-економічний;
- функціонально-вартісний.

Залежно від основної мети аналізу можуть застосовуватися попередній, поточний і підсумковий види аналізу.

Попередній аналіз проводиться на етапі, що передує укладенню угод із зарубіжними партнерами з метою вибору оптимального варіанта; при розрахунках цін на продукцію, призначену на експорт; при розрахунку розміру націнки на імпорнтні товари тощо.

Поточний аналіз проводиться в процесі реалізації зовнішньоекономічних операцій, а тому він є оперативним і найдієвішим. Він здійснюється як в межах доби, так і до одного кварталу, це залежить від внутрішніх потреб управління.

Основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» є імпорнт зарубіжної сільськогосподарської техніки та

запчастин для неї, а тому необхідно передусім провести аналіз товарної структури імпорту підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Аналіз товарної структури імпорту підприємства ТОВ «Укравтозапчастина»
протягом 2013-2017 років

Товарна позиція	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. до 2013 р.		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	+/-, п.с.
Трактори	34320	17,3	44508	17,5	53401	17,9	75913	17,9	81853	13,6	47533	138,5	-3,7
Сільгосп-техніка	33637	17,0	42473	16,7	47136	15,8	65616	15,5	80597	13,4	46960	139,6	-3,6
Спеціальна техніка	59273	29,9	68415	26,9	75776	25,4	94859	22,4	82212	13,6	22939	38,7	-16,3
Вантажна техніка	22374	11,3	32554	12,8	41170	13,8	58024	13,7	113805	18,9	91431	408,6	7,6
Причіпи	25067	12,6	33572	13,2	42960	14,4	51027	12,0	100342	16,6	75275	300,3	4,0
Запасні частини	23664	11,9	32809	12,9	37888	12,7	78356	18,5	144320	23,9	120656	509,9	12,0
Разом	198334	100	254332	100	298331	100	423795	100	603128	100	404794	204,1	x

Результати аналізу засвідчили, що у 2017 році обсяги імпорту сільськогосподарської техніки склали 603128 тис.грн, що більше у 2,04 рази, ніж у 2013 році. Таким чином, підприємство нарощує іспорт товарів. В структурі імпортованих товарів найбільшу частку (23,9 %) займає ввезення запасних частин до сільськогосподарської техніки. Приблизно однаковою за питомою вагою є ввезення тракторів (13,6 %), сільгосптехніки (13,4 %), спеціальної техніки (13,6 %). Водночас, в структурі імпорту товарів відбулося скорочення ввезення тракторів на 3,7 пункти, сільгосптехніки на 3,6 пункти, спеціальної техніки на 16,3 пункти.

Аналіз географічної структури імпорту підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017 років представлено в табл. 2.11.

За результатами дослідження географічної структури імпорту підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017 років встановлено, що найбільше зовнішньоторгівельних відносин підприємство має з контрагентами з Республіки Білорусь. В структурі імпорту 48,5 %

сільськогосподарської техніки ввозиться з цієї країни. Важливе місце належить зовнішньоторгівельним відносинам з російськими постачальниками.

Таблиця 2.11

Аналіз географічної структури імпорту підприємства
ТОВ «Укравтозапчастина» протягом 2013-2017 років

Країна	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. до 2013 р.		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	+/-, п.с.
Литва	1707	0,9	3306	1,3	4177	1,4	5215	1,2	10411	1,7	8704	509,9	0,9
Чехія	2579	1,3	2798	1,1	3580	1,2	5941	1,4	19207	3,2	16628	644,7	1,9
Польща	9026	4,6	13988	5,5	17303	5,8	23896	5,6	60492	10,0	51466	570,2	5,5
Німеччина	86311	43,5	102241	40,2	115156	38,6	169188	39,9	81135	13,5	-5176	-6,0	-30,1
Росія	33941	17,1	42473	16,7	48031	16,1	59675	14,1	139653	23,2	105712	311,5	6,0
Білорусь	64771	32,7	89525	35,2	110084	36,9	159880	37,7	292230	48,5	227459	351,2	15,8
Разом	198334	100	254332	100	298331	100	423795	100	603128	100	404794	204,1	x

В цілому, можна стверджувати, що в 2017 році імпортні операції з постачання сільськогосподарської техніки ТОВ «Укравтозапчастина» збільшились, внаслідок чого підприємство отримало значні фінансові результати від господарської діяльності.

Дохід, який є одним з основних фінансових показників і результатом зовнішньоекономічних операцій з постачання сільськогосподарської техніки ТОВ «Укравтозапчастина», забезпечує потребу в коштах не тільки самого підприємства, але і держави в цілому. Тому, для успішного ведення господарської діяльності підприємства фінансовий відділ в умовах ринку повинен здійснювати планування доходу. За допомогою даних фінансової звітності підприємства проведемо аналіз доходів в розрізі видів імпортних операцій ТОВ «Укравтозапчастина» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динаміка та структура доходів від здійснення імпортних операцій
ТОВ «Укравтозапчастина», тис.грн.

Товарна позиція	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. до 2013 р.		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	+/-, п.с.
Трактори	41236	15,9	40947	16,1	48628	16,3	98123	17,4	110453	14,4	69217	167,9	-1,5
Сільгосп-техніка	46312	17,8	43999	17,3	49225	16,5	91548	16,2	95332	12,4	49020	105,8	-5,4

Продовження таблиці 2.12

Спеціальна техніка	81590	31,4	72485	28,5	79953	26,8	120326	21,3	107328	14,0	25738	31,5	-17,4
Вантажна техніка	24517	9,4	26959	10,6	31325	10,5	71665	12,7	135331	17,7	110814	452,0	8,2
Причіпи	30543	11,8	29757	11,7	36396	12,2	72314	12,8	132769	17,3	102226	334,7	5,6
Запасні частини	35776	13,8	40184	15,8	52805	17,7	110887	19,6	185335	24,2	149559	418,0	10,4
Разом	259974	100	254332	100	298331	100	564863	100	766548	100	506574	194,9	x

Аналіз показав, що головними напрямками зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» за обсягами отриманого доходу від реалізації на внутрішньому ринку імпортованих товарів є реалізація запасних частин до сільськогосподарської техніки. У 2017 році від реалізації цієї категорії товарів підприємство отримало 185335 тис.грн. доходу, що у 4,18 разів більше, ніж у 2013 році. Водночас, в структурі отриманих доходів відбулося скорочення обсягів збуту тракторів на 1,5 пункти, сільгосптехніки на 5,4 пункти, спеціальної техніки на 17,4 пункти.

Прибуток від здійснення зовнішньоекономічної діяльності – це той показник, який дає можливість оцінити результативність здійснення господарської діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» на міжнародному ринку. Аналіз обсягів чистого прибутку від здійснення імпортних операцій ТОВ «Укравтозапчастина» представлено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка та структура прибутку від здійснення імпортних операцій
ТОВ «Укравтозапчастина», тис.грн.

Товарна позиція	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. до 2013 р.		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	% +/-, п.с.	
Трактори	6916	11,2	11007	12,3	16329	13,9	22210	15,7	28600	17,5	21684	313,5	6,3
Сільгосп-техніка	12675	20,6	18351	20,5	23925	20,4	25932	18,4	14735	9,0	2060	16,3	-11,5
Спеціальна техніка	22317	36,2	24846	27,8	24077	20,5	25467	18,1	25116	15,4	2799	12,5	-20,8
Вантажна техніка	2143	3,5	4958	5,6	7186	6,1	13641	9,7	21526	13,2	19383	904,5	9,7
Причіпи	5476	8,9	11445	12,8	25765	22,0	21287	15,1	32427	19,8	26951	492,2	11,0
Запасні частини	12112	19,7	18735	21,0	19939	17,0	32531	23,1	41015	25,1	28903	238,6	5,5
Разом	61640	100	89342	100	117221	100	141068	100	163420	100	101780	165,1	0

аналіз показав, що в цілому компанія ТОВ «Укравтозапчастина» у 2017 році отримало прибутку від імпорتنих операцій в обсязі 163420 тис.грн., що на 101780 тис.грн., або на 165,1 % більше, ніж у 2013 році. Найбільш прибутковою є міжнародна діяльність з реалізації імпорتنих запасних частин – 41015 тис.грн., а найменш прибутковою – реалізація імпоротної сільгосптехніки – 14735 тис.грн. також, за результатами проведеного досліджено можна стверджувати, що за темпами зростання рівня прибутковості найбільш перспективними видами діяльності є постачання вантажної техніки та причіпів на внутрішній ринок.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність імпорتنих операцій за видами товарів, які постачаються ТОВ «Укравтозапчастина» (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Динаміка рентабельності здійснення імпорتنих операцій

ТОВ «Укравтозапчастина», %

Товарна позиція	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р.
Трактори	16,77	26,88	33,58	22,63	25,89	9,12
Сільгосптехніка	27,37	41,71	48,60	28,33	15,46	-11,91
Спеціальна техніка	27,35	34,28	30,11	21,17	23,4	-3,95
Вантажна техніка	8,74	18,39	22,94	19,03	15,91	7,17
Причіпи	17,93	38,46	70,79	29,44	24,42	6,49
Запасні частини	33,86	46,62	37,76	29,34	22,13	-11,72
Разом	23,71	35,13	39,29	24,97	21,32	-2,39

Аналіз показав, що найбільш рентабельною є діяльність з імпорту та реалізації на внутрішньому ринку тракторів – 25,89 % у 2017 році, та причіпів – 24,42 %. Водночас, відбулося скорочення ефективності імпоротної діяльності за наступними товарними позиціями: сільгосптехніки – на 11,91 %, спеціальної техніки – на 3,95 %, запасних частин – на 11,72 %. В цілому зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Укравтозапчастина» є рентабельною на рівні 21,32 %, проте у 2017 році відбулося загальне її скорочення на 2,39 пункти.

На підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина» усіма питаннями, пов'язаними з управлінням зовнішньоекономічною діяльністю займається служба зовнішньоекономічної діяльності. Служба зовнішньоекономічної діяльності (СЗЕД) ТОВ «Укравтозапчастина» не є самостійним структурним підрозділом підприємства. Вона становить частину апарату управління ТОВ «Укравтозапчастина». Її головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. ін. Він створюється для планування, організації і координації ЗЕД (хоча на практиці трапляються й інші варіанти).

Головними завданнями СЗЕД ТОВ «Укравтозапчастина» є такі:

1. Участь у розробці стратегії ЗЕД підприємства.
2. Сприяння розвитку ЗЕД з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.
3. Управління експортно-імпортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.
4. Забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.
5. Вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збирання і накопичення відповідної інформації.
6. Організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.
7. Здійснення рекламної діяльності.
8. Організація протокольних заходів та ін.

Відповідно до завдань визначені функції СЗЕД і сформована організаційна структура управління. СЗЕД на ТОВ «Укравтозапчастина» очолює начальник служби. Служба складається із секторів і спеціалістів.

У нашому прикладі організаційна структура управління СЗЕД ТОВ «Укравтозапчастина» схематично представлена на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Організаційна схема служби зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» [18]

Кожен із секторів має конкретні завдання і виконує відповідні функції.

Наприклад, комерційний сектор має забезпечувати виконання зобов'язань за міжнародними контрактами й угодами, участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно з контрактом і контроль за їх виконанням; перегляд рекламаций з експорту та імпорту тощо.

Економічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т. ін.

Сектор маркетингу як провідна служба підприємства вивчає кон'юнктуру світових ринків, бере участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці та здійсненні рекламних заходів, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання науково-технічного сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції, її конкурентоспроможність, брати участь у розробці пропозицій щодо оновлення виробництва, випуску нової продукції; забезпечувати технічне обслуговування експортної продукції та ін.

Протокольний сектор готує й організовує протокольні заходи, виконує доручення керівництва підприємства щодо зустрічей, прийняття і проведів представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що основою зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ

«Укравтозапчастина» є імпорт зарубіжної сільськогосподарської техніки та запчастин для неї. Підприємство здійснює цю діяльність ефективно, про що засвідчили високі показники прибутковості та рентабельності імпортних операцій за усіма товарними позиціями.

2.3. Оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина»

Для об'єктивного дослідження сучасного стану міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина», передусім, необхідно оцінити чинники, які впливають на формування міжнародної конкурентоспроможності компанії на ринку. При цьому, усі чинники впливу на міжнародну конкурентоспроможність ТОВ «Укравтозапчастина» слід поділяти на дві категорії: внутрішні чинники та зовнішні чинники впливу.

Внутрішні чинники впливу являють собою параметри внутрішнього потенціалу, які формують міжнародну конкурентоспроможність ТОВ «Укравтозапчастина». Узагальнену оцінку внутрішнього потенціалу формування міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» будемо подавати у вигляді таблиці «Оцінки основних бізнес-процесів підприємства» (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Характеристика основних бізнес-процесів міжнародної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»

Назва бізнес-процесу	Опис	Оцінка за 10-ю шкалою	
		негативна	позитивна
Надання основних послуг в системі міжнародної діяльності	Надання повного комплексу основних послуг з постачання та обслуговування іноземної сільськогосподарської техніки, планування імпорту за усіма товарними категоріями у відповідності до існуючого попиту на міжнародному ринку	-	8
Розвиток додаткових послуг в системі	Надання широкого асортименту комплексу додаткового послуг з придбання та обслуговування сільськогосподарської техніки (кредитування та лізинг техніки, транспортне	-	7

Продовження таблиці 2.15

міжнародної діяльності	забезпечення, додатковий сервіс, індивідуальні замовлення імпорту товарів)		
Кадровий менеджмент системи міжнародної діяльності	Компанія формує власний кадровий потенціал на основі постійного підвищення професіоналізму персоналу, відслідковування тенденцій на ринку праці, залучення фахівців у сфері міжнародного бізнесу	-	7
Фінансовий стан	Підприємство характеризується стійким фінансовим станом, постійно збільшує фінансові результати та рівень рентабельності господарської діяльності	-	7
Маркетинг на міжнародних ринках	Розроблено ефективний комплекс маркетингу у сферах товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики для міжнародних ринків	-	8
Інноваційний менеджмент	Компанія вважається однією з найбільш інноваційних компаній на ринку виробництва та постачання сільськогосподарської техніки України	-	9
Корпоративна культура	У компанії підтримується кодекс корпоративної та соціальної відповідальності перед власними співробітниками та міжнародними суб'єктами господарювання в цілому	-	7
Імідж на міжнародному рівні	Сформований стійкий та впізнаваний бренд компанії на міжнародному ринку.	-	8

Для аналізу внутрішнього середовища впливу на міжнародну конкурентоспроможність проведемо SNW-аналіз за яким оцінюється стан внутрішнього середовища підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» за низкою позицій. Кожна позиція отримує одну із трьох оцінок [65, с.156]: сильна (Strength); нейтральна (Neutral); слабка (Weakness). Головне завдання SNW-аналізу – виявлення «активу» (S) і «пасиву» (W) підприємства ТОВ «Укравтозапчастина». Завдання нової стратегії розвитку – використання активу для нейтралізації і усунення пасиву. SNW-аналіз міжнародної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» наведено у табл. 2.16.

