

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Випускна кваліфікаційна робота
на тему:

«Організація збутової діяльності на зовнішніх ринках»

(на матеріалах ТОВ «КОНЦЕРН «КСІМЕКС» м. Одеса)

Студентки 2 курсу, 3 групи, факультету
міжнародної торгівлі і права,
спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

*(підпис
студента)*

Каплюк Ірини
Сергіївни

Науковий керівник
доцент, кандидат економічних наук

*(підпис
наукового
керівника)*

Лежепьокова
Вікторія
Геннадіївна

Керівник проектної групи
доцент, доктор економічних наук

*(підпис керівника
проектної групи)*

Студінська
Галина Яківна

Київ 2019

ЗМІСТ

ЗМІСТ	2
ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»	6
1.1.Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» ...	6
1.2.Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» ..	15
1.3 Дослідження ефективності збутових операцій ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»	18
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках.....	27
2.1.Обґрунтування напрямів удосконалення збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках.....	27
2.2.Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках.....	32
2.3.Прогнозування фінансових результатів ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» з урахуванням запропонованих заходів.....	37
Висновки до розділу 2.....	43
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	52

ВСТУП

Управління збутовою діяльністю підприємства в умовах загострення конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов'язаних із реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності цілого підприємства. Недооцінювання змістовного значення тлумачення економічної категорії «збут» у теорії призводить до недооцінення важливості значення збутової діяльності в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Одним з етапів удосконалення збутової діяльності підприємства є комплексний аналіз збуту, який дає змогу виявити показники збутової діяльності, які впливають на процес функціонування підприємства в цілому. Проведення такого аналізу дозволяє виявити проблеми, що виникають у збутової діяльності та в подальшому знайти шляхи їх вирішення. Для усунення таких проблем використовують стратегічно спрямований комплекс заходів щодо формування організації збутової діяльності, а також застосовують сучасні методи удосконалення організації збутової діяльності підприємства.

Актуальність теми. Актуальність дослідження процесу удосконалення збутової діяльності полягає в тому, що від наявної системи збуту залежать кінцеві результати діяльності цілого підприємства. Завчасне виявлення негативних тенденцій у збутовій діяльності та причин їх виникнення або шляхів оптимізації та покращення збутової діяльності, наприклад зменшення витрат на закупівлю та утримання сировини та матеріалів, збільшення об'ємів збуту та клієнтської бази дають змогу підприємству не тільки не втратити частину прибутку, а й значно скоротити обсяги витрат та отримати необхідний рівень прибутку для подальшого розвитку підприємства. Саме тому, сьогодні для кожного підприємства постає питання удосконалення організації збутової діяльності, завдяки чому підвищується загальна ефективність функціонування підприємства в цілому та його прибутковість.

Вивченням проблем та розробкою шляхів удосконалення організації збутової діяльності підприємств займався круг вітчизняних вчених, які у своїх працях досліджували різні аспекти постачальницької та збутової діяльності підприємств. Питання, які стосуються регулювання та удосконалення збутової діяльності підприємств викладено у працях Біловодська, О.А, Майстро Г.О., Кучіна С.Е., Кузніцова. Ю. І., Балабанова Л.В, Митрохіна Ю.П, Лупак Р. Л, Гаврилко П.П.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення організації збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках.

Для досягнення мети в роботі визначено такі **завдання**:

- здійснити оцінку показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»;
- провести аналіз організації збутової діяльності у процесі здійснення ЗЕД на підприємстві ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»;
- здійснити оцінку ефективності збутової діяльності на підприємстві ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»;
- обґрунтувати напрямки з удосконалення організації збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках;
- здійснити розробку заходів з підвищення ефективності збутової діяльності підприємства ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках;
- навести прогнозну оцінку збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

При написанні та оформленні випускної кваліфікаційної роботи використовувалися праці провідних вчених, первинні документи, річні звіти і бухгалтерські баланси підприємства за 2014-2018 роки.

Об'єктом дослідження є процес організації збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

Предметом дослідження є методичні і практичні питання удосконалення організації збутової діяльності підприємства на зовнішніх ринках.

У роботі було використано такі **методи дослідження**: структурно-функціональний, балансовий, аналізу, синтезу, порівняння, групування, графічний метод.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, монографічні дослідження, дослідження вітчизняних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» в напрямку удосконалення його зовнішньоекономічної діяльності.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Організація збутової діяльності на підприємстві-суб'єкті ЗЕД» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Проаналізовано економічні показники діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», фінансовий стан, процес організації збутової діяльності та показники ефективності збутової діяльності на зовнішніх ринках.

Також запропоновано ряд удосконалень організації збутової діяльності, розроблено комплекс рішень щодо подальшого розвитку та удосконалення збутової діяльності на зовнішніх ринках. Результати, що отримані у даній роботі, мають постати корисними для підприємства, що досліджується.

Серед основних заходів удосконалення збутової діяльності було запропоновано розглянути альтернативну експортну операцію.

В рамках стратегії розвитку та поширення електрообладнання в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» запропоновано реалізувати такі заходи: підвищувати якість електрообладнання за рахунок більш жорстких вимог до якості продукції; поглиблювати існуючий асортимент електрообладнання з точки зору цінової політики; розширювати номенклатуру продукції, розпочинаючи продаж на ринку нових асортиментних груп, удосконалити маркетингову діяльність.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Підприємство ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» створене у 2006 р. у м. Одеса. Основний напрямок компанії – виробництво низьковольтного електрообладнання. Широкий асортимент пропонованої продукції дозволяє задовольнити потреби будь-якого підприємства в галузі електроенергетики та автоматики, з дотриманням всіх гарантійних і сервісних зобов'язань. Компанія ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» — лідер по виробництву низьковольтного обладнання в Україні [1].

Маючи досвід роботи на ринку України більше 15 років, компанія здійснює послуги з виробництва, технічного супроводу і постачання низьковольтного електрообладнання, будучи лідером електротехнічної галузі півдня України.

Організаційної структура ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» представлена на рис. 1.1. Організаційна структура ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» належить до лінійно-функціонального типу. За такої організаційної структури в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» майже вся влада належить керівникові підприємства. Заступник директора здійснює керівництво над всіма менеджерами підприємства.

ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» здійснює інформаційно-рекламну діяльність з метою забезпечення просування своєї продукції для отримання стабільного прибутку. Велике значення для досліджуваного підприємства відіграє служба управління персоналом. Тому за рахунок інвестування у людські ресурси підприємство прагне максимізувати свої прибутки.