На рис. 2.3 відображено графічну інтерпретацію SNW-аналізу внутрішніх чинників впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Укравтозапчастина».

Таблиця 2.16

SNW-аналіз розвитку внутрішніх чинників впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Укравтозапчастина»

№ з/п	Ключові параметри діяльності	S	N	W
1	Навчання персоналу системи міжнародного менеджменту		5	
2	Умови праці персоналу системи міжнародного менеджменту	9		
3	Мотивація і стимулювання персоналу системи міжнародного менеджменту	8		
4	Плинність кадрів системи менеджменту та маркетингу міжнародної діяльності			1
5	Кваліфікація персоналу системи міжнародного менеджменту		5	
6	Оцінка якості роботи персоналу системи міжнародного менеджменту		6	
7	Соціальний пакет		5	
8	Організація планування міжнародної конкурентоспроможності			3
9	Рівень технічної оснащеності працівників системи міжнародного менеджменту		5	
10	Інформаційне забезпечення оцінки міжнародної конкурентоспроможності	8		
11	Якість послуг, що надаються на міжнародних ринках	10		
12	Організація управління міжнародною конкурентоспроможністю на підприємстві			2
13	Обсяги надання послуг на міжнародних ринках			2
14	Асортимент послуг, що надаються на міжнародних ринках		6	
15	Чисельність персоналу системи міжнародного менеджменту			3
16	Заробітна плата персоналу системи міжнародного менеджменту	8		
17	Імідж (ділова репутація) підприємства на міжнародному ринку		7	
18	Психологічний клімат у колективі	9		
19	Фінансова стійкість підприємства		5	
20	Територіальне розташування		5	
21	Цінова політика	9		
22	Географічна спрямованість міжнародних послуг			3
23	Орієнтація на споживача	8		
24	Стратегія розвитку конкурентоспроможності підприємства			2

Ступінь вагомості параметрів внутрішнього середовища діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» було оцінено експертами за 10-ти бальною шкалою.

Дані табл. 2.16 свідчать про те, що найбільш сильними сторонами системи внутрішнього потенціалу підприємства є якість послуг, які надаються на міжнародному ринку, цінова політика, психологічний клімат в колективі та умови праці працівників системи міжнародного менеджменту. Слабкими сторонами є плинність кадрів, стратегія міжнародної конкурентоспроможності

підприємства, організація маркетингу та обсяг реалізації продукції фірми на міжнародних ринках.

В комплексі моделей аналізу чинників впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» активно використовуються методики PEST-аналізу та SWOT-аналізу. Ці аналітичні моделі передбачають моніторинг діяльності та міжнародному ринку підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» з метою розробки ефективної стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності.

Для аналізу зовнішнього ринкового середовища міжнародного розвитку непрямого впливу підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» проведено PEST-аналіз. Аббревіатура PEST поєднує в собі перші літери слів: «Policy», «Economy», «Society», «Technology», що в перекладі – політика, економіка, соціум (суспільство), технологія [65, с.136].

Політичний фактор міжнародного середовища вивчається у першу чергу для того, щоб мати уявлення про наміри органів державної влади щодо розвитку суспільства та засоби, за допомогою яких держава передбачає реалізовувати свою міжнародну політику у сфері розвитку машинобудування.

Аналіз економічного аспекту міжнародного середовища дозволяє зрозуміти, як на рівні держави формуються і розподіляються економічні ресурси. Для більшості підприємств це є найважливішою умовою їх ділової активності на міжнародних ринках.

Вивчення соціальної компоненти міжнародного оточення спрямовано на те, щоб усвідомити і оцінити вплив на бізнес таких соціальних явищ як відношення людей до праці і якості життя, мобільність людей, активність споживачів в певних країнах тощо.

Аналіз технологічної компоненти дозволяє передбачати можливості, пов'язані з розвитком науки і техніки, своєчасно перейти на виробництво та реалізацію технологічно перспективного продукту, спрогнозувати момент відмови від технології, що використовується.

У табл. 2.17 представлено PEST-аналіз макросередовища міжнародного розвитку непрямого впливу підприємства ТОВ «Укравтозапчастина».

Таблиця 2.17

PEST-аналіз факторів зовнішнього макросередовища непрямого впливу на міжнародну конкурентоспроможність ТОВ «Укравтозапчастина»

Група факторів	Можливість	Ступінь впливу	Загроза	Ступінь впливу
Політичні і правові	1. Стабільна політична ситуація в країні щодо розвитку міжнародного співробітництва в сфері машинобудування	2	1. Недосконалість державної політики у сфері інвестування в розвиток машинобудування	2
	2. Державне регулювання міжнародної діяльності у галузі машинобудування	4	2. Захист внутрішнього ринку іноземних країн для входження вітчизняних виробників галузі машинобудування	4
	3. Створення конкурентоспроможного машинобудівного комплексу, що задовольняє потреби вітчизняних і зарубіжних споживачів у різноманітних товарах, розвиток суміжних галузей	3	3. Неefективна практика виконання існуючого законодавства в у галузі машинобудування	2
Економічні	1. Зростання купівельної спроможності покупців на зовнішніх ринках	3	1. Зменшення купівельної спроможності покупців на зовнішніх ринках	4
	2. Істотне уповільнення темпів інфляції в країні	2	2. Підвищення цін на продукцію галузі машинобудування в іноземних країнах	4
	3. Продовження економічного зростання	3	3. Недосконалість оподаткування	3
Соціальні	1. Зростання реальних грошових доходів населення	4	1. Зростання сумарної заборгованості з заробітної плати	4
	2. Зростання схильності населення до організованих заощаджень	4	2. Соціальна незахищеність населення	2
	3. Зростання кількості кваліфікованих фахівців внаслідок підвищеної уваги молоді до освіти	2	3. Відсутність сприятливих економічних умов, які дозволяють громадянам забезпечувати високий рівень споживання	4

Продовження таблиці 2.17

	4. Вивчення і застосування закордонного досвіду, використання ефективних методів управління	2	4. Високий рівень смертності	2
Технічні	1. Впровадження програми інформатизації та розвитку економічної діяльності на основі інтернет-технологій та інших сучасних інформаційних технологій, системи електронної комерції у сфері збуту продукції галузі машинобудування	4	1. Можливість використання міжнародними конкурентами сучасних технологій, які дозволяють зайняти більш вигідне становище за асортиментом продукції та рівнем витрат	3

Ступінь впливу факторів було оцінено експертами за 5-ти бальною шкалою. Аналізуючи зовнішнє ринкове середовище міжнародного розвитку непрямого впливу підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» можна сказати про те, що на сьогодні у компанії є всі можливості для розвитку її міжнародної діяльності. Найвагоміший вплив спричиняють соціальний та політичний фактори.

Аналіз зовнішнього мікросередовища прямого впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» представлено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Аналіз зовнішнього мікросередовища прямого впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Укравтозапчастина»

Можливість	Ступінь впливу	Загроза	Ступінь впливу
Споживачі			
Виявлення тенденції зростання цільового міжнародного ринку	3	Високий ступінь мінливості потреб, вимог і смаків покупців на міжнародних ринках	2
Виявлення потенційного попиту міжнародного ринку	4	Значна привабливість цільового сегменту для міжнародних конкурентів	3
Високий ступінь прихильності іноземних покупців до продукції фірми	5	Слабка здатність підприємства до ефективного функціонування в привабливому сегменті міжнародного ринку	3

Продовження таблиці 2.18

Обмежена можливість покупців у виборі інших продавців міжнародного ринку	3	Низький ступінь задоволеності покупців міжнародного ринку товарами (сервісом) підприємства	4
Висока чутливість покупців до реклами, різних дій щодо стимулювання збуту	3	Низький рівень інформованості покупців про товари підприємства	4
Сприятливе ставлення покупців міжнародного ринку до інноваційних рішень підприємства в галузі асортиментної політики	2	Висока чутливість покупців міжнародного ринку до ціни	4
Посередники			
Укладення довгострокових договорів співпраці з міжнародними посередниками	4	Відсутність пільг з боку міжнародних посередників	2
Надання міжнародними посередниками вигідних для фірми форм оплати та умов надання послуг	4	Скорочення кількості міжнародних посередників, які надають необхідні для підприємства послуги	4
Розширення кількості міжнародних посередників підприємства	3	Збільшення кількості міжнародних посередників на шляху від виробника до підприємства	3
		Посилення тиску з боку міжнародних посередників	3
Конкуренти			
Нові міжнародні конкуренти стимулюють розвиток компанії	4	Поява нових міжнародних конкурентів, що веде до зниження стійкості фірми на ринку	4

Він містить визначення можливостей і ступінь впливу факторів на міжнародну конкурентоспроможність ТОВ «Укравтозапчастина», вивчає споживачів, конкурентів, посередників, та допомагає виявити можливість і ступінь впливу домінуючих факторів, можливі варіанти відповідних реакцій підприємства, побудувати профіль безпосереднього оточення міжнародної діяльності підприємства.

Ступінь впливу факторів було оцінено експертами за 5-ти бальною шкалою. Аналізуючи дані табл. 2.18, можна зробити висновки, що найбільш впливовими міжнародними факторами мікросередовища є високий ступінь прихильності міжнародних покупців до продукції та послуг ТОВ

«Укравтозапчастина», надання посередниками вигідних для фірми форм оплати та умов отримання продукції, низький рівень інформованості покупців про товари та послуги підприємства, невідповідність асортименту (якості) товарів вимогам покупців, висока чутливість покупців до ціни.

Таким чином, аналіз міжнародного середовища, як він проводиться в управлінні міжнародним розвитком, спрямований на виявлення загроз і можливостей, що можуть виникнути в зовнішньому середовищі стосовно організації, і сильних і слабких сторін, якими володіє організація. Саме для вирішення цієї задачі і розроблена методика SWOT-аналізу середовища, що використовуються в управлінні [79, с.291].

Застосовуваний для аналізу середовища формування міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» метод SWOT (англ. SWOT) – сила (strength), слабкість (weakness), можливості (opportunities) і загрози (threats) – є широко визнаним підходом, що дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища. Застосовуючи метод SWOT, вдається встановити лінії зв'язку між силою і слабкістю, що притаманні організації, і зовнішніми загрозами і можливостями у міжнародній діяльності. В основу даної методології аналізу покладена теорія М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі [48, с.47].

У табл. 2.19 розроблено SWOT-аналіз міжнародної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина», при використанні основних моментів із попередньо проведених аналізів внутрішнього середовища фірми, макро- та мікро- оточення впливу на міжнародну конкурентоспроможність.

У поточній ситуації ТОВ «Укравтозапчастина» необхідно дотримуватись конкурентної стратегії: використовувати свої «можливості» для мінімізації своїх «слабких сторін» у системі управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Таблиця 2.19

**SWOT-аналіз стратегії розвитку міжнародної конкурентоспроможності
підприємства ТОВ «Укравтозапчастина»**

	Можливості	Загрози
<p align="center">Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Державне регулювання міжнародної діяльності у галузі машинобудування 2. Зростання купівельної спроможності населення на зовнішніх ринках 3. Впровадження програми інформатизації та розвитку економічної діяльності на основі інтернет-технологій 4. Виявлення потенційного попиту на міжнародні товари та послуги 5. Високий ступінь прихильності іноземних покупців до товарів та послуг фірми 6. Укладення довгострокових договорів співпраці з міжнародними посередниками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недосконалість державної політики у сфері інвестування розвитку галузі 2. Неприятливий діловий клімат щодо розвитку галузі машинобудування 3. Значна привабливість цільового сегменту для міжнародних конкурентів 4. Висока чутливість міжнародних покупців до ціни 5. Скорочення кількості міжнародних посередників, які надають необхідні для підприємства послуги 6. Поява нових міжнародних конкурентів, що веде до зниження стійкості фірми на ринку продукції машинобудування
<p>Сильні сторони</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гарні умови праці персоналу системи міжнародного менеджменту 2. Сучасне інформаційне забезпечення управління міжнародною діяльністю 3. Висока якість товарів та послуг, що надаються 4. Стійкий психологічний клімат у колективі 5. Гнучка цінова політика 	<p>В даному випадку підприємству необхідно розглядати стратегію агресивного розвитку на міжнародному ринку та розробки стратегії для активізації власних сильних сторін для реалізації можливостей зовнішнього середовища щодо посилення міжнародної конкурентоспроможності</p>
		<p>Потрібно проводити гнучку конкурентну політику для того, щоб використовувати власні сильні сторони для захисту від несприятливих факторів розвитку міжнародного конкурентного середовища компанії</p>

Продовження таблиці 2.19

Слабкі сторони	1. Значна плинність кадрів міжнародного менеджменту 2. Організація міжнародного менеджменту підприємстві 3. Територіальна спрямованість діяльності 4. Недосконала стратегія міжнародної конкурентоспроможності підприємства	Використовувати стратегію розвитку внутрішнього потенціалу компанії шляхом використання тих можливостей, які відкриває зовнішнє оточення фірми щодо посилення міжнародної конкурентоспроможності	В цій ситуації компанії необхідно повністю переглядати стратегію розвитку, здійснювати реструктуризацію або ліквідувати нерентабельні напрями міжнародної діяльності
----------------	--	--	--

Основними конкурентними заходами при обраній стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю ТОВ «Укравтозапчастина» можуть бути:

- забезпечення оновлення висококваліфікованого персоналу, для стимулювання розвитку фірми, оскільки у нового співробітника «свіже» мислення та погляд на ситуацію на міжнародних ринках;

- впровадження інтернет-технологій та інших сучасних інформаційних технологій, призводить до покращення організації системи управління міжнародною конкурентоспроможністю на підприємстві, за допомогою інтернет-реклами фірма стає більш відомою, а споживачі на зарубіжних ринках більш інформованими;

- надання міжнародними посередниками вигідних для фірми форм оплати та умов отримання послуг, дає можливість розробки ефективної стратегії розвитку міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

- високий ступінь прихильності покупців до послуг фірми, зростання реальних грошових доходів населення та правильна організація стратегії діяльності, призводить до збільшення обсягів реалізації на зовнішніх ринках.

Міжнародне конкурентне середовище діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» представлене відповідною кількістю компаній, які діють

на ринку продукції сільськогосподарського машинобудування України та міжнародному ринку. В таких умовах важливим завданням аналізу є визначення основних конкурентів та конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина».

У випадку існування великої кількості конкурентів необхідне застосування аналітичної методики картування стратегічних груп. Ця методика дозволяє представити загальну картину конкуренції, оцінити місце кожної організації в ній. Її ефективність буде найбільш високою, якщо кількість конкурентів значна і неможливо детально дослідити кожну організацію.

Стратегічна група конкурентів – це певна кількість підприємств, які посідають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних і тих самих конкурентних переваг і однаковими методами [39, с.125].

Побудуємо «карту стратегічних груп конкурентів» ТОВ «Укравтозапчастина». Спочатку оберемо найсуттєвіші характеристики продуктів галузі, які будемо оцінювати. Практика свідчить, що найбільш оптимальним є варіант оцінки за показниками: 1) співвідношення ціна/якість та 2) потужність підприємства. Розрахуємо обрані характеристики за кожним підприємством, що функціонує в галузі реалізації продукції сільськогосподарського машинобудування (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Аналіз конкурентного становища підприємств на міжнародному ринку постачання продукції сільськогосподарського машинобудування

Підприємство-імпортер	Оцінка ціни, балів	Оцінка якості, балів	Співвідношення ціна/якість	Потужність підприємства (обсяги збуту), тис.грн.	Частка на ринку, %
ТОВ «Агро-імпорт» (1)	5	4	4,5	130012	4,57
ТОВ «Укравтозапчастина» (2)	8	6	7,0	903758	31,78
ТОВ «Світ Агротехніки» (3)	9	8	8,5	916777	32,24
ТОВ «Автоальянс» (4)	4	3	3,5	117626	4,14
ТОВ «Агротехсоюз» (5)	6	6	6,0	566793	19,94

Продовження таблиці 2.20

ТОВ «Авто-Україна» (6)	5	3	4,0	133991	4,71
Інші (7)	3	3	3,0	74499	2,62
Всього	X	X	X	2843728	100,00

В нашому випадку бальна оцінка ціни та якості продукції встановлена експертним шляхом спеціалістами ТОВ «Укравтозапчастина» на основі аналітичних досліджень.

Будуємо карту стратегічних груп конкурентів ТОВ «Укравтозапчастина» згідно визначених показників (рис. 2.4).

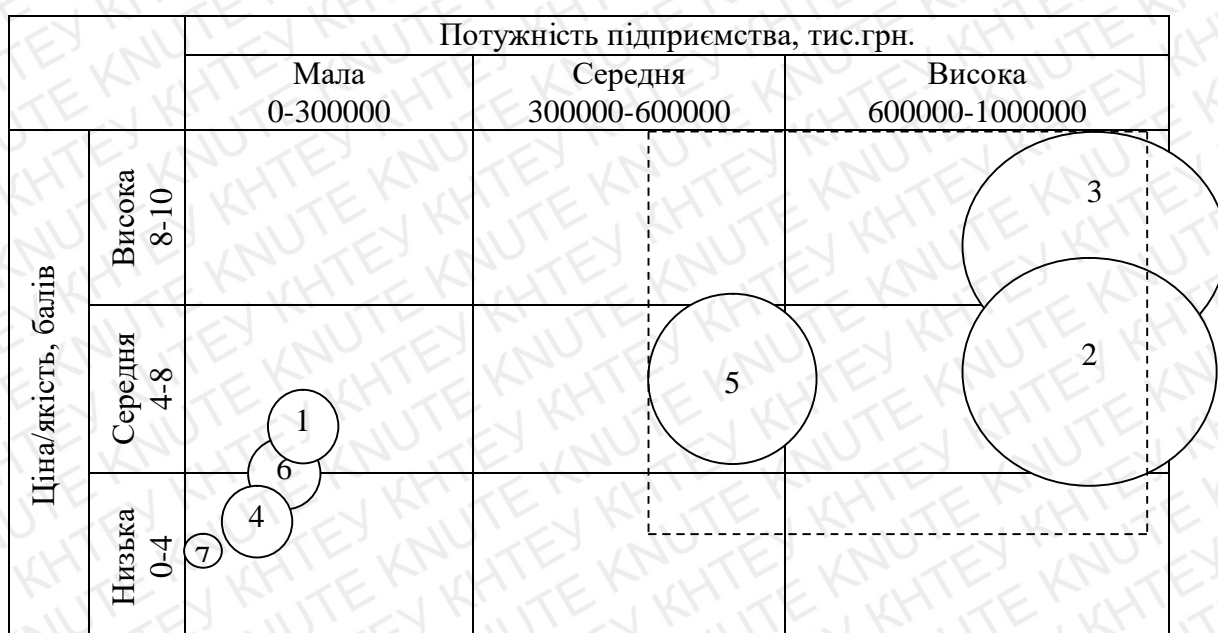


Рис. 2.4. Карта стратегічних груп конкурентів ТОВ «Укравтозапчастина» на міжнародному ринку постачання продукції сільськогосподарського машинобудування

Підприємства, що опиняються близько один від одного об'єднують в одну стратегічну групу. В нашому випадку в одну групу з ТОВ «Укравтозапчастина» доцільно віднести ще такі, як ТОВ «Світ Агротехніки» (3), ТОВ «Агротехсоюз» (5). Це означає, що в своїй міжнародній діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» повинно звертати увагу передусім на конкурентну боротьбу саме з цими конкурентами.

Наступним кроком в галузевому аналізі конкурентної позиції підприємства

на міжнародному ринку є використання методики оцінки конкурентної сили в порівнянні з основними конкурентами у сфері міжнародного постачання продукції сільськогосподарського машинобудування. Такий аналіз необхідно проводити як порівняльний аналіз, причому головний напрям уваги має спрямовуватися на міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Це означає, що внутрішні фактори – це, насамперед, фактори конкурентоспроможності [9, с.36].

Оцінка абсолютної конкурентної сили підприємства здійснюється за такою методикою. Спочатку вибирається перелік факторів, що визначають сильні і слабкі сторони міжнародної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина». Потім проводиться порівняння оцінок цих факторів з оцінками найсильніших конкурентів (тих що визначені на карті SGK), причому показник абсолютної конкурентної сили розраховується як алгебраїчна сума різниць між оцінками підприємства, що досліджується, і найвищими оцінками серед конкурентів [9, с.52].

Розрахунки за вказаною формулою наведені в таблиці 2.21. Для спрощування зважування факторів не використовується.

Таблиця 2.21

Аналіз звичайної і абсолютної конкурентної сили ТОВ «Укравтозапчастина» на міжнародному ринку постачання продукції сільськогосподарського машинобудування

№ з/п	Фактори	Оцінка (0 ... 10 балів)			
		С _{к1} (ТОВ «Світ Агротехніки»))	С _{к2} (ТОВ «Агротех- союз»)	ТОВ «Укравтозапчастина»	
				С _i	С _i – max С _{кj}
1.	Прибутковість міжнародної діяльності	5	10	7	-3
2.	Ринкова частка на міжнародному ринку з імпорту продукції сільськогосподарського машинобудування	5	7	10	+3
3.	Репутація у середовищі міжнародних дистрибуторів продукції сільськогосподарського машинобудування	8	10	9	-1

Продовження таблиці 2.21

4.	Рівень сервісу на міжнародних ринках	7	8	8	0
5.	Обсяги імпорту на зовнішніх ринках	9	8	9	0
6.	Фінанси	6	6	10	+4
7.	Трудові ресурси системи міжнародного менеджменту	7	9	8	-1
8.	Організація і менеджмент міжнародної діяльності	7	8	9	+1
9.	Нові види продукції та обслуговування для іноземних ринків	9	7	7	-2
10.	Система просування та збуту послуг на зовнішніх ринках	6	7	7	0
Конкурентна сила (рівень міжнародної конкурентоспроможності)		69	80	84	+2

Звичайна оцінка конкурентної сили ТОВ «Укравтозапчастина» становить 84 бали – перше значення серед фірм-конкурентів. Цей показник дозволяє здійснити попарне порівняння з конкурентною силою конкурентів (наприклад, ТОВ «Укравтозапчастина» випереджає першого конкурента на 4 бали та другого – на 15 балів).

Абсолютна конкурентна сила – це показник, який має інакший зміст. Він дозволяє визначити позицію фірми, що досліджується, відносно умовної «ідеальної» компанії [9, с.36].

Отже, абсолютна конкурентна сила ТОВ «Укравтозапчастина» оцінюється у (+2) бали. Для того, щоб знати, мало це чи багато, необхідно за даними табл. 2.21 визначити абсолютну силу інших двох конкурентів. Цей показник становить (-6) та (-23) балів для 1-го та 2-го конкурентів відповідно. Як бачимо, підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» має позитивне значення абсолютної конкурентної сили.

Однак, також слід відзначити, що за показниками прибутковості, репутації, якості персоналу та нових видів продукції та послуг у системі міжнародної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» відстає від своїх конкурентів. З іншого боку, лідируюче становище ТОВ «Укравтозапчастина» також є нестійким, оскільки головні міжнародні конкурентні переваги цього суб'єкта

господарування досягаються лише за рахунок великої ринкової частки (+3 бали) та потужностей (+4 бали). Отже, можна зробити висновок про стійке конкурентне становище та існуючі конкурентні переваги підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» на міжнародному ринку продукції сільськогосподарського машинобудування.

Висновки до розділу 2

За результатами проведеного дослідження сучасного рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що ТОВ «Укравтозапчастина» засноване в 1995 році, посідає лідируючі позиції на ринках тракторів, сільськогосподарської і спеціалізованої техніки, мототехніки, запасних частин, акумуляторів, шин, дисків, мастильних, експлуатаційних та ремонтних матеріалів. Товарний каталог підприємства нараховує понад 42 000 найменувань. З провідними виробниками Росії, Білорусі, Чехії, Литви, Німеччини діють близько 50 дилерських угод з постачання в Україну товарів оригінального виробництва.

2. Аналіз показав, що ТОВ «Укравтозапчастина» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Зокрема, чистий дохід підприємства у 2017 році склав 903758 грн., або на 600288 грн. або у 1,97 раз більше, ніж у 2015 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2015-2017 роках. Слід відзначити, що підприємство є низькорентабельним, однак в 2017 році спостерігалась тенденція до збільшення рівня рентабельності на 3,49 пункти в порівнянні з 2015 роком.

3. Встановлено, що основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» є імпорт зарубіжної сільськогосподарської техніки та запчастин для неї. Результати аналізу засвідчили, що у 2017 році обсяги імпорту сільськогосподарської техніки склали 603128 тис.грн, що більше на 42,32 %, ніж у 2016 році. Таким чином,

підприємство нарощує імпорт товарів.

4. Аналіз показав, що головними напрямками зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» за обсягами отриманого доходу від реалізації на внутрішньому ринку імпортованих товарів є реалізація запасних частин до сільськогосподарської техніки. У 2017 році від реалізації цієї категорії товарів підприємство отримало 185335 тис.грн. доходу, що на 67,14 % більше, ніж у 2016 році.

5. Визначено, що на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина» усіма питаннями, пов'язаними з управлінням зовнішньоекономічною діяльністю займається служба зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до завдань визначені функції СЗЕД і сформована організаційна структура управління. СЗЕД на ТОВ «Укравтозапчастина» очолює начальник служби. Служба складається із секторів і спеціалістів.

6. Обґрунтовано, що основними конкурентними заходами при обраній стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю ТОВ «Укравтозапчастина» можуть бути: забезпечення оновлення висококваліфікованого персоналу, для стимулювання розвитку фірми; надання міжнародними посередниками вигідних для фірми форм оплати та умов отримання послуг, дає можливість розробки ефективної стратегії розвитку міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

7. Розраховано, що звичайна оцінка конкурентної сили ТОВ «Укравтозапчастина» становить 84 бали – перше значення серед фірм-конкурентів. Абсолютна конкурентна сила ТОВ «Укравтозапчастина» оцінюється у (+2) бали. Як бачимо, підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» має позитивне значення абсолютної конкурентної сили.

РОЗДІЛ ІІІ. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «УКРАВТОЗАПЧАСТИНА»

3.1. Основні напрями вдосконалення конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина»

Сьогодні українське машинобудування для агропромислового комплексу знаходиться в складному стані. Аналіз процесів, що відбуваються в галузі сільськогосподарського машинобудування засвідчує триваючий спад виробництва, низький рівень оновлення основних фондів, їх повільну модернізацію. Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції не дає змоги Україні конкурувати в боротьбі за ринки збуту з розвиненими країнами світу. Обсяги виробництва тракторів зменшились майже у 50 разів, ґрунтообробних і посівних машин та машин для внесення добрив у 30-50 разів, а виробництво бурякозбиральних та кукурудзозбиральних комбайнів, двигунів внутрішнього згорання для комплектування технічних засобів відсутнє, продовжується занепад галузі машинобудування.

Своєрідність і складність реформ проявляється у відсутності чітко вираженого вектора вирішення проблем стійкості конкурентного розвитку підприємств, формування нового економічного механізму господарювання. Вітчизняні підприємства сільськогосподарського машинобудування, в тому числі і ТОВ «Укравтозапчастина» потребують практичних рекомендацій для покращення свого конкурентного стану на міжнародних ринках за рахунок випуску високоякісної продукції, технічного переоснащення та пошук потенційних ринків збуту вітчизняної сільськогосподарської техніки.