Господарська діяльність є ефективною, якщо підприємство раціонально використовує активи, своєчасно погашає зобов'язання, рентабельне.



Рис. 1.1. Організаційна структура ТОВ «КОНЦЕРН КСИМЕКС»

Джерело: розроблено автором за [1].

Використовуючи дані фінансової звітності, проведемо аналіз ефективності господарської діяльності підприємства. Метою аналізу є оцінка динаміки розвитку підприємства, його фінансового стану. Розглянемо такі загальновизнані методи аналізу: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз та аналіз із застосуванням коефіцієнтів

Для здійснення аналізу складу і структури майна підприємства та джерел його фінансування необхідно за допомогою групування скласти аналітичний баланс ТОВ «КОНЦЕРН КСИМЕКС», використовуючи дані фінансової звітності компанії – додатки А та Б (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка обсягу активів ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», тис. грн

Показники	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015 / 2014		2016 / 2015		2017/2016		2018 / 2017	
						тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Основні засоби	7131,9	9023,6	9725,4	10493,3	11222,4	+1891,7	+26,52	+701,8	+7,2	767,9	+7,9	729,1	+6,9
Усього необоротних активів	7131,9	9023,6	9725,4	10493,3	11222,4	+1891,7	+26,52	+701,8	+7,2	767,9	+7,9	729,1	+6,9
Запаси	1417,3	1023,1	2056,9	1956,5	2165,3	-394,2	-27,81	+1033,8	+101,0	-100,4	95,1	-100,4	-5,13
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2743,1	2051,8	3161,5	617,8	1662,8	-691,3	-25,20	+1109,7	+54,08	-2543,7	-80,1	+1045	+169,1
Гроші та їх еквіваленти	10,7	91,8	40,7	473,0	277,7	+81,1	+757,9	-51,1	-55,66	432,3	1162	-195,3	-41,29
Усього оборотних активів	4195,4	3166,7	5262,3	2565,0	3075,4	-1028,7	-24,52	+2095,6	+66,18	-2697	-51,3	+510,4	+19,90
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3922,2	3731,6	3585,3	3441	2522,2	+280	-190,6	-5	-146,3	-3,9	-144,3	-4
Резервний капітал	534,6	537,6	534,6	534,6	534,6	+3	+0,56	-3	-0,56	0	0	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1136,5	1464,5	1781,4	2326,2	2536,8	+328	+28,86	+316,9	+21,64	544,8	+30,6	+210,6	+9,05
Усього власного капіталу	5593,3	5733,7	5901,3	6301,8	6363,0	+140,4	+2,51	+167,6	+2,92	400,5	+6,8	+61,2	+0,97
Короткострокові кредити банків	707,6	547,7	x	x	914,0	-159,9	-22,60	x	x	0	x	+914,0	+100,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4949,9	5853,7	3876,2	701,1	x	+903,8	+18,26	-1977,5	-33,78	-3175	-81,9	-701,1	-100,0
з бюджетом	8,5	6,7	184,1	30,4	0,7	-1,8	-21,18	177,4	2647,8	-153,7	-83,5	-29,7	-97,70
зі страхування	x	x	x	x	4,5	x	x	x	x	0	x	+4,5	+100,0
з оплати праці	20,7	32,2	17,3	16,6	15,6	+11,5	+55,56	-14,9	-46,27	-0,7	-4	-1	-6,02
Усього поточних зобов'язань	5686,7	6440,3	4077,6	748,1	934,8	753,6	+13	-2362,7	-57,9	3329,5	-545	+186,7	+24,9
Баланс	11327,3	12190,3	14987,7	13058,3	14297,8	863	+7,62	2797,4	+22,9	1929,4	12,87	1239,5	+9,49

Джерело: складено та розраховано автором

Протягом 2017-2018 рр. відбулося зростання активів балансу на 1239,5 тис. грн або на 9,49%. зростання було обумовлене збільшенням величини оборотних активів на 510,4 тис. грн або на 19,9%, що відбулося завдяки збільшенню дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 1045 тис. грн або на 169,15%. Також величина необоротних активів за 2017-2018 рр. збільшилася на 729,1 тис. грн або на 6,9%. За 2017-2018 рр. відбулося зростання власного капіталу в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на 61,2 тис. грн або на 0,97%. Поточні зобов'язання у 2018 р., порівняно з 2017 р., зросли на 186,7 тис. грн або на 24,9%. Збільшення поточних зобов'язань було спровоковано зростанням величини короткострокових кредитів банку на 914,0 тис. грн або на 100,0%

Для оцінки особливостей формування прибутку доцільно провести горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 роки; основні показники звіту наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Показники фінансового стану ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 рр., тис. грн

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015		2017 / 2016	
						тис. грн	%	тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3729,1	7771,2	8169,2	19533,0	5436,8	+11363,8	+139,1	-14096,2	-72,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1189,0	4111,6	4729,4	13346,2	4122,9	+8616,8	+182,2	-9223,3	-69,1
Разом чисті доходи	3855,0	7771,2	8169,2	16609,4	5463,3	+8440,2	+103,3	-11146,1	-67,1
Разом витрати	3540,9	7443,2	7763,7	1590,3	5206,6	-6173,4	-79,5	+3616,3	+227,4
Чистий фінансовий результат: прибуток	314,1	328,0	316,9	544,8	216,6	+227,9	+71,9	-328,2	-60,2

Джерело: складено та розраховано автором

Протягом 2014-2018 рр. за даними про фінансові результати на підприємстві сталися такі зміни: зменшення чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг на 14096,2 тис. грн або на 72,2%, що було спровоковано

скороченням величини собівартості реалізованої продукції на 9223,3 тис. грн або на 69,1%; разом з тим, відбулося зменшення чистих доходів підприємства на 11146,1 тис. грн або на 67,1% та зростання загальних витрат на 3616,3 тис. грн або на 227,4%. Протягом досліджуваного періоду ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» вело прибуткову діяльність, що свідчить про позитивне становище на досліджуваному підприємстві у цей період, але у 2018 рр, фінансові результати мають тенденцію до зменшення.

Проведемо аналіз фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на основі даних фінансової звітності за 2014 – 2018 рр. (додатки А – Б) та формул для проведення розрахунку (додаток В):

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється на основі даних форми № 1 «Баланс» шляхом зіставлення поточних активів і поточних зобов'язань підприємства (табл. 1.3). Оцінка ліквідності підприємства проводиться з метою визначення його можливості оплатити свої поточні зобов'язання.