Серед основних чинників техніко-технологічного та економічного занепаду вітчизняного сільськогосподарського машинобудування можна виокремити наступні:

- високий ступінь зношення технологічного обладнання підприємств

сільськогосподарського машинобудування;

- невідповідна якість конструкційних матеріалів і комплектуючих виробів;
- низький рівень фінансування дослідно-конструкторських робіт;
- недосконалість регуляторної, цінової, бюджетної та податкової політики;
- недоступність до кредитних ресурсів;
- не розвинута мережа технічного сервісу;
- недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення аграрної освіти і

науки, моральне і фізичне зношення їх бази.

В умовах ринкової економіки досить актуальним є активізація інвестиційних процесів, сприяючі зміцненню матеріально-технічної бази галузі на основі більш широкого використання внутрішніх резервів та залучення інвестицій інших галузей народного господарства, а також фінансових інститутів. У вирішенні цієї проблеми важливим є розробка і реалізація цільових проектів розвитку підприємств з урахуванням їх фінансового стану і маркетингових досліджень ринку, в яких важливо передбачати обсяги виробництва продукції та підвищення їх якості; обсяги інвестицій; кооперацію та інтеграцію; окупність інвестицій; заходи з мотивації праці; організацію їх виконання.

Значну увагу необхідно розробляти механізму удосконалення інноваційного процесу на основі розвитку інтеграційних процесів між наукою і практикою, обґрунтована необхідність створення центрів наукового забезпечення і базових підприємств, інформаційно-консультативних служб з пропаганди та реалізації досягнень НТП. Окремо слід наголосити на необхідності нових рішень в розвитку кооперації та інтеграції, що передбачають збільшення обсягів виробництва потрібної для сільгоспвиробників техніки; вдосконалення економічних відносин на основі формування союзів і асоціацій; холдингів.

Дослідження показують, що найбільш перспективним у розвитку цих процесів є створення науково-виробничих систем. Одним з важливих факторів, що впливають на розвиток міжнародної конкурентоспроможності підприємств

сільськогосподарського машинобудування, є вдосконалення організаційного механізму управління, на основі наступних принципів:

- єдність поглядів керівництва з інтересами колективу;
- демократизації управління та підвищення ролі колективу у самоврядуванні;
- поєднання єдиноначальності з демократизацією;
- використання в повсякденній роботі досягнень науки і передового досвіду;
- плановість в роботі;
- матеріальна і моральна зацікавленість працівників у результатах праці;
- чіткому визначенні функцій внутрішньовиробничих підрозділів і виконавців;
- оптимізації організаційної структури управління;
- розстановки і навчання кадрів передовим прийомам і методам праці;
- створенні для працівників необхідних соціальних умов.

Варто зазначити, що сфера сільськогосподарського машинобудування навіть в умовах кризового стану ще зберегла потужну виробничу базу та достатній потенціал та. Вирішення окреслених завдань забезпечить оновлення матеріально-ресурсного потенціалу підприємств, підвищення рівня якості та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції на вітчизняному та світовому ринках.

Вирішення проблеми розвитку міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського машинобудування повинно здійснюватися шляхом реалізації наступних заходів:

- моніторинг новітніх техніко-технологічних рішень в напрямках дослідження перспективних технологій, аналізу стану ринку іноземної та вітчизняної техніки, вивчення тенденцій розвитку та встановлення пріоритетного переліку техніки і обладнання, в тому числі для малої механізації, вибору прототипів і встановлення вимог до новітньої техніки та її типорозмірних рядів;

- інноваційний провайдинг сільськогосподарської техніки шляхом розроблення і реалізації конкретних бізнес-планів освоєння виробництва конкурентоспроможної техніки, з визначенням партнерів та декларуванням їх намірів щодо рівня локалізації, обґрунтуванням технічного завдання, технічних умов, проектуванням новітньої техніки із застосуванням сучасних комп'ютерних технологій, використанням декларованої елементної бази, наступним виготовленням дослідного зразка, його випробуванням, сертифікацією та освоєнням серійного виробництва;

- формування інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств і умов стійкого інноваційного виробництва техніки за рахунок модернізації виробничих потужностей, митно-тарифного та податкового регулювання, експортно-імпортової, амортизаційної і пільгової фінансово-кредитної політики зі змінним за роками та обсягами оподаткуванням вітчизняних виробників сучасного пріоритетного обладнання, обов'язковим декларуванням виробниками своїх намірів виробництва з визначенням ступенів та динаміки локалізації;

- державна підтримка та регулювання ринку сільськогосподарської техніки шляхом стимулювання оновлення технічного парку за рахунок удосконалення фінансового лізингу, здешевлення середньо - та довгострокових кредитів, удосконалення процедур введення техніки в експлуатацію, просування продукції машинобудування на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок маркетингової політики, державної підтримки та залучення підприємств сільськогосподарського машинобудування до міжнародної діяльності, захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки і обладнання та введення державного реєстру, налагодження систем технічного сервісу та підготовки кадрів;

- законодавче та нормативно-правове забезпечення на основі внесення змін до діючого законодавства, митного та податкового кодексів, технічного регулювання в системі інженерно-технічного забезпечення, гармонізації регуляторних актів відповідно до вимог Європейського Союзу.

Невід'ємною складовою науково-технічної політики в галузі сільськогосподарського машинобудування має стати посилення інформаційної діяльності, пропаганда технологічної, технічної, екологічної та економічної ефективності вітчизняної сільськогосподарської техніки шляхом проведення демонстраційних показів технологічних комплексів машин і обладнання безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах, виставкових заходів.

Дослідження засвідчили, що з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» особлива увага повина бути надана вирішенню наступних завдань:

- поліпшення нормативно-правової бази розвитку та вдосконалення конкурентного середовища;
- системний аналіз повинен стати основою для проведення оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства;
- розвиток споживчого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості, розширення правової бази споживчих суспільств, розповсюдження достовірної інформації про товари і послуги;
- оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі нормування відповідних показників;
- стимулювання підприємства до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності і розширення експорту;
- рівень конкурентоспроможності повинен бути оцінений у динаміці, що забезпечить можливість прогнозування змін у майбутньому;
- методика оцінки має бути здійснена для підприємства на практиці, за умов наявності серед основних конкурентів підприємств різних за масштабами діяльності, обсягом та структурою товарної маси;
- при здійсненні оцінки необхідно враховувати причини кількісних та якісних змін діяльності підприємства задля забезпечення можливості прийняття управлінських рішень.

До основних способів підвищення міжнародної конкурентоспроможності

ТОВ «Укравтозапчастина» можна віднести:

- ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів;
- обґрунтована рекламна політика;
- створення нової продукції;
- покращення якісних характеристик продукції;
- модернізація обладнання;
- всебічне зниження витрат;
- вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та після продажного сервісу тощо.

Основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина», повинні бути:

- підвищення якості управління;
- удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем;
- упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації;
- удосконалення організації інноваційної діяльності;
- упровадження нових інформаційних технологій;
- упровадження нових фінансових і облікових технологій;
- аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня виробництва;
- розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу.

До організаційних заходів, що підвищують рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина», слід віднести:

- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із заміниками;

- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів;
- виявлення й використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- нові пріоритетні сфери використання продукції;
- диференціація продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів;
- вплив безпосередньо на споживача, шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

У сфері технологій вагомі резерви підвищення міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» охоплюють:

- виключення дублювання в дослідженнях з метою уникнення зайвих витрат;
- усталене фінансування державного замовлення на дослідження та реалізацію національних цільових програм;
- спільні роботи з зарубіжними інвесторами.

Впровадження інновацій сприяє досягненню ринкових конкурентних переваг завдяки випередженню конкурентів у часі. Перспективними напрямками підвищення міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» у виробництві є:

- вдосконалення використання обладнання, матеріалів та енергії, а також організації процесу виробництва;
- покращення якості та своєчасності отримання інформації усіма ланками виробничого процесу.

Можна зробити висновок, що підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» функціонує на висококонкурентному ринку сільськогосподарського машинобудування. Підприємство займає важливий сегмент цього ринку, а саме постачання іноземної продукції сільськогосподарського машинобудування на внутрішній ринок. Запровадження в практичну діяльність запропонованих

стратегічних напрямів забезпечить зростання загальної міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» на ринку.

3.2. Розробка ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина»

Важливого значення для розробки ефективних заходів з підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» набуває дослідження стадії його життєвого циклу. Слід зазначити, що стратегічні пріоритети розвитку, і так само цілі конкурентного розвитку підприємства залежать від того, на якому етапі «життя» знаходиться бізнес компанії.

Отже, формування політики міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» повинне узгоджуватися зі стадіями життєвого циклу і цілями господарської діяльності корпоративної структури. Взаємозв'язок між цілями маркетингової, виробничої та інвестиційної стратегіями розвитку конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» подано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Взаємозв'язок цілей маркетингової, виробничої та фінансової стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності залежно від стадії життєвого циклу розвитку ТОВ «Укравтозапчастина»

Стадія життєвого циклу	Стратегічні цілі конкурентного розвитку		
	Маркетингова стратегія	Виробнича стратегія	Фінансова стратегія
Народження	Проникнення на ринок	Розробка виробничої програми	Зародження бізнес-ідеї, забезпечення достатнього обсягу основного та оборотного капіталу для започаткування діяльності
Становлення	Закріплення на ринку	Формування та поліпшення виробничого процесу	Завершення формування капіталу (основного й оборотного)

Продовження таблиці 3.1

Швидке економічне зростання	Розширення свого сегменту ринку	Розширення асортименту продукції та обсягів виробництва	Розширення діяльності за рахунок формування інвестиційного портфелю
Економічне зростання	Стимулювання збуту продукції	Розширення та удосконалення асортименту	Істотне розширення за рахунок формування інвестиційного портфеля
Стабілізація соціально-економічного розвитку	Галузева диверсифікація	Визначення нових напрямів виробництва	Розширення фінансового інвестування, створення дочірніх підприємств, використання венчурного капіталу
Економічний спад	Забезпечення стабільного обсягу діяльності	Забезпечення стабільного обсягу діяльності	Інвестування збереження досягнутого обсягу виробництва та продажу
Відродження	Істотне оновлення напрямів діяльності і ринків збуту	Оновлення видів продукції, що виробляється, заміна виробничих потужностей	Диверсифікація інвестиційного портфелю, додаткове фінансування, використання альтернативних фінансових джерел

Отже, результати проведеного дослідження засвідчили, що сьогодні підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» знаходиться на стадії економічного зростання, що характерно для бізнесу, який вже має стійкі позиції на ринку, проте ще не перейшов в фазу стабілізації.

На стадії економічного зростання першочерговими задачами є формування та досягнення сукупності таких цілей формування міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» (рис. 3.1).

Як свідчить практика, підприємство, як правило, не має в достатній кількості ресурсів (фінансових, трудових, майнових) для того, щоб ефективно реалізувати усі альтернативні цілі конкурентного розвитку. В таких умовах необхідно робити вибір на користь найбільш перспективного напрямку формування міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина».

В цьому контексті можна використовувати методику побудови «дерева рішень». У методиці використовується ієрархічна структурна схема. Для її побудови прийняті відповідні позначення елементів (подій) і логічних операцій.

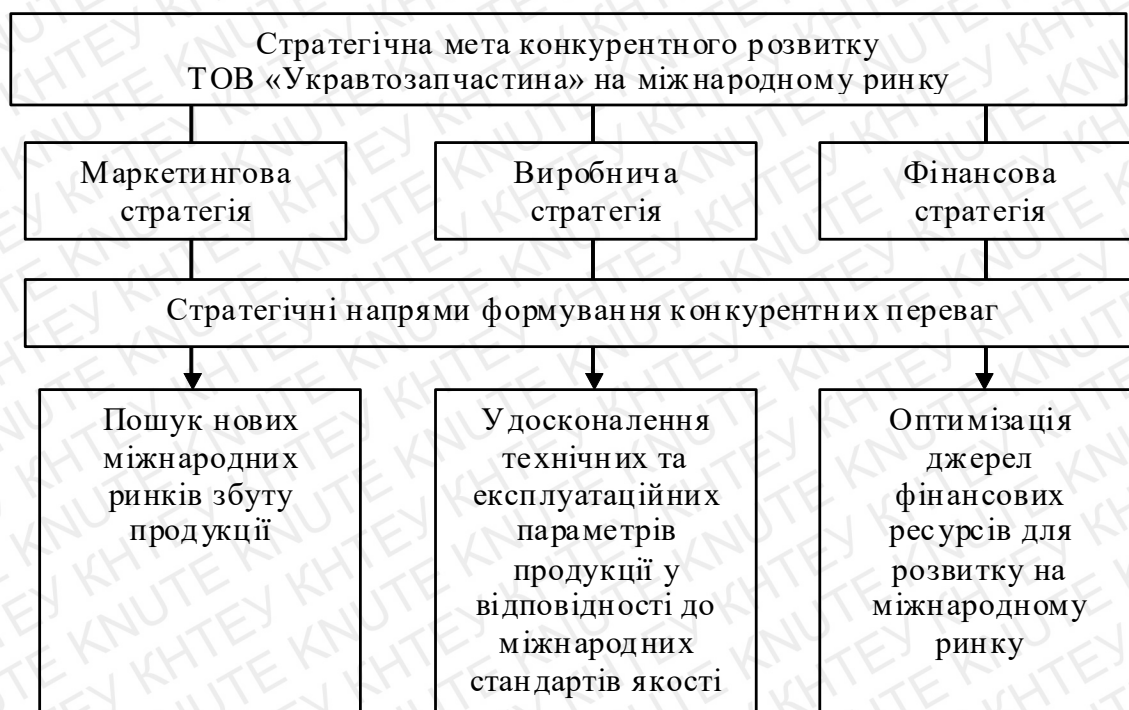


Рис. 3.1. Альтернативні стратегічні напрями розвитку міжнародної конкурентоспроможності на стадії економічного зростання бізнесу ТОВ «Укравтозапчастина»

В основу методу «дерева рішень» покладено підпорядкованість, розгортаємість і ранжування цілей. Дерево цілей з кількісними показниками, що використовуються в якості одного із засобів при прийнятті рішень, і носить назву «дерева рішень» [21, с.50].

Отже, дерево рішень - це графічне зображення послідовності рішень і станів середовища з указівкою відповідних ймовірностей і вигащів для будь-яких комбінацій альтернатив і станів середовища.

Побудова «дерева рішень» виконується «зверху вниз» - від задач більш складних, більш важливих - до завдань менш складним, менш важливим, що вимагає менше часу (коштів, сил, ресурсів) для їх здійснення.