Протягом 2014-2018 рр. спостерігаємо скорочення коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,335, але порівнюючи з 2014 роком значення цього показника збільшилось на 0,295, що є позитивною тенденцією, але значення вище нормативного (0,2) може вказувати на проблеми в компанії і свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Діяльність підприємства характеризується зниженням коефіцієнта загальної ліквідності на 0,139 у 2017-2018 рр, при цьому його значення знаходиться у рамках нормативного показника, що вказує на те, що в компанії достатньо наявних ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнт проміжної ліквідності зріс на 0,16, на 31.12.2018 він становив 0,97 при нормативному значенні цього показника в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності підприємства, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення

вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат. Але у 2016-2018 значення показника мало позитивну тенденцію та було в рамках нормативу.

Таблиця 1.3

Динаміка показників ліквідності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Назва	Станом на					Абсолютне відхилення			
	31.12 2014	31.12 2015	31.12 2016	31.12 2017	31.12 2018	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,014	0,010	0,632	0,297	0,012	-0,004	0,622	-0,335
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,489	0,333	0,786	0,813	0,974	-0,156	0,453	0,027	0,160
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,738	0,492	1,291	3,429	3,290	-0,246	0,799	2,138	-0,139
Власний оборотний капітал	0,784	0,635	0,607	0,601	0,567	-0,149	-0,029	-0,006	-0,034

Джерело: розраховано автором

Власний оборотний капітал скоротився на 0,034 тис у 2017-2018 рр. Але значення показника власного оборотного капіталу додатне, тому в компанії достатньо коштів для забезпечення безперебійної діяльності за рахунок поточних фінансових ресурсів.

Оцінка показників ділової активності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» представлена у табл. 1.4.

Таким чином, аналізуючи дані табл. 1.4, можна сказати, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом 2017-2018 рр. зменшився у 5,57 рази; також спостерігаємо збільшення оборотності кредиторської заборгованості на 5,93. У зв'язку із скороченням оборотності дебіторської та збільшенням оборотності кредиторської заборгованостей, спостерігаємо зростання середнього періоду погашення дебіторської та скорочення середнього періоду погашення кредиторської заборгованостей на 41 та 32 днів.

Таблиця 1.4

**Показники ділової активності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»
за 2014-2018 рр.**

Назва	Станом на					Абсолютне відхилення			
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Оборотність дебіторської заборгованості	2,501	3,241	3,134	10,337	4,768	+0,74	-0,107	+7,203	-5,569
Оборотність кредиторської заборгованості	0,392	0,761	0,972	5,831	11,761	+0,369	+0,211	+4,859	+5,93
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	145,947	112,604	116,465	35,311	76,554	-33,343	+3,861	-81,154	+41,243
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	931,272	479,535	375,461	62,591	31,034	-451,737	-104,074	-312,87	-31,557
Оборотність постійних активів	0,535	0,962	1,188	4,238	1,248	+0,427	+0,226	+3,05	-2,99
Оборотність активів	0,389	0,661	0,737	2,292	0,757	+0,272	+0,076	+1,555	-1,535
Оборотність чистих активів	0,523	1,290	1,763	4,403	0,847	+0,767	+0,473	+2,64	-3,556
Оборотність товарно-матеріальних запасів	1,085	3,370	3,071	7,559	3,176	+2,285	-0,299	+4,488	-4,383
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	336,328	108,321	118,852	48,285	114,938	-228,007	10,531	-70,567	+66,653
Тривалість операційного циклу, днів	482,275	220,925	235,317	83,596	191,492	-261,35	+14,392	-151,721	+107,896
Тривалість фінансового циклу, днів	-448,99	-258,61	-140,14	21,005	160,458	+190,387	+118,466	+161,149	+139,453

Джерело: розраховано автором

Скорочення доходу від реалізації продукції вплинуло на зменшення оборотності постійних активів на 2,99. Негативною тенденцією господарської діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є скорочення оборотності товарно-матеріальних запасів на 4,38. Також, слід відзначити, що протягом 2017-2018 рр. відбулося зростання тривалості операційного та фінансового циклу на 107,90 та 139,45 відповідно.

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» представлено в таблиця 1.5. Фінансова стійкість підприємства тісно пов'язана з його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості компанії на перспективу.

Таблиця 1.5

Показників фінансової стійкості та платоспроможності в ТОВ
«КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 рр.

Назва	Станом на					Абсолютне відхилення			
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,494	0,470	0,591	0,893	0,872	-0,024	+0,121	+0,302	-0,021
Коефіцієнт фінансової залежності	2,025	2,126	1,692	1,120	1,147	+0,101	-0,434	-0,572	+0,027
Коефіцієнт заборгованості	0,506	0,530	0,409	0,107	0,128	+0,024	-0,121	-0,302	+0,021
Відношення заборгованості до власного капіталу	1,025	1,126	0,692	0,120	0,147	+0,101	-0,434	-0,572	+0,027

Джерело: розраховано автором

Так, протягом 2017-2017 рр. відбулося скорочення коефіцієнта автономії на 0,021, що пов'язано із зростанням валюти балансу на 239,5 тис. грн або на 3,39%. Збільшення поточних зобов'язань на 27,00 тис. грн або на 13,05% вплинуло на скорочення коефіцієнта залежності підприємства. Зростання коефіцієнта заборгованості на 0,021 відбулося за рахунок збільшення активів підприємства. Негативним моментом у діяльності підприємства є зростання показника відношення заборгованості до власного капіталу підприємства на 0,027.

Проведемо оцінку показників рентабельності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (табл. 1.6). Рентабельність активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства. Рентабельність власного капіталу характеризує розмір прибутку, який власник підприємства одержує на одиницю коштів, що вкладені в підприємство, та служить критерієм для оцінки котирування акцій підприємства на біржі. Порівнюючи показники рентабельності активів та власного капіталу, робимо висновок, що різниця в рівні рентабельності більша за розмір відсотків за позикові фінансові кошти, що використовує ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», тому залучення позикових коштів цілком виправдане, оскільки розширює інтереси власника підприємства. Рентабельність діяльності визначає частку прибутку в чистому доході від

реалізації продукції підприємства. Коефіцієнт показує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю чистого доходу від реалізації продукції.

Протягом 2017-2018 рр. відбулося скорочення рентабельності активів на 3,37%, рентабельності власного капіталу на 5,51%; рентабельності продаж на 16,39%; рентабельності чистих активів на 5,51%; рентабельності оборотних активів на 91,62% – це сталося у зв'язку із зменшенням чистого прибутку підприємства на 328,2 тис. грн або на 60,2%.

Таким чином на підставі аналізу фінансово-господарського стану ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» можна зробити висновок, що на підприємстві існує дві проблеми – поступове скорочення чистого прибутку підприємства та наявність дебіторської та кредиторської заборгованостей. Досліджуваному підприємству слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів та поліпшення своєї збутової діяльності.

Таблиця 1.6

**Показники рентабельності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»
за 2014-2018 рр.**

Назва	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Рентабельність активів	3,274	2,789	2,858	6,392	3,018	-0,485	+0,069	+3,534	-3,374
Рентабельність власного капіталу	5,941	5,791	5,447	8,929	3,421	-0,15	-0,344	+3,482	-5,508
Рентабельність продажу	71,492	47,092	42,107	19,599	3,213	-24,4	-4,985	-22,508	-16,386
Рентабельність чистих активів	5,719	5,791	5,447	8,929	3,421	+0,072	-0,344	+3,482	-5,508
Рентабельність оборотних активів	101,907	99,417	81,618	97,817	6,195	-2,49	-17,799	+16,199	-91,622
Фондовіддача	53,451	96,205	118,833	423,769	124,759	+42,754	+22,628	+304,94	-299,01

Джерело: розраховано автором

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Доцільно провести аналіз товарної та географічної структури експорту в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (табл. 1.7)

Таблиця 1.7

Динаміка товарної структури експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»
за 2014-2018 рр.

Товарні групи	2014		2015		2016		2017		2018		Відхилення 2018 / 2014 рр.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
											Тис. грн	%
Приводна техніка	313,24	21	683,87	22	2042,30	25	1307,07	40	1046,64	48	733,40	234,14
Техніка розподілу енергії	372,90	25	808,21	26	2042,30	25	1209,04	37	959,42	44	586,52	157,29
Техніка автоматизації і промислового контролю	536,98	36	1087,98	35	2859,22	35	490,15	15	130,83	6	-406,15	-75,64
Інше	268,49	18	528,45	17	1225,38	15	261,41	8	43,61	2	-224,88	-83,76
Разом	1491,6	100	3108,50	22	8169,20	100	3267,68	100	2180,50	100	688,90	307,67

Джерело: розраховано автором

У товарній структурі експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 рр. сталися такі зміни: збільшився обсяг експорту приводної техніки на 733,4 тис. грн або на 234,13%; відбулося зростання експорту техніки розподілу енергії на 586,52 тис. грн або на 157,69%; натомість, спостерігаємо скорочення експорту техніки автоматизації і промислового контролю на 406,15 тис. грн.

На рис. 1.2 також представлено товарну структуру експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» у відсотках за 2014-2018 рр. З наведених даних простежується тенденція приросту експорту приводної та техніки розподілу енергії у 2017-2018; зменшення експорту техніки автоматизації і промислового контролю більше, ніж у два рази, що означає зменшення кількості замовлень

від великих заводів та фабрик, адже ці пристрої найчастіше замовляються ними. Причиною цього можуть бути програні тендери у державних підприємствах, які замовляли техніку автоматизації і промислового контролю до цього; також у 2017-2018 рр. простежується приріст приводних технік, що говорить про виграні тендери на поставку природної техніки до державних підприємств.

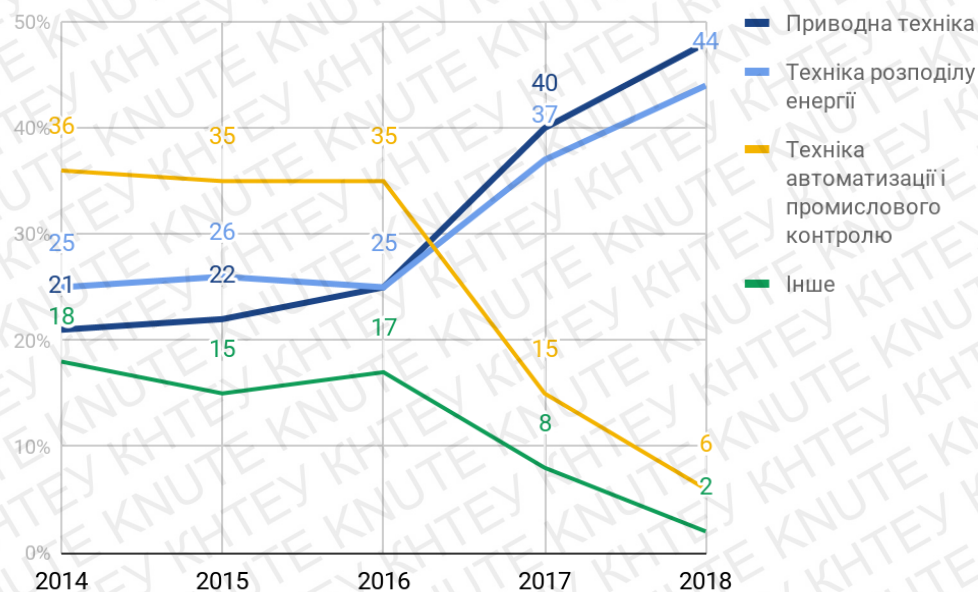


Рис. 1.2 Динаміка товарної структури експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Джерело: розроблено автором

У табл. 1.8 проведемо дослідження географічної структури експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

Так, за 2014-2018 рр. відбулося збільшення експорту товарів в Польщу на 275,56 тис. грн або на 42,6%, що є позитивною тенденцією, адже Польща є основним імпортером продукції підприємства. Прослідковується тенденція до збільшення кількості експортованої продукції до Румунії на 206,67 тис. грн або на 51,23%; до Угорщини – на 130,89 тис. грн або на 51,23%, що говорить про нарощення співробітництва з іншими контрагентами. Натомість також присутня тенденція зменшення обсягу експорту у 2016-2018 рр. по всіх країнах, що могло бути спровоковано наростанням у імпортерів співробітництва з іншими експортерами схожої продукції. Можна зробити висновок, що слід

негайно впровадити заходи щодо стимулювання обсягу експорту для запобігання його зменшення у майбутньому.

Таблиця 1.8

Географічна структура експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 рр.,

тис. грн

Країна-імпортер	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 / 2014 рр.	
						Тис. грн	%
Польща	596,64	3181,84	3267,68	1307,07	872,2	275,56	42,62
Румунія	447,48	2386,38	2450,76	980,304	654,15	206,67	51,23
Угорщина	283,404	1511,37	1552,15	620,859	414,295	130,9	46,19
Інше	164,076	875,006	898,612	359,445	218,05	53,97	32,90
Разом	1491,6	7954,6	8169,2	3267,68	2180,5	688,9	46,19

Джерело: складено автором

Наведемо графічну інтерпретацію географічної структури експорту в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»(рис. 1.3).