Застосування методу «дерева рішень» дозволяє [26, с.93]:

- визначати шляхи досягнення стратегічної цілі з виконанням кількісної оцінки складності виникають завдань та оцінкою труднощі здійснення того чи іншого варіанту;
- поліпшувати якість рішень в умовах невизначеності.

Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» має три альтернативи щодо формування міжнародної конкурентоспроможності на ринку:

1. Забезпечити розширення бізнесу за рахунок оптимізації джерел фінансових ресурсів для розвитку на міжнародному ринку та отримати конкурентну перевагу на основі зростання фінансової привабливості бізнесу.

2. Збільшити фінансування заходів щодо покращення політики розподілу та отримати конкурентну перевагу на основі охоплення нових ринкових сегментів.

3. Вкласти кошти в удосконалення технічних та експлуатаційних параметрів продукції та отримати конкурентну перевагу на основі високої якості продукції.

Реалізація кожної з альтернативних цілей конкурентного розвитку прогнозовано дозволить збільшити обсяги річного чистого прибутку підприємства на 5%.

В процесі реалізації кожної альтернативи можливі наступні ситуації:

- стабільне зростання;
- стагнація;
- високі темпи інфляції.

Ймовірність настання кожної ситуації складає відповідно: $p_1=0.5$; $p_2=0.3$; $p_3=0.2$.

Результатом інвестування коштів фірми є окупність інвестицій, подана за допомогою коефіцієнту окупності інвестицій ROI (RETURN ON INVESTMENT) у відсотках. Величина коефіцієнта ROI розрахована спеціалістами ТОВ «Укравтозапчастина».

Для вибору кращої альтернативи, ТОВ «Укравтозапчастина» збирала необхідну інформацію і побудувала дерево рішень, як показано на рис. 3.2:

Аналіз графіку починаємо просуваючись справа наліво.

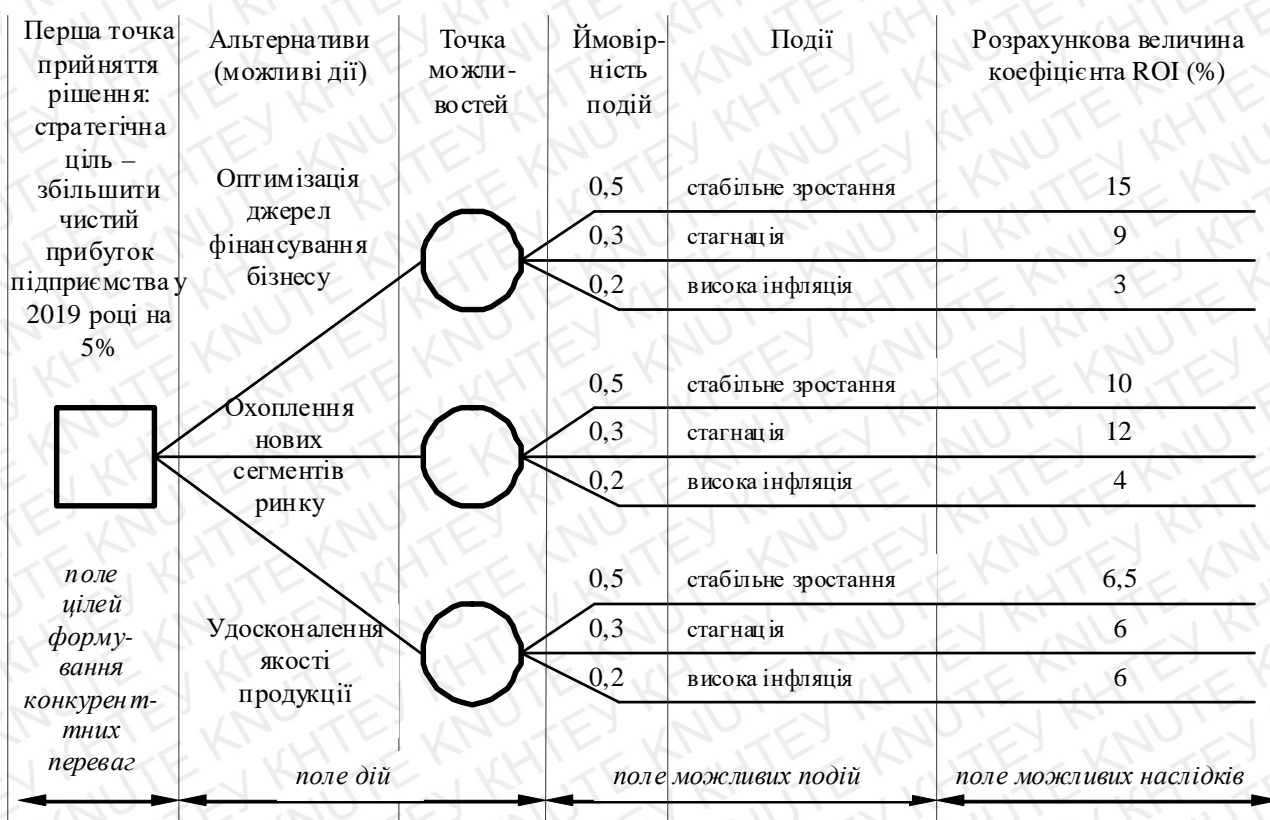


Рис. 3.2. «Дерево рішень» щодо вибору найкращої альтернативи розвитку міжнародної конкурентоспроможності на ринку ТОВ «Укравтозапчастина»

1) Визначаємо очікувану величину окупності інвестицій для першої альтернативи шляхом множення розрахункової величини ROI на імовірність подій. У нашому випадку очікувана величина окупності інвестицій складає:

$$(15,0 * 0,5) + (9,0 * 0,3) + (3,0 * 0,2) = 7,5 + 2,7 + 0,6 = 10,8$$

2) Те ж визначаємо для другої і третьої альтернатив:

$$(10,0 * 0,5) + (12,0 * 0,3) + (4,0 * 0,2) = 5,0 + 3,6 + 0,8 = 9,4$$

$$(6,5 * 0,5) + (5 * 0,3) + (6 * 0,2) = 3,25 + 1,80 + 1,20 = 6,25$$

3) Порівняємо між собою отримані величини очікуваного коефіцієнта інвестицій, і виберемо кращий варіант.

Можна зробити висновок, що у нашому випадку кращим варіантом є 1-ий, тому що його реалізація забезпечує найбільший коефіцієнт ROI. Таким чином, підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з удосконаленням фінансової стратегії, що може забезпечити зростання фінансових результатів за рахунок отримання

конкурентної переваги, основаної на зростанні фінансової привабливості міжнародного бізнесу.

В основі реалізації фінансової стратегії повинно бути покладено напрями розвитку альтернативних джерел фінансування зовнішньоекономічної діяльності (імпортних операцій з постачання сільськогосподарської техніки) ТОВ «Укравтозапчастина».

Дослідження засвідчили, що компанія ТОВ «Укравтозапчастина» здійснює власну фінансово-господарську діяльність у сфері постачання та реалізації сільськогосподарської техніки провідних світових виробників. Процес закупівлі сільськогосподарської техніки пов'язаний з необхідністю вкладання значних фінансових ресурсів, пов'язаних з необхідністю оплати замовлень із зовнішніми постачальниками, адже вартість комбайну провідних фірм світу може сягати 500 тис. дол. США. За таких умов, компанія ТОВ «Укравтозапчастина» використовує як власний, так і залучений капітал.

Основний недолік використання власних обігових коштів для фінансування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» пов'язаний з тим, що таким чином відволікаються фінансові ресурси із внутрішнього обороту компанії, що негативно відображається на показниках ліквідності, платоспроможності, оборотності активів, і в підсумку призводить до нестабільності фінансового стану підприємства.

За таких умов, у підприємства постійно виникає потреба у використанні зовнішніх позикових джерел фінансування придбання сільськогосподарської техніки. Такими джерелами традиційно виступає банківське кредитування, яке в умовах триваючої фінансової кризи в Україні, надзвичайно дорого коштує компанії ТОВ «Укравтозапчастина».

Водночас, як свідчить світова практика, надзвичайно актуальним інструментом як джерело інвестування для підприємств України слід вважати фінансовий лізинг. Оперативна оренда (лізинг) сільськогосподарської техніки на сьогоднішній день є досить розповсюдженою господарською операцією, а тому вважаємо за доцільне впровадити лізингові операції, як перспективний

напрям формування конкурентних переваг ТОВ «Укравтозапчастина» у зовнішньоекономічній діяльності.

Можна виділити переваги які фінансовий лізинг надає лізингоодержувачам [41, с.32]:

- використання дорогої, нової техніки, при обмежених фінансових витратах;
- лізингові платежі є більш гнучкими порівняно з кредитними угодами;
- фінансовий лізинг припускає 100% кредитування і, не завжди, потребує негайного початку платежів;
- фінансовий лізинг доступний малим і середнім підприємствам
- підвищується ліквідність підприємства лізингоодержувачів,
- перевагою фінансового лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди.

Отже, лізинг - господарська діяльність, один з різновидів орендних правовідносин, суть якого полягає в тому, що за договором лізингу лізингодавець зобов'язується придбати у власність вказане лізингоотримувачем майно у визначеного останнім продавця і надати лізингоотримувачу це майно за плату в тимчасове володіння і користування для виробничих цілей.

Вважаємо, що при використанні лізингу ТОВ «Укравтозапчастина» отримає ряд переваг, які не можуть виникнути при інших формах фінансування придбання основних активів (рис. 3.3).

Організація і техніка реалізації умов лізингового договору визначаються складністю фінансових, організаційних та правових відносин, що виникають при здійсненні лізингу. Необхідно враховувати особливості чинного законодавства країни, зокрема з питань регулювання оподаткування.

Необхідно обґрунтувати фінансово-економічний механізм здійснення лізингових операцій ТОВ «Укравтозапчастина», тобто сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів організаційно-економічного та фінансового характеру, спрямованого на розвиток лізингу на підприємстві.



Рис. 3.3. Позитивні аспекти розвитку конкурентних переваг при використанні фінансового лізингу у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»

Особливо важливим елементом організаційного механізму є взаємовідносини між двома основними учасниками: лізингодавцем і лізингоодержувачем. Схема багатостороннього лізингового процесу на

підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина» повинна мати такий вигляд (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Організація лізингового процесу на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина»

Організація лізингового процесу на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина», що пропонується до впровадження складатиметься з певної послідовності етапів. Перш за все, майбутній лізингоодержувач (ТОВ «Укравтозапчастина») складає заявку, в якій зазначається об'єкт лізингу (сільськогосподарської техніки), його технічні характеристики, назва постачальника (виробника), строк лізингу та його вид, дані про господарсько-фінансовий стан лізингоодержувача тощо, та надає її лізингодавцю (1). Після одержання заявки та інших необхідних документів, лізингодавець перевіряє їх та всебічно аналізує лізинговий проект, одночасно з'ясовуючи кредитоспроможність потенційного лізингоодержувача (2). Прийнявши позитивне рішення про участь у лізинговому договорі, а також про кредитоспроможність лізингоодержувача (ТОВ «Укравтозапчастина»), лізингодавець сповіщає про це останнього та направляє постачальникові замовлення-наряд та інші документи, що визначають умови виконання лізингової угоди (3). Між лізингодавцем і лізингоодержувачем (ТОВ «Укравтозапчастина») укладається договір лізингу (4). При використанні

кредиту як джерела фінансування лізингової угоди лізингодавець одержує у банку кредит (5). Між постачальником і лізингодавцем укладається договір купівлі-продажу об'єкта лізингу, яким, зокрема, регулюються їхні заємовідносини в процесі виготовлення, доставлення й оплати об'єкта лізингу (6). Постачальник відвантажує об'єкт лізингу лізингоодержувачу, який бере на себе обов'язки щодо його прийняття. Постачальник, як правило, здійснює монтаж і введення в експлуатацію об'єкта лізингу (7). Після закінчення роботи складається акт прийняття в експлуатацію об'єкта лізингу, який підписується всіма сторонами лізингової угоди (8). Підписання акта дає право постачальнику на одержання грошових коштів від лізингодавця (9). Лізингова угода підлягає страхуванню за домовленістю сторін договору лізингу відповідно до чинного законодавства (10). Право лізингоодержувача на ремонт і технічне обслуговування об'єкта лізингу визначається договором лізингу або окремим договором, укладеним з продавцем (11). Лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу вносить періодичні лізингові платежі (12). Після закінчення строку дії договору відбувається повернення об'єкта лізингу лізингодавцю, якщо інше не передбачено договором лізингу (13). Періодично лізингодавець здійснює погашення кредиту та виплату процентів банку (14) [41, с.33].

Дослідження показують, що кожен із суб'єктів лізингу має у ньому свої переваги (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Позитивні ефекти роботи усіх учасників від здійснення лізингових операцій у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»

Переваги для лізингодавця – банківської установи	Переваги для продавця (іноземного постачальника сільськогосподарської техніки)	Переваги для лізингоодержувача (ТОВ «Укравтозапчастина»)
– розширюється коло банківських операцій, зростає число клієнтів, підвищується імідж	– можливість розширити номенклатуру товарів, які він постачає на ринок;	– лізинг припускає 100 % фінансування придбання основних фондів на відміну від банківського кредитування, де грошовими ресурсами забезпечується тільки частина їхньої вартості;

банку; – знижується ризик витрат від неплатоспроможності	– можливість забезпечити продаж майна, реалізація якого на інших	– він дає можливість використовувати нове обладнання та інше майно, що може бути об'єктом лізингу, без значних одноразових витрат власного капіталу;
---	--	--

Продовження таблиці 3.2

– лізингоодержувача, оскільки банк залишається власником майна, переданого в лізинг; – зростають доходи банку, оскільки розмір лізингових платежів вищий, ніж процентна ставка за кредит; здійснюється прискорена амортизація об'єкта лізингу.	– умовах недоцільна або взагалі неможлива; – здатність створити і розширити коло своїх контрагентів; – можливість прискорити обертання оборотного капіталу та поліпшити його використання; здатність зменшити потребу в залучених коштах, у тому числі в банківському кредиті, а відповідно і собівартість продукції.	– зменшується ризик морального старіння об'єкта лізингу, тому що лізингоодержувач бере його не у власність, а в лізинг; – підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж кредит на його придбання, тому що об'єкт лізингу є заставою і право власності на нього належить лізингодавцю; – лізинг створює лізингоодержувачу більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів, оскільки останні здійснюються, як правило, після отримання виторгу від реалізації продукції, виробленої на взятому в лізинг обладнанні; – лізингові платежі входять до складу валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток лізингоодержувача; – лізингове майно не зараховується на баланс підприємства, що підвищує його ліквідність; – надається право придбання лізингоодержувачем майна за залишковою вартістю після закінчення строку договору; лізингоодержувач, укладаючи договір лізингу, може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових послуг, зокрема інформаційних, консультативних та юридичних.
--	--	--

Можна зробити висновок, що особливо важливим елементом організаційного механізму є взаємовідносини між двома основними учасниками: лізингодавцем і лізингоодержувачем. Відносини між цими суб'єктами лізингу регулюються договором, який укладається у письмовій формі. Після його підписання, користувач повинен застрахувати одержане майно на повну суму лізингової угоди. Плата за користування об'єктом лізингу вноситься лізингоодержувачем у вигляді лізингових платежів.