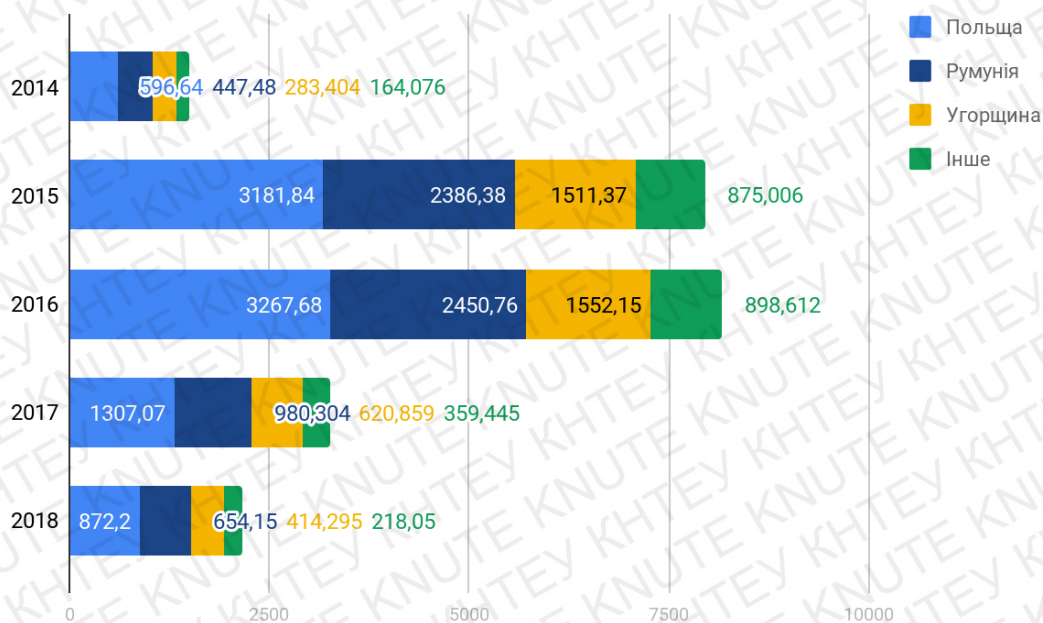


Рис. 1.3. Географічна структура експорту ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» за 2014-2018 рр.

Джерело: розроблено автором

1.3. Дослідження ефективності збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Передумовою для здійснення будь-яких заходів у сфері збуту є детальне вивчення і формування середовища збуту продукції. Для визначення стану збутової діяльності підприємства доцільно навести динаміку витрат на збут ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (рис. 1.4).

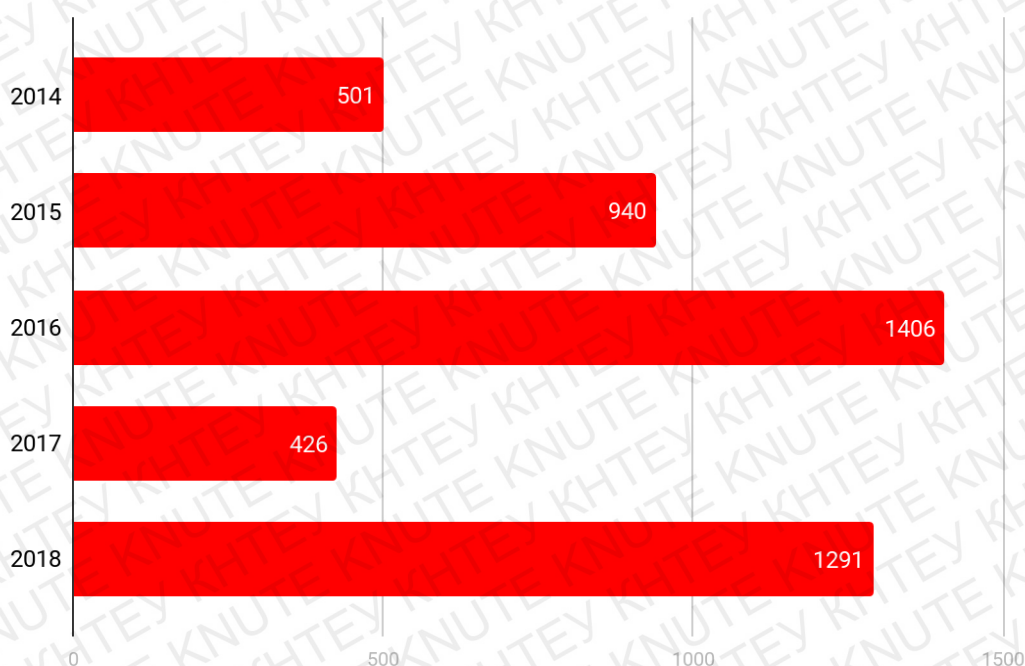


Рис. 1.4 Витрати на збут ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»
у 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором

Відповідно до даних рис. 1.4 у 2018 р., порівняно з 2014 р., відбулося зростання витрат на збут в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на 118 тис., також простежується поступове збільшення кількості витрат на збут: що є нормальним явищем для розвитку і функціонування підприємства. Отже, обсяги експорту скорочуються, натомість витрати на збут мають тенденцію до збільшення, що говорить про нераціональне використання фінансів щодо збутової діяльності на зовнішніх ринках.

Визначимо питому вагу основних витрат на збут для ТОВ «КОНЦЕРН

КСІМЕКС»(рис.1.5).

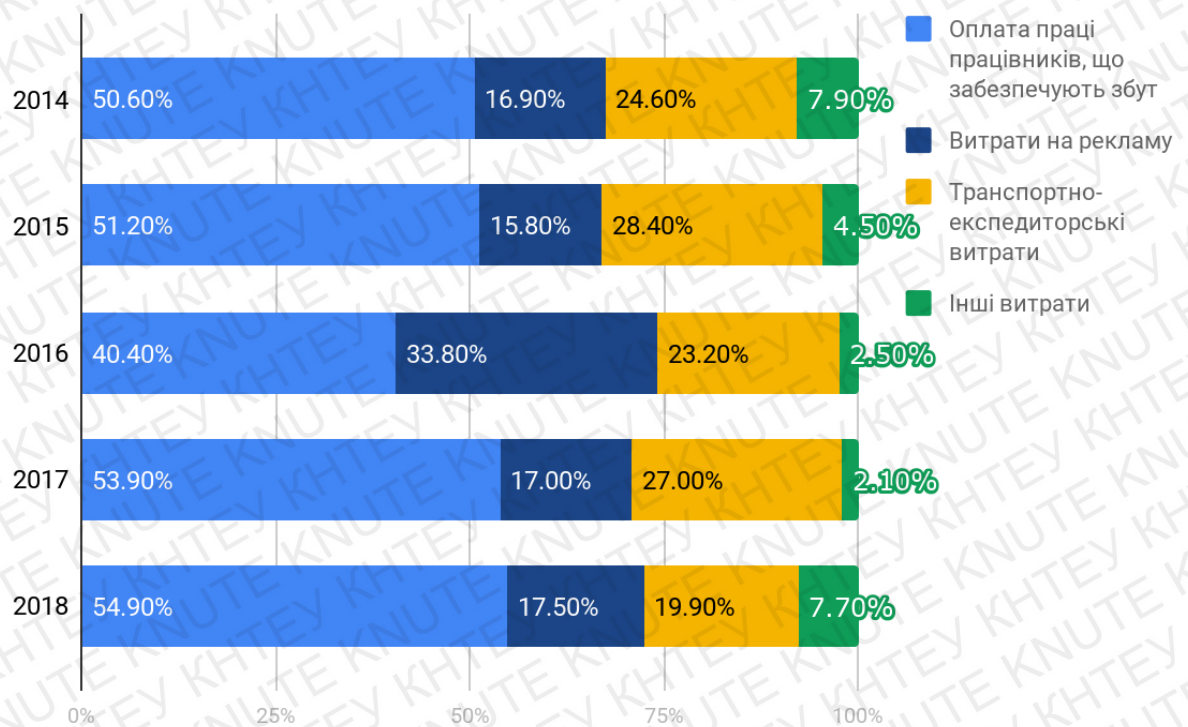


Рис. 1.5. Структура витрат на збут у ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Джерело: розроблено автором

У 2016 простежується збільшення витрат на маркетинг, натомість у 2017 простежується збільшення витрат на оплату праці персоналу відділу збуту, у 2018 простежується скорочення всіх інших витрат за рахунок збільшення витрат на транспортування, транспортно-експедиційні послуг, пов'язані з транспортуванням товару відповідно до умов договору поставки.

ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» використовує комбінований канал розподілу, що передбачає реалізацію через посередників роздрібною споживачеві, але також існує оптова торгівля з великими фірмами напряму. Як правило, товаровиробник контролює та в разі необхідності компенсує недоліки в діяльності партнерів. Таким чином, для великих фірм необхідно використовувати оптимальне поєднання різноманітних маркетингових каналів [2].

Головна проблема такого каналу — складність управління, бо всі учасники повинні належним чином виконувати свої функції, не ухилятися від

обов'язків за рахунок зусиль інших. Такі канали здебільшого створюють лідери галузей [3].

Компанії, здійснюючи збут, в сучасній економіці виходять на абсолютно новий рівень, використовуючи комбіновані маркетингові системи або багатоканальні системи розподілу. У такій системі один виробник, організовуючи збутову діяльність, використовує два або більше каналів розподілу, орієнтований на кілька сегментів ринку. Керувати такою системою складно, проте багато великих компаній використовують саме багатоканальну систему розподілу, здійснюючи пошук нових клієнтів по телефону, через Інтернет, а також за допомогою своїх офісів-філій [4].

Для створення цілісної картини ефективності збутової діяльності підприємства необхідно провести розрахунок, використовуючи при цьому формули 1.1 – 1.5.

$$K_{пз} = \frac{B_{кп}}{B_{пз}}, \text{ де} \quad (1.1)$$

$K_{пз}$ – показник ефективності збутової діяльності;

$B_{кп}$ – вартість реалізованої продукції, грн;

$B_{пз}$ – витрати на збут, грн.

$$\chi_{пз} = \frac{B_{пз}}{B}, \text{ де} \quad (1.2)$$

$\chi_{пз}$ – частка збутових витрат у сумарних витратах підприємства;

B – сумарні витрати підприємства, грн.

Коефіцієнт окупності збутової системи розраховується за формулою 1.3:

$$K_o = \frac{D_p - B_{пз}}{B_{пз}}, \text{ де} \quad (1.3)$$

K_o – коефіцієнт окупності збутової системи;

D_p – дохід від реалізації, грн;

$B_{пз}$ – витрати на збут, грн.

Коефіцієнт рентабельності збутової системи є оберненим до коефіцієнта окупності збутової системи і розраховується за формулою (1.4):

$$K_0 = \frac{B_{пз}}{D_p - B_{пз}} \quad (1.4)$$

Ефективність діяльності підприємства з іноземними партнерами виражається в показнику рентабельності. Вплив процесу збуту на формування рентабельності підприємства можна визначити за допомогою виділення витрат на збут у витратах підприємства та частини активів, які обслуговують збутову діяльність підприємства, в активах підприємства.

Таким чином, записавши прибуток як різницю доходів і видатків підприємства, отримаємо формулу (1.5):

$$P = \frac{D - (B_{ппз} + B_{пз})}{A_{осппз} + A_{оспз} + A_{обппз} + A_{обпз}} \times 100\% \quad , \text{ де (1.5)}$$

D – дохід підприємства, грн;

$B_{ппз}$ – витрати підприємства без витрат на збут, грн;

$B_{пз}$ – сумарні витрати на збут, грн;

$A_{осппз}$ – основні фонди, задіяні у збутових процесах (ЗП), грн;

$A_{оспз}$ – основні фонди, без фондів, які використовуються у ЗП, грн;

$A_{обппз}$ – оборотні фонди, задіяні у ЗП, грн;

$A_{обпз}$ – оборотні фонди, без фондів, які використовуються у ЗП, грн.

1) Розрахуємо показник ефективності збутової діяльності в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»:

$$K_{пз2014} = 1189 \div 501 = 2,37;$$

$$K_{пз2015} = 4111,6 \div 940 = 4,37;$$

$$K_{пз2016} = 4729,4 \div 1406 = 3,36;$$

$$K_{пз2017} = 13346,2 \div 426 = 31,32;$$

$$K_{пз2018} = 4122,9 \div 1291 = 3,19.$$

Відповідно до розрахованих показників ефективності збутової діяльності, варто відзначити нестабільну ситуацію у секторі збуту продукції ТОВ

«КОНЦЕРН КСІМЕКС», що пов'язано із коливанням вартості реалізованої продукції, яка протягом 2014-2018 рр. зросла на 2049,1 тис. грн або на 45,79%. Варто відмітити вплив зростання вартості витрат на постачання та збут продукції, а також на збільшення показника ефективності збутової діяльності.