3.3. Прогноз результатів діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» за умов реалізації запропонованих заходів

Головною стратегією ТОВ «Укравтозапчастина» є збільшення своєї частки на ринку сільськогосподарської техніки. Дана стратегія вимагає постійного вдосконалення якості продукції і послуг, розширення об'ємів діяльності підприємства, збільшення фонду основних засобів, налагодження договірних відносин з іноземними постачальниками.

Розглянемо доцільність придбання сільськогосподарської техніки, а саме сільськогосподарського комбайну NH 23/95D відомого німецького виробника – фірми New Holland. Для придбання сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» вартістю 3,0 млн.грн. (здійснено перерахунок на національну валюту з метою можливості порівнювати фінансові показники діяльності підприємства від цієї угоди), необхідно залучити додаткове фінансування.

Враховуючи ситуацію, що склалась сьогодні на ринку сільськогосподарської техніки в Україні, при умовах значного обмеження банківського кредитування і наявності високих процентних ставок і певної недовіри до банківського сектору, вирішено скористатись такою формою фінансування зовнішньоекономічної діяльності, як лізинг, а саме міжнародний фінансовий лізинг. Адже лізинг є менш ризикованою формою фінансування, оскільки враховує в однаковій мірі як інтереси лізингодавців, так і лізингоотримувачів.

Оскільки виробництво сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» здійснюється у Німеччині, то лізингову компанію також обрано у Німеччині. На сьогоднішній день на німецькому ринку лізингових послуг працює близько 22 компаній, серед яких 7 компаній (дочірні підприємства банків) об'єднались у Німецьку асоціацію лізингодавців (НАЛ). Вони займають не менше 75% німецького ринку лізингових послуг. Ці компанії працюють на ринку лізингу легкових автомобілів, комерційного транспорту, обладнання, їх

клієнти – в основному, підприємства. Незважаючи на вище перераховані фактори, ринок лізингу у Німеччині поступово відновлюється, що дає змогу заключати лізингові угоди на поставку обладнання.

Проаналізуємо лізингові програми, які пропонують провідні банки Німеччини (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

Аналіз ринку лізингових послуг Німеччини

№	Банк	Обов'язковий перший внесок	Строк лізингу	% ставки, Євро
1.	Deutsche Bank AG	10%	до 7 років	8
2.	DZ Bank Group	15%	до 7 років	10
3.	Commerzbank AG	10%	до 5 років	8
4.	KfW Group	15%	до 5 років	9

Як видно з таблиці 3.3., найпривабливішими виглядають умови, які пропонує Deutsche Bank AG. Окрім того, Deutsche Bank AG має гарну репутацію, його активи в першому кварталі 2018 року збільшились на 7%, прибуток склав 670 тисяч.євро.

Таким чином, для придбання сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» вирішено укласти угоду фінансового лізингу з Deutsche Bank AG (Німеччина).

Отже, схема лізингової угоди має наступний вигляд (рис. 3.5):



Рис. 3.5. Організація здійснення експортного лізингу ТОВ «Укравтозапчастина»

Щоб упевнитися в тому, що лізинг вигідніший від кредитування, були проведені наступні розрахунки. Відомо що кредит на купівлю сільськогосподарської техніки вартістю 3 млн. грн. ТОВ «Укравтозапчастина» може взяти строком на 5 років під 21% річних, за умови погашення суми кредиту і відсотків по ньому рівними частинами в кінці кожного кварталу.

Розрахунок платежів і графік виплати кредиту наведений в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Графік погашення кредиту на придбання сільськогосподарського комбайну

NH 23/95D «New Holland» ТОВ «Укравтозапчастина»

Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн.	+ 4,75% за квартал	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн.
2019 рік				
1кв	3000000	3142500	235651,40	2906848,60
2кв	2906848,69	3044923,90	235651,40	2809272,50
3кв	2809272,50	2942712,95	235651,40	2707061,55
4кв	2707061,55	2835646,97	235651,40	2599995,57
2020 рік				
1кв	2599995,57	2723495,36	235651,40	2487843,96
2кв	2487843,96	2606016,54	235651,40	2370365,14
3кв	2370365,14	2482957,49	235651,40	2247306,08
4кв	2247306,08	2354053,12	235651,40	2118401,72
2021 рік				
1кв	2118401,72	2219025,80	235651,40	1983374,40
2кв	1983374,40	2077584,68	235651,40	1841933,28
3кв	1841933,28	1929425,11	235651,40	1693773,71
4кв	1693773,71	1774227,96	235651,40	1538576,56
2022 рік				
1кв	1538576,56	1611658,95	235651,40	1376007,55
2кв	1376007,55	1441367,90	235651,40	1205716,50
3кв	1205716,50	1262988,04	235651,40	1027336,63
4кв	1027336,63	1076135,12	235651,40	840483,72
2023 рік				
1кв	840483,72	880406,70	235651,40	644755,30
2кв	644755,30	675381,17	235651,40	439729,77
3кв	439729,77	460616,94	235651,40	224965,54
4кв	224965,53	235651,40	235651,40	0

Щоквартальний платіж було розраховано методом ануїтету.

Таблицю розраховували наступним чином: залишок 3000000 грн. на початок 1-го кварталу 2019 р. помножили на квартальну відсоткову ставку (на

1,0475), відняли щоквартальний платіж 235651,40 грн. і отримали залишок на кінець 1-го кварталу 2019 року в розмірі 2906848,60 грн. Ця сума стає залишком на початок 2-го кварталу цього ж року. І так далі.

Отже, за умовами кредиту підприємство за п'ять років повинно повернути весь кредит в розмірі 3 млн. грн. і відсотки в розмірі 1713028,04 грн. Але ще слід врахувати розмір комісійних банку, страхування об'єкту, укладання договору застави на користь банку. Тож загалом ці виплати складуть від 5 до 7% від вартості об'єкта. Ми взяли мінімальні витрати 5%, що дорівнюють 150 тис. грн. Тож загалом підприємство переплачує сам кредит на 1863028,04 грн.

Фінансовий лізинг передбачає перехід об'єкта у власність лізингоотримувача ТОВ «Укравтозапчастина» на умовах, зазначених у договорі, переважно після сплати певних відсоткових платежів. Саме через цю можливість було обрано фінансовий лізинг.

За цим видом лізингу об'єкт передається в користування на певний термін, за визначеною оплатою, де амортизація об'єкта має бути не більше, ніж 60%. Тобто якщо вартість сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» коштує 3 млн. грн. і строк його амортизації складає 5 років, лізингова компанія укладе угоду на три роки:

$$3 \text{ млн. грн.} / 5 \text{ років} = 600 \text{ тис. грн.}; 600 \text{ тис. грн.} \cdot 3 \text{ роки} = 1800 \text{ тис. грн.}$$

Саме стільки складає вартість 60% амортизації об'єкта:

$$3000000 \cdot 0,6 = 1800 \text{ тис. грн.}$$

Сума лізингу буде складати не 3 млн. грн., а 1800 тис. грн. З цієї суми підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» повинно сплатити одразу 25 - 30% авансу, а далі 12 – 16% річних від суми залишку. Розмір відсотків буде залежати від загальної вартості лізингової операції, а також від фінансового стану підприємства – лізингоодержувача. У розрахунках було використано найбільші значення: 30% авансу, що становить 540 тис.грн. і 16% річних від 1260 тис. грн. Розрахунок лізингових платежів наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Графік погашення лізингових платежів при придбанні сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» ТОВ «Агротехсоюз»

Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн.	+ 4% за квартал (16% на рік)	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн.
2019 рік				
1кв	1260000	1310400	134255,74	1176144,26
2кв	1176144,26	1223190,03	134255,74	1088934,29
3кв	1088934,29	1132491,67	134255,74	998235,93
4кв	998235,93	1038165,36	134255,74	903909,63
2020 рік				
1кв	903909,63	940066,01	134255,74	805810,27
2кв	805810,27	838042,69	134255,74	703786,95
3кв	703786,95	731938,43	134255,74	597682,69
4кв	597682,69	621589,99	134255,74	487334,26
2021 рік				
1кв	487334,26	506827,63	134255,74	372571,89
2кв	372571,89	387474,77	134255,74	253219,03
3кв	253219,03	263347,79	134255,74	129092,05
4кв	129092,05	134255,74	134255,74	0

Виходячи з розрахунків, підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» заплатить по самих тільки відсотках 351068,85 грн. Але ця сума не буде остаточною, оскільки ми передбачаємо отримати обладнання у повну власність. Для цього необхідно подовжити умови договору і виплатити ще 1200 тис. грн. під 16% річних та на додачу сплатити 5% комісійних від цієї суми.

Розрахунок виплат остаточної вартості сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» ТОВ «Укравтозапчастина» на умовах лізингу наводиться в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Графік погашення залишкової вартості сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» ТОВ «Укравтозапчастина»

Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн.	+ 4% за квартал (16% на рік)	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн.
2022 рік				
1кв	1200000	1248000	178233,40	1069766,60
2кв	1069766,60	1112557,26	178233,40	934323,87
3кв	934323,87	971696,82	178233,40	793463,42
4кв	793463,42	825201,96	178233,40	646968,56

Продовження таблиці 3.6

		2023 рік		
1кв	646968,56	672847,30	178233,40	494613,90
2кв	494613,90	514398,46	178233,40	336165,06
3кв	336165,06	349611,66	178233,40	171378,27
4кв	171378,26	178233,40	178233,40	0

Всі інші розрахунки проводились аналогічно.

З цієї таблиці розраховуємо додаткову суму виплат по відсотках:

$178233,40 \text{ грн.} \times 8 \text{ кв.} - 1200000 \text{ грн.} = 225867,20 \text{ грн.}$

Розрахунок загальних платежів по лізингу дав наступні результати.

За перші 3 роки підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» заплатить 351068,85 грн. по відсотках, за останні 2 роки - ще 225867,20 грн. і 60000 грн. у вигляді комісійних (1200 тис. грн. $\cdot 0,05 = 60$ тис. грн.). Загальна сума лізингових платежів по відсотках і комісійних складає $351068,85 + 225867,20 + 600000 = 636935,05$ (грн.).

У порівнянні з кредитом (табл. 3.7), це менше на 1226092,99 грн.:

$1863028,04 - 636935,05 = 1226092,99 \text{ грн.}$

Таблиця 3.7

Порівняння економічного ефекту від придбання сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» на умовах лізингу та кредиту на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастина»

Порівнювальні показники, тис. грн.	Кредит	Лізинг
1. Щоквартальний платіж: з 2019 по 2021 рр.	235,65	134,25
з 2022 по 2023 рр.	235,65	178,23
2. Аванс.	-	540
3. Комісійні	150	60
4. Загальна сума виплат.	4863,02	3636,93
5. Переплата по % і комісійних	1863,02	636,93

Виходячи з результатів розрахунків, можна стверджувати, що придбання сільськогосподарського комбайну NH 23/95D «New Holland» у лізинг набагато вигідніше, ніж у кредит. Якщо підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» скористається лізингом, то фінансові витрати скоротяться відповідно на 1226,09 тис.грн.

Запровадження механізму поставок сільськогосподарської техніки ТОВ «Укравтозапчастина» на умовах фінансового лізингу сприятиме скороченню фінансових витрат, пов'язаних з необхідністю сплати відсотків по банківських кредитах та комісійних винагород. За результатами здійснених розрахунків визначено, що фінансові витрати підприємства у розрахунковому періоді скоротяться на 1226,09 тис.грн, або в середньому на 245,2 тис.грн. в рік.

Розглянемо, як вплинуть ці позитивні зміни на зростання прибутковості та ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина». Для цього відобразимо плановий звіт про фінансові результати підприємства, де методом екстраполяції необхідно визначити планові значення фінансових результатів діяльності підприємства у 2018 році (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Прогноз фінансових результатів діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»
в 2018 році, тис.грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	Темп росту 2017 р. до 2016 р., %	Прогноз у 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	663571	903758	36,20	1230883
Собівартість реалізованої продукції	556700	773210	38,89	1073924
Валовий прибуток	106371	132548	24,61	156959
Інші операційні доходи	25854	61897	139,41	148187
Адміністративні витрати	6070	18858	210,68	58587
Витрати на збут	17216	36017	109,21	75350
Інші операційні витрати	71386	50818	-28,81	36176
Операційний прибуток	38053	88752	133,23	135033
Інші фінансові доходи	802	548	-31,67	374
Інші доходи	14520	1666	-88,53	191
Фінансові витрати	3894	3885	-0,23	3876
Інші витрати	7	6237	89000,00	8000
Чистий прибуток	36118	69750	93,12	134699

Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що за умови збереження тенденцій розвитку підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» у плановому 2018 році на рівні існуючого тренду можна сподіватись на отримання наступних результатів господарської діяльності. У 2018 році чистий

дохід від реалізації продукції зросте на 26,8 % і становитиме 1230883 тис.грн. Собівартість реалізованої продукції становитиме 1073924 тис.грн., що на 38,89 % більше, ніж у звітному 2017 році. Водночас зростатимуть і фінансові результати від операційної діяльності та чистий прибуток. Прогнозується збільшення чистого прибутку підприємства на 93,12 %, що становитиме 134699 тис.грн.