2) Розрахуємо частку збутових витрат у сумарних витратах підприємства:

$$\text{Чпз2014} = 501 \div 3540,9 \times 100\% = 14,1\%;$$

$$\text{Чпз2015} = 940 \div 7443,2 \times 100\% = 12,6\%;$$

$$\text{Чпз2016} = 1406 \div 7763,97 \times 100\% = 18,1\%;$$

$$\text{Чпз2017} = 426 \div 1590,3 \times 100\% = 26,89\%;$$

$$\text{Чпз2018} = 1291 \div 5206,6 \times 100\% = 24,79\%;$$

Упродовж 2014-2018 рр. спостерігаємо зростання частки збутових витрат у сумарних витратах підприємства, що пов'язано із збільшенням обсягу витрат на збут на 790 тис. грн, що свідчить про зростання обсягів збуту на підприємстві, але варто відзначити, що 2017 році загальні витрати та витрати на збут були зменшені.

3) Розрахуємо коефіцієнт окупності збутової діяльності:

$$\text{Ко2014} = (4474,9 - 501) \div 501 = 7,93;$$

$$\text{Ко2015} = (9325,4 - 940) \div 940 = 8,92;$$

$$\text{Ко2016} = (9803 - 1406) \div 1406 = 5,97;$$

$$\text{Ко2017} = (19863,6 - 426) \div 426 = 45,62;$$

$$\text{Ко2018} = (6524 - 1291) \div 1291 = 4,04.$$

Проведений розрахунок терміну окупності збутової діяльності свідчить про скорочення коефіцієнта окупності – такий результат досягається завдяки збільшенню доходу від реалізації продукції ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС». Коефіцієнт окупності зріс до 45,62 у 2017 році, що є негативним явищем, адже це свідчить про зменшення доходу від реалізації продукції, натомість у 2018 році показник знову стабілізувався.

4) Розрахуємо рентабельність збутової діяльності:

$$Kp_{2014} = 501 \div (4474,9 - 501) \times 100\% = 12,6\%;$$

$$Kp_{2015} = 940 \div (9325,4 - 940) \times 100\% = 11,21\%;$$

$$Kp_{2016} = 1406 \div (9803 - 1406) \times 100\% = 16,74\%;$$

$$Kp_{2017} = 426 \div (19863,6 - 426) \times 100\% = 2,19\%;$$

$$Kp_{2018} = 1291 \div (6524 - 1291) \times 100\% = 24,67\%;$$

Протягом 2014-2017 рр. спостерігаємо коливання динаміки коефіцієнта рентабельності збутової діяльності, що свідчить про відсутність стратегії збуту в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

5) Розрахуємо показник, який характеризує вплив збутових витрат на рентабельність активів підприємства на зовнішньому ринку:

$$P_{2014} = ((4474,9 - 3540,9 + 501) \div (7131,9 + 4195,4)) * 100\% = 12,66\%;$$

$$P_{2014} = ((9324,4 - 7443,2 + 940) \div (9023,6 + 3166,7)) * 100\% = 23\%;$$

$$P_{2014} = ((9803 - 7763,7 + 1406) \div (9725,4 + 5262,3)) * 100\% = 22\%;$$

$$P_{2014} = ((19863,6 - 1590,3 + 426) \div (10493,3 + 2565)) * 100\% = 143,2\%;$$

$$P_{2014} = ((6524 - 5206,6 + 1291) \div (1222,4 + 3075,4)) * 100\% = 61\%;$$

Проведений розрахунок рентабельності підприємства свідчить про прибуткову діяльність ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», але нестабільність підприємства.

Таблиця 1.10

Ефективність збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Показники	Роки					Відхилення (+/-)				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2018 / 2014
Показник ефективності збутової діяльності	2,37	4,37	3,36	31,32	3,19	-38	-1,01	27,96	-28,13	-39,18
Частка збутових витрат у сумарних витратах підприємства	14,1	12,6	18,1	26,89	24,79	-1,5	5,5	8,79	-2,1	10,69
Коефіцієнт окупності збутової діяльності	7,93	8,92	5,97	45,62	4,04	0,99	-2,95	39,65	-41,58	-3,89
Рентабельність збутової діяльності	12,6	11,21	16,24	2,19	24,67	-1,39	5,03	-14,05	22,48	12,07

Джерело: розраховано автором

Порівняння розрахованих показників ефективності збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» наведено в табл. 1.10.

Протягом 2014-2018 рр. відбулося зменшення показника ефективності збутової діяльності на 39,2, коефіцієнт окупності також зменшився 3,89, тому слід вжити певних заходів щодо вдосконалення збутової діяльності підприємства.

Таблиця 1.9

Ефект та ефективність експортної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (на прикладі перетворювачів частот ATS48)

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість, шт.	7	9	12	13	15
Ціна, USD	2473,8	1424	1354,4	1400,4	1412,7
Курс валюти, UAH/USD	10,3	20,6	24,8	24,6	27,2
Ціна, UAH	25480	29340	33590	35850	38850
Дохід від експорту, UAH	178 360	264 060	403 080	466 050	582750
Витрати на експорт, UAH	41500	62300	76900	81400	93400
Витрати на виробництво, UAH	102060	132560	211725	257202	335276
Загальні витрати, UAH	143560	194860	288625	338602	428676
Ефект, UAH	34800	69200	114455	127448	154074
Ефективність експорту	1,24	1,35	1,38	1,37	1,35

Джерело: розраховано автором

У табл. 1.9 проведено дослідження показників ефекту та ефективності експорту з 2014 по 2018 рр. Ефективність та ефект експорту мали негативну тенденцію у 2014-2016 році, адже показники поступово зменшувались, натомість у 2017 простежується збільшення показника на 0,01 та його зменшення у 2018 році на 0,02. З цього можна зробити висновок, що експортна діяльність підприємства потребує впровадження заходів для поліпшення ефективності та ефекту експортних операцій.

Висновки до розділу 1

У першому розділі було проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», досліджено механізм організації збутової діяльності. Проведений аналіз динаміки активів і пасивів балансу ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» дозволив зробити висновки про те, що весь приріст фінансових ресурсів був досягнутий за рахунок поточних зобов'язань та власних коштів, основна їх частина була спрямована на поповнення оборотних коштів.

За рахунок аналізу форм фінансової звітності виявлено, що протягом 2014-2017 рр. ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» вело прибуткову діяльність, що свідчить про позитивний стан на досліджуваному підприємстві. Проаналізовано ліквідність, ділову активність, фінансову стійкість та платоспроможність та рентабельність. Зроблені висновки, що підприємству слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів та поліпшення своєї збутової політики.

За результатами аналізу збутової діяльності встановлено, що основним імпортером є Польща. Натомість також присутня тенденція зменшення обсягу експорту у 2016-2018 рр. по всіх країнах, що могло бути спровоковано наростанням у імпортерів співробітництва з іншими. Можна зробити висновок, що слід негайно впровадити заходи щодо стимулювання обсягу експорту для запобігання його зменшення у майбутньому.

Також було представлено товарну структуру і проаналізовано географічну структуру експорту. Виявлено, що основними товарами для збуту є приводна техніка та техніка розподілу енергії, що має тенденцію до нарощення продажів.

При аналізі збутової діяльності підприємства було виявлено, що витрати на збут поступово зростають. Так у 2018 р., порівнюючи з 2014 р. вони зросли на 790 тис. грн, що є нормальною тенденцією розвитку підприємства. Основною статтею витрат на збут є витрати на оплату праці персоналу. У 2016

простежується збільшення витрат на маркетинг, натомість у 2017 простежується збільшення витрат на оплату праці персоналу відділу збуту, у 2018 простежується скорочення всіх інших витрат за рахунок збільшення витрат на транспортування, транспортно-експедиційні послуг, пов'язані з транспортуванням товару відповідно до умов договору поставки.

Протягом 2014-2018 рр. відбулося зменшення показника ефективності збутової діяльності на 39,2, коефіцієнт окупності також зменшився 3,89, тому слід вжити певних заходів щодо вдосконалення збутової діяльності підприємства задля поліпшення цих показників.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках

У сучасних ринкових умовах збутова політика ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» набуває особливої значущості та актуальності. Це пов'язано із загостренням конкуренції між компаніями-конкурентами, які все частіше стикаються з проблемою збуту своєї продукції.

Проведемо SWOT-аналіз діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (табл. 2.1).

На стан збутової діяльності товариства великий вплив здійснює зовнішнє середовище. Основне призначення аналізу зовнішнього середовища полягає у визначенні можливостей і загроз, на шляху розвитку ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», а також його стратегічних альтернатив. Аналіз зовнішнього середовища є складовою так названого SWOT-аналізу. Завдання аналізу полягає у знаходженні реальних можливостей, для забезпечення конкурентних переваг підприємства. Основне призначення зовнішнього аналізу – виявити та усвідомити можливості й загрози, що можуть впливати на діяльність ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» сьогодні або в майбутньому.

Можливості ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» являють собою позитивні фактори (тенденції та явища) зовнішнього середовища, що можуть сприяти збільшенню обсягу продажу і прибутку. Після проведення SWOT-аналізу ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», можна зробити висновок, що на товаристві переважають сильні сторони, а також воно має гарні шанси для подальшого розвитку.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

		Сильні сторони	Слабкі сторони
		1. Збільшення товарообігу (висока рентабельність). 2. Вища за середню обізнаність про стан внутрішнього та зовнішнього ринку. 3. Знання про найважливіші стратегічні групи (можливості захисту від конкурентів). 4. Професійна підготовка спеціалістів (тренінги, курси, семінари) 5. Чіткі розуміння та знання потреб споживачів (спеціальні маркетингові навички).	1. Погіршення продуктивності праці персоналу через слабку мотивацію. 2. Значна кількість конкурентів на зовнішньому ринку. 3. Неавторитетність українських товарів на міжнародній арені.
Можливість	1. Економічний розвиток країни (захист бізнесу з боку держави). 2. Зниження податкових ставок (до 19%) 3. Розширення ринку збуту, (збільшення об'ємів поставок). 4. Подолання конкуренції за рахунок якості та ціни товару (більш вигідні умови продажу)	Сила і можливості 1. Стати основним постачальником продукції для провідних країн-імпортерів 2. Розробка нових шляхів просування продукції з метою розширення зовнішніх ринків збуту.	Сила і загрози 1. Випробування в роботі та отримання позитивних результатів. 2. Зниження цін за рахунок збільшення об'ємів продаж.
Загрози	1. Інфляція. 2. Ймовірність виникнення нових іноземних конкурентів. 3. Уповільнений темп зростання ринку або спад.	Слабкість і можливості 1. Просування продукції з акцентуванням уваги на перевагах компанії на міжнародній арені. 2. Зниження цін за рахунок збільшення об'ємів продаж.	Слабкість і загрози 1. Недостатнє фінансування маркетингу на підприємстві. 2. Відсутність чіткої та упорядкованої збутової стратегії.

Джерело: розроблено автором

Що ж стосується слабких сторін, то підприємству варто направити свої зусилля на зменшення заборгованості та підвищення ефективності розвитку підприємства. За результатами проведеного SWOT-аналізу ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» встановлюємо, що досліджуване товариство має ряд сильних сторін і можливостей на ринку реалізації електрообладнання.

Поряд з проведеним SWOT-аналізом варто провести PEST-аналіз, який характеризує політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники, які діють на розвиток бізнесу (табл. 2.2). Розрахунок PEST-аналіз будемо проводити, спираючись на дані анкетування працівників адміністративного відділу підприємства.

Таблиця 2.2

PEST-аналіз ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

Політичні фактори / Оцінка	Вплив економіки / Оцінка
Поточне законодавство на ринку / +;	Економічна ситуація і тенденції / +;
Майбутні зміни в законодавстві / -;	Рівень інфляції / +;
Регулюючі органи і норми / +;	Інвестиційний клімат в галузі / +;
Державне регулювання конкуренції / +;	Загальні проблеми оподаткування / +;
Торговельна політика / +;	Специфіка виробництва / -;
Посилення держконтролю за діяльністю бізнес-суб'єктів і штрафні санкції / +;	Потреби кінцевого користувача / +;

Політичні фактори / Оцінка	Вплив економіки / Оцінка
Вибори на усіх рівнях влади / -;	Обмінні курси валют / -;
Інший вплив держави в галузі / -.	Комунікації / -.
Соціальні тенденції / Оцінка	Технологічні інновації / Оцінка
Зміни законодавства, що зачіпають соціальні чинники / +;	Фінансування досліджень / +;
Моделі поведінки покупців / -;	Виробнича місткість, рівень / -;
Реклама і зв'язки з громадськістю / -.	Інформація і комунікації, вплив мережі Інтернет / -.

Джерело: розроблено автором

На підставі аналізів PEST та і SWOT аналізів для ефективності збутової діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» можна запропонувати комплекс організаційних заходів:

- підвищення рівня кваліфікації персоналу;
- запровадження якісного мотиваційного