За результатами проведеного прогнозування встановлено, що при незмінних тенденціях минулого періоду, фінансові витрати підприємства ТОВ «Укравтозапчастина», пов'язані з оплатою фінансових зобов'язань перед зовнішніми кредиторами зовнішньоекономічної діяльності (постачання сільськогосподарської техніки на умовах банківського кредитування) складатимуть 3876 тис.грн.

Водночас, розрахунки засвідчили, що при переході на схему лізингу в фінансуванні імпорту сільськогосподарської техніки відбуватиметься в середньому скорочення фінансових витрат підприємства на 245,2 тис.грн. за кожні 3,0 млн.грн. постачання основних активів. За прогнозами фінансової служби підприємства ТОВ «Укравтозапчастина», щороку на умовах фінансового лізингу можна постачати продукції від іноземних виробників на суму 15,0 млн.грн.

Відповідно скорочення фінансових витрат при здійсненні операцій фінансового лізингу у 2018 році становитиме:

$$(15,0 \times 245,2) / 3,0 = 1226,0 \text{ тис.грн.}$$

На основі наведених даних можна представити прогнозний звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» з урахуванням економічного ефекту від використання лізингової схеми постачання (імпорту) сільськогосподарської техніки (табл. 3.9).

Отже, при скороченні фінансових витрат на 1226,0 тис.грн. у плановому 2018 році їх сума складе 2650 тис.грн. Такі зрушення позитивно впливатимуть на зростання чистого фінансового результату підприємства, який складе 137349 тис.грн.

Таблиця 3.9

Прогноз фінансових результатів діяльності ТОВ «Укравтозапчастина»
з урахуванням застосування експортного лізингу в 2018 році, тис.грн.

Показники	Прогноз з урахуванням заходів у 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	1230883
Собівартість реалізованої продукції	1073924
Валовий прибуток	156959
Інші операційні доходи	148187
Адміністративні витрати	58587
Витрати на збут	75350
Інші операційні витрати	36176
Операційний прибуток	135033
Інші фінансові доходи	374
Інші доходи	191
Фінансові витрати	2650
Інші витрати	8000
Чистий прибуток	137349

З урахуванням представлених даних можна розрахувати окремі планові показники економічної ефективності господарської діяльності підприємства в умовах реалізації запропонованих заходів (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Планові показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» в умовах реалізації запропонованих заходів

Показники	2017 р.	Прогноз з урахуванням заходів у 2018 р.	Відхилення
Валова рентабельність виробничих витрат, %	0,17	0,19	0,02
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції, %	7,72	11,16	3,44
Рентабельність операційної діяльності, %	10,10	10,85	0,76
Коефіцієнт рентабельності фінансових витрат	17,95	51,83	33,88
Коефіцієнт окупності фінансових витрат	232,63	464,48	231,86
Співвідношення фінансових витрат і собівартості реалізованої продукції	0,0050	0,0025	-0,0026

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновки, що у плановому 2018 році ефективність ведення господарської діяльності зростатиме, що засвідчується збільшенням значень валової рентабельності

виробничих витрат на 0,02 пункти, чистої рентабельності виручки від реалізації продукції – на 3,44 пункти, рентабельності операційної діяльності – на 0,76 пункти.

Також, можна стверджувати, що запропоновані заходи сприятимуть зростанню ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина». Так, Коефіцієнт рентабельності фінансових витрат підприємства зросте на 33,88 пункти і становитиме 51,68 нунктів. Коефіцієнт окупності фінансових витрат матиме високе значення на рівні 464,48 грн., що на 231,86 грн., більше, ніж у 2017 році. Таким чином, скорочення фінансових витрат сприятиме підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства, що сприятиме нарощуванню міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» в майбутньому.

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження напрямів удосконалення міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначно, що вітчизняні підприємства сільськогосподарського машинобудування, в тому числі і ТОВ «Укравтозапчастина» потребують практичних рекомендацій для покращення свого конкурентного стану на міжнародних ринках за рахунок випуску високоякісної продукції, технічного переоснащення та пошук потенційних ринків збуту вітчизняної сільськогосподарської техніки.

2. Встановлено, що сфера сільськогосподарського машинобудування навіть в умовах кризового стану ще зберегла потужну виробничу базу та достатній потенціал та. Вирішення окреслених завдань забезпечить оновлення матеріально-ресурсного потенціалу підприємств, підвищення рівня якості та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції на вітчизняному та світовому ринках.

3. Обґрунтовано, що формування політики міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» повинне узгоджуватися зі стадіями життєвого циклу і цілями господарської діяльності корпоративної структури. Подано взаємозв'язок між цілями маркетингової, виробничої та інвестиційної стратегіями розвитку конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина».

4. Встановлено, що підприємство ТОВ «Укравтозапчастина» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з удосконаленням фінансової стратегії, що може забезпечити зростання фінансових результатів за рахунок отримання конкурентної переваги, основаної на зростанні фінансової привабливості міжнародного бізнесу.

5. Доведено, що запровадження механізму поставок сільськогосподарської техніки ТОВ «Укравтозапчастина» на умовах фінансового лізингу сприятиме скороченню фінансових витрат, пов'язаних з необхідністю сплати відсотків по банківських кредитах та комісійних винагород. За результатами здійснених розрахунків визначено, що фінансові витрати підприємства у розрахунковому періоді скоротяться на 1226,09 тис.грн, або в середньому на 245,2 тис.грн. в рік.

6. За результатами проведених розрахунків визначено, що у плановому 2018 році ефективність ведення господарської діяльності зростатиме, що засвідчується збільшенням значень валової рентабельності виробничих витрат на 0,02 пункти, чистої рентабельності виручки від реалізації продукції – на 3,44 пункти, рентабельності операційної діяльності – на 0,76 пункти.

7. Розраховано, що запропоновані заходи сприятимуть зростанню ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина». Таким чином, скорочення фінансових витрат сприятиме підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства, що сприятиме нарощуванню міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» в майбутньому.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємства галузі машинобудування можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища. Підвищення конкурентоспроможності підприємства - запорука підвищення конкурентоспроможності країни.

2. За результатами проведеного аналізу окремих, найбільш вживаних науковцями та фахівцями визначень, можна стверджувати, що під міжнародною конкурентоспроможністю розуміється багаторівневе, багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта, визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків на міжнародних ринках і виражене в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин в розглядуваний період часу.

3. Проаналізувавши сучасні підходи до класифікації факторів конкурентоспроможності та враховуючи специфіку машинобудівних підприємств, стан світової економіки і глобалізаційні процеси, запропоновано поряд з уже існуючими запровадити такі критерії класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств: за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні); за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значущого впливу).

4. Встановлено, що оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємства – системний цільовий аналіз, спрямований на виявлення, оцінку загрози розвитку та подолання проблем функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Декомпозиція процесу оцінки проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства визначається логікою і послідовністю етапів та основних завдань аналітичного дослідження.

5. Визначено, що товариство з обмеженою відповідальністю «Укравтозапчастина» засноване в 1995 році, посідає лідируючі позиції на ринках тракторів, сільськогосподарської і спеціалізованої техніки, мототехніки, запасних частин, акумуляторів, шин, дисків, мастильних, експлуатаційних та ремонтних матеріалів. Товарний каталог підприємства нараховує понад 42 000 найменувань. З провідними виробниками Росії, Білорусі, Чехії, Литви, Німеччини діють близько 50 дилерських угод з постачання в Україну товарів оригінального виробництва.

6. Аналіз показав, що ТОВ «Укравтозапчастина» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Зокрема, чистий дохід підприємства у 2017 році склав 903758 тис.грн., або на 600288 тис.грн. або у 1,97 раз більше, ніж у 2015 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2015-2017 роках. Слід відзначити, що підприємство є низькорентабельним, однак в 2017 році спостерігалась тенденція до збільшення рівня рентабельності на 3,49 пункти в порівнянні з 2015 роком.

7. Встановлено, що основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина» є імпорт зарубіжної сільськогосподарської техніки та запчастин для неї. Результати аналізу засвідчили, що у 2017 році обсяги імпорту сільськогосподарської техніки склали 603128 тис.грн, що більше на 42,32 %, ніж у 2016 році. Таким чином, підприємство нарощує іспорт товарів. В структурі імпортованих товарів найбільшу частку (23,93 %) займає ввезення запасних частин до сільськогосподарської техніки.

8. Обґрунтовано, що міжнародне конкурентне середовище діяльності ТОВ «Укравтозапчастина» представлене відповідною кількістю компаній, які діють на ринку продукції сільськогосподарського машинобудування України та міжнародному ринку. Звичайна оцінка конкурентної сили ТОВ «Укравтозапчастина» становить 84 бали – перше значення серед фірм-конкурентів. Абсолютна конкурентна сила ТОВ «Укравтозапчастина»

оцінюється у (+2) бали.

9. Доведено, що своєрідність і складність реформ проявляється у відсутності чітко вираженого вектора вирішення проблем стійкості конкурентного розвитку підприємств, формування нового економічного механізму господарювання. Вітчизняні підприємства сільськогосподарського машинобудування, в тому числі і ТОВ «Укравтозапчастина» потребують практичних рекомендацій для покращення свого конкурентного стану на міжнародних ринках за рахунок випуску високоякісної продукції, технічного переоснащення та пошук потенційних ринків збуту вітчизняної сільськогосподарської техніки.

10. Визначено, що ТОВ «Укравтозапчастина» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з удосконаленням фінансової стратегії, що може забезпечити зростання фінансових результатів за рахунок отримання конкурентної переваги, основаної на зростанні фінансової привабливості міжнародного бізнесу. В основі реалізації фінансової стратегії повинно бути покладено напрями розвитку альтернативних джерел фінансування зовнішньоекономічної діяльності (імпортних операцій з постачання сільськогосподарської техніки) ТОВ «Укравтозапчастина».

11. Запровадження механізму поставок сільськогосподарської техніки ТОВ «Укравтозапчастина» на умовах фінансового лізингу сприятиме скороченню фінансових витрат, пов'язаних з необхідністю сплати відсотків по банківських кредитах та комісійних винагород. За результатами здійснених розрахунків визначено, що фінансові витрати підприємства у розрахунковому періоді скоротяться на 1226,09 тис.грн, або в середньому на 245,2 тис.грн. в рік.

12. Розраховано, що запропоновані заходи сприятимуть зростанню ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Укравтозапчастина». Таким чином, скорочення фінансових витрат сприятиме підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства, що сприятиме нарощуванню міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Укравтозапчастина» в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Закон України «Про Антимонопольний Комітет України» (від 26.11.1993.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» (від 18.05.2016) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Антонюк Л.Л. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країн / Л.Л. Антонюк, В.О. Вацик // Економіка України. - 2017. - № 4. – С.112-119.
6. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. / Л.Л. Антонюк – К.: КНЕУ, 2011. – 316 с.
7. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / О.Я. Базилінська. – К.: 2012. – 328 с.
8. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : [монографія] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2012. – 147 с.
9. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмежицька. – К. : Вид-во КНЕУ, 2015. – 592 с.
10. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко; вид. 2-е, виправл. і доп. – К.: Центр навчальної

літератури, 2014. – 400 с.

11. Войчак А. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. Войчак, Р. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2017 – № 2. – С. 50–53.

12. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії підприємств / С.П. Гаврилюк // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2016. – № 4. – С. 76–80.

13. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О. І.Гадзевич. – К. : Кондор, 2014. – 180 с.

14. Галелюк М. М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М. М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2018. – № 2. – С. 34-41.

15. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2011 – 856с.

16. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник / В.І. Гринчуцький. – К. : Центр учбової літератури, 2013. - 302 с.

17. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб / І.І. Дахно. - К.: МАУП, 2013. - 296 с.

18. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. / М.І. Дідківський – К.: Знання 2013. – 462 с.

19. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації [Текст] // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2017. –№ 6(35). – С. 29–35.

20. Довгань Л.Є. Корпоративне управління : навч. пос. / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. - К.: Кондор, 2015. - 180 с.

21. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посібник] [Текст] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2012. – 384 с.

22. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб / Г.М. Дроздова. - К.: ЦУЛ, 2012. - 172 с.

23. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / пер.с англ.. В.С. Гуля. – К.: Україна, 2014. – 319 с.
24. Економічна діагностика: [навч. посібник] / Т.Ф. Косьянчук, В.В. Лукянова, Н.І. Майорова, В.В. Швид; [за ред. Т.Ф. Косьянчук]. – Львів: Новий світ. – 2000, 2013. – 452 с.
25. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. – 2017. – № 8. – С. 33–38.
26. Зозульов О. Місце маркетингу у посиленні конкурентних позицій підприємства / О. Зозульов // Маркетинг і реклама. – 2017. – № 9. – С.44–47.
27. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Монография – Х.: ХГЕУ, 2015. – 246 с.
28. Иванов Ю.Б. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби / Ю.Б. Иванов, О.Ю. Иванова // Проблеми економіки. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2018. – № 4. – С. 121–128.
29. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2013. – 432 с.
30. Карасьова Н.А. Становлення та особливості розвитку лізингу в зарубіжних країнах / Н.А. Карасьова // Статистика України. – 2014. – №1. – С. 31–34.
31. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і допов. / О.А. Кириченко - К.: Знання-Прес, 2012. - 384 с.
32. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2012. – 527 с.
33. Конкурентоспроможність як складова економічної безпеки підприємства / О. О. Фальченко, Н. Б. Токарь // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2017. – №

67(1040). – С. 156–158.

34. Кривенко М. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства / М.Кривенко // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка : Економіка. – К., 2017. – № 99. – С. 44–48.

35. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2015. – 304 с.

36. Кулініч Т.М. Інноваційні фактори конкурентоспроможності в сучасних умовах інтернаціоналізації / Т.М. Кулініч // Стратегія розвитку України. – № 1/2. – 2017. – С. 338–345.

37. Левицька А.О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування / Левицька А.О. // Вісник Хмельницького національного університету – 2018. – № 4, Т. 1.– С. 51–54.

38. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ.нац.торг. екон.ун-т, 2013. – 580 с.

39. Лігоненко Л.О. Підприємство в умовах глобалізації: усвідомлення нових реалій / Л.О. Лігоненко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф.; відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2015. – 310 с.

40. Літвінова Ю. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / Ю. О. Літвінова // Управління розвитком. – 2016. – № 9. – С. 35–37.

41. Макогон Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. / Ю.В. Макогон, О.Ю. Гохберг, О.Б. Чернега - Донецьк: ДонНУ, 2013. - 320 с.

42. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / За заг. ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, О.В. Мірошниченка. - 3-тє вид., доп. та перероб. - К.: Центр учбової літератури, 2013. - 668 с.

43. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у

глобальній економіці / Дж. Майер, Д. Олесневич. – К.: Либідь 2012 – 703с.

44. Ноздрьова Р.Б. Організація і управління ЗЕД: 17-модульна програма для менеджерів “Управління розвитком організації”. Модуль 10. / Р.Б. Ноздрьова – К.: ЦНЛ, 2012. – 432 с.

45. П’ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія / Г.Т. П’ятницька. – К.: «Логос», 2015. – 568 с.

46. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність у новій системі координат / Л.І. Піддубна, А.І. Піддубна // Економіка розвитку. – 2017. – № 2(30). – С. 24–29.

47. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 264 с.

48. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління / О.С. Редькін, В. Вернер, Н.А. Хрущ. – Одеса: “Евен”, 1013. – 216 с.

49. Селезньова Г.О. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання / Г.О. Селезньова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-10-2017>.

50. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посіб. для студ. ВНЗ / За ред. І.Ю. Сіваченка - К.: Центр навчальної літератури, 2012. - 456 с.

51. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 2011. – 496 с.

52. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2017. – № 2. – С. 91–97.

53. Соколова Л.В. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка / Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.Є. Соколов // Актуальні проблеми економіки. – № 12. – 2017. – С. 289–302.

54. Ткаленко С.І. Міжнародна комерційна справа: Навчальний посібник /

- С.І. Ткаленко. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2014/ - 73 с.
55. Управление міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : Навч. посіб. / За ред. І.Ю. Сіваченка. - К.: ЦУЛ, 2013. - 186 с.
56. Фомішин С.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / С.В. Фомішин, Ю.В. Колесник. - Львів: Новий світ-2000, 2013. - 360 с.
57. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко. – К.: ІЕП, 2013. – 455 с.
58. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2012. – 496с.
59. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография “НОВОСТИ”», 2014. – 256 с.
60. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. – 208 с.
61. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
62. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход // Проект Российско-Европейского центра Экономической политики (РКЦЭП). – М., 2012. – 52 с.
63. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 847 с.
64. Грозный И.С. Конкурентные преимущества предприятия: стратегия достижения в инновационном аспекте: [монография] / И.С. Грозный. – Донецк: Схід, 2013. – 328 с.
65. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ., 6-е изд. / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба - М.: Дело, 2011. - 784 с.
66. Кирцнер Израэл М. Конкуренция и предпринимательство / М. Израэл Кирцнер / Перевод с англ. докт. экон. наук А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 239 с.

67. Кныш М. Конкурентные стратегии : учеб. пособ. / М. Кныш. – СПб., 2012. – 284 с.
68. Ковени М. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Майкл Ковени, Деннис Гэнстер, Брайан Хартлен, Дейв Кинг; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 232с.
69. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2013. – 325 с.
70. Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 2(52). – С. 91–94.
71. Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. - СПб.: Питер, 2012. - 576 с.
72. Основы менеджмента: Учеб. для вузов / Д.Д. Вачугов, Т.Е. Березкина, Н.А. Кислякова и др.; Под ред. Д.Д. Вачугова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 2013. – 376с.
73. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
74. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер; под ред. и с предисл. В.Л. Щетинина. - М.: Междунар. отношения, 2011. - 896 с.
75. Родченко В.В. Международный менеджмент: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2014. - 240 с.
76. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А.И. Кредисов, С.Н. Березовенко, В.В. Волошин, Д.П. Расшивалов и др. / Под общ. ред. А. И. Кредисова. - К.: Феникс, 2011. - 420 с.
77. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособие] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2011. – 544 с.
78. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия,

управление: учеб. пособие для вузов по техническим и экономическим специальностям / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2010. – 311 с.

79. Ягафарова Е.Ф. Устойчивость конкурентного преимущества фирмы с точки зрения ресурсной концепции / Е.Ф. Ягафарова // Известия ПГПУ. – 2018. – № 6(10). – С. 30–35.

80. Аранчий В.І. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / В.І. Аранчий, С.П. Зоря, А.О. Лантух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/3.pdf>.

81. Грищенко В.В. Управління якістю продукції як фактор конкурентної позиції підприємств / В.В. Грищенко [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/ejournals/PSPE/2008-4/Grysenko>.

82. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

83. Журба І. О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Журба, Ю. М. Коляденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuu.gov.ua>.

84. Кузнецова І.О. Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель / І.О. Кузнецова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://liber.onu.edu.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:385030/Source:default>.

85. Лісовська Л.С. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства / Л.С. Лісовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2014_640/20.pdf.

86. Офіційний сайт компанії ТОВ «Укравтозапчастина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaz-upi.com/company/>

87. Підвищення конкурентоспроможності економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/vzaem>.

ДОДАТКИ

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2013
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	20033533
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності сільськогосподарське машинобудування		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	65.12
Адреса, телефон 02088, м. Київ, вул. 1-го Травня, 1а			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2013 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	601	
Основні засоби:	1010	10387	13034
первісна вартість	1011	14253	18418
знос	1012	3866	5384
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		1147
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	10988	14181
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		104123
Виробничі запаси	1101	725	558

Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	78823	
Товари	1104		103565
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрашування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14620	13740
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130		
з бюджетом	1135	1949	
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10319	23182
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	14	5534
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	1871	4742
Усього за розділом II	1195	108321	151321
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200	14	14
БАЛАНС	1300	119323	165516
Пасив	Код рядка	На кінець звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	4	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	4000	4000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	77	77
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	29922	42741
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	33999	46818
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	3805	
Інші довгострокові зобов'язання	1515		1393
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	3805	1393
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	10905	2000
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	56806	85317
розрахунки з бюджетом	1620	1764	441
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунки зі страхування	1625	48	
розрахунки з оплати праці	1630	134	
Поточна кредиорська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	11862	29547
Усього за розділом III	1695	81519	117305
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	119323	165516

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	20033533
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності сільськогосподарське машинобудування		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	65.12
Адреса, телефон 02088, м. Київ, вул. 1-го Травня, 1а			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2014 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	13034	20796
первісна вартість	1011	18418	28108
знос	1012	5384	7312
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1147	2314
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	14181	23110
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	104123	132673
Виробничі запаси	1101	558	231

Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	103565	93267
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрашування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13740	14902
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	23182	15226
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	5534	6903
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	4742	8732
Усього за розділом II	1195	151321	178436
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200	14	21
БАЛАНС	1300	165516	201567
Пасив	Код рядка	На кінець звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	4	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	4000	4000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	77	77
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	42741	56112
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	46818	60189
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1393	784
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	1393	784
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2000	3128
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	85317	88327
розрахунки з бюджетом	1620	441	698
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунки зі страхування	1625		
розрахунки з оплати праці	1630		
Поточна кредиорська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	29547	48441
Усього за розділом III	1695	117305	140594
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	165516	201567

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2015
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	20033533
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності сільськогосподарське машинобудування		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	65.12
Адреса, телефон 02088, м. Київ, вул. 1-го Травня, 1а			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2015 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	20796	33012
первісна вартість	1011	28108	43576
знос	1012	7312	10564
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2314	3376
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	23110	36388
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	132673	135778
Виробничі запаси	1101	231	453

Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	93267	90267
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14902	11665
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15226	18334
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	6903	7984
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	8732	7721
Усього за розділом II	1195	178436	181482
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200	21	34
БАЛАНС	1300	201567	217904
Пасив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	4	
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	4000	4000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	77	77
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	56112	63226
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	60189	67303
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	784	1794
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	784	1794
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	3128	4556
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	88327	85667
розрахунки з бюджетом	1620	698	334
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунки зі страхування	1625		
розрахунки з оплати праці	1630		
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	48441	58250
Усього за розділом III	1695	140594	148807
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	201567	217904

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2016
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	20033533
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності сільськогосподарське машинобудування		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	65.12
Адреса, телефон 02088, м. Київ, вул. 1-го Травня, 1а			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2016 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000		15
первісна вартість	1001		52
накопичена амортизація	1002		37
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	33012	33190
первісна вартість	1011	43576	40798
знос	1012	10564	7608
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3376	1193
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	36388	34398
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	135778	139092
Виробничі запаси	1101	453	690

Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	90267	138402
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11665	11021
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130		10404
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		152
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18334	11049
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7984	16546
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170		77
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	7721	
Усього за розділом II	1195	181482	188189
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200	34	13138
БАЛАНС	1300	217904	235725
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	4000	4000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	77	77
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	63226	49326
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	67303	53403

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1794	12827
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	1794	12827
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	4556	2000
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	85667	65648
розрахунки з бюджетом	1620	334	10266
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунки зі страхування	1625		
розрахунки з оплати праці	1630		299
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		10432
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		3424
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	58250	77426
Усього за розділом III	1695	148807	169495
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	217904	235725

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2017
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	20033533
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності сільськогосподарське машинобудування		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	65.12
Адреса, телефон 02088, м. Київ, вул. 1-го Травня, 1а			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2017 року		Форма №1	Код за ДКУД 1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000	15	31
первісна вартість	1001	52	81
накопичена амортизація	1002	37	50
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	33190	36750
первісна вартість	1011	40798	49687
знос	1012	7608	12937
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1193	
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	34398	36781
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	139092	263411
Виробничі запаси	1101	690	1071

Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	138402	262340
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрашування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11021	26105
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130	10404	12721
з бюджетом	1135		2002
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	152	
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11049	54098
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	16546	40604
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170	77	608
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	188189	397547
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200	13138	40182
БАЛАНС	1300	235725	474510
Пасив	Код рядка		На кінець звітного періоду
1	2		4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	4000	4000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	77	77
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49326	113710
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	53403	117787
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	12827	18044
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	12827	18044
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2000	
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	65648	89714
розрахунки з бюджетом	1620	10266	5333
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунки зі страхування	1625		160
розрахунки з оплати праці	1630	299	11743
Поточна кредиорська заборгованість за одержаними авансами	1635	10432	
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	3424	
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		363
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	77426	231366
Усього за розділом III	1695	169495	338679
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	235725	474510

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2013
		за ЄДРПОУ	20033533
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2013 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	303470	259335
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	229398	222177
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	74072	37158
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	11884	8269
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	2987	1443
Витрати на збут	2150	8340	5867
Інші операційні витрати	2180	56976	23725
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		

Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	17653	14392
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	57	89
Інші доходи	2240	3079	2654
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	557	412
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	4600	3780
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	15632	12943
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2814	2459
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	12818	10484
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ			
ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	12818	10484
III. ЕЛЕМЕНТИ			
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	97230	71557
Витрати на оплату праці	2505	33278	21556
Відрахування на соціальні заходи	2510	21689	14328
Амортизація	2515	78459	43778
Інші операційні витрати	2520	45890	50329
Разом	2550	276546	201548

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство <u>ТОВ «Укравтозапчастина»</u>		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
		за ЄДРПОУ	31.12.2014
			20033533
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2014 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	412269	303470
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	312816	229398
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	99453	74072
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	16554	11884
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	4578	2987
Витрати на збут	2150	15887	8340
Інші операційні витрати	2180	66189	56976
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної			

діяльності:			
прибуток	2190	29353	17653
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	165	57
Інші доходи	2240	4871	3079
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	1543	557
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	6798	4600
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	26048	15632
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4714	2814
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	21334	12818
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ			
ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	21334	12818
III. ЕЛЕМЕНТИ			
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	123789	97230
Витрати на оплату праці	2505	42331	33278
Відрахування на соціальні заходи	2510	27904	21689
Амортизація	2515	94221	78459
Інші операційні витрати	2520	77625	45890
Разом	2550	365870	276546
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ			
ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період

Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2015
		за ЄДРПОУ	20033533
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2015 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	553204	412269
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	436301	312816
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	116903	99453
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	19443	16554
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	5744	4578
Витрати на збут	2150	20877	15887
Інші операційні витрати	2180	72280	66189
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			

прибуток	2190	37445	29353
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	190	165
Інші доходи	2240	5521	4871
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	2095	1543
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	7044	6798
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	34017	26048
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5658	4714
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	28359	21334
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ			
ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	28359	21334
III. ЕЛЕМЕНТИ			
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	154892	123789
Витрати на оплату праці	2505	53227	42331
Відрахування на соціальні заходи	2510	31229	27904
Амортизація	2515	104778	94221
Інші операційні витрати	2520	113112	77625
Разом	2550	457238	365870
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ			
ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 31.12.2016
		за ЄДРПОУ	20033533
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2016 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	663571	553204
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	556700	436301
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	106371	116903
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	25854	19443
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	6070	5744
Витрати на збут	2150	17216	20877
Інші операційні витрати	2180	71386	72280
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			

прибуток	2190	38053	37445
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	802	190
Інші доходи	2240	14520	5521
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	3894	2095
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	6237	7044
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	44046	34017
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	7928	5658
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	36118	28359
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ			
ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За попередній період	За звітний період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	36118	28359
III. ЕЛЕМЕНТИ			
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За попередній період	За звітний період
Матеріальні затрати	2500	187345	154892
Витрати на оплату праці	2505	70987	53227
Відрахування на соціальні заходи	2510	43788	31229
Амортизація	2515	123345	104778
Інші операційні витрати	2520	123861	113112
Разом	2550	549326	457238
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ			
ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство ТОВ «Укравтозапчастина»		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
		за ЄДРПОУ	31.12.2017 20033533
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2017 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	903758	663571
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	773210	556700
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	132548	106371
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	61897	25854
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	18858	6070
Витрати на збут	2150	36017	17216
Інші операційні витрати	2180	50818	71386
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			

прибуток	2190	88752	38053
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	548	802
Інші доходи	2240	1666	14520
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	3885	3894
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	7	6237
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	85074	44046
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	15314	7928
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	69750	36118
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ			
ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	69750	36118
III. ЕЛЕМЕНТИ			
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	345670	187345
Витрати на оплату праці	2505	123345	70987
Відрахування на соціальні заходи	2510	55678	43788
Амортизація	2515	213347	123345
Інші операційні витрати	2520	142416	123861
Разом	2550	880456	549326
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ			
ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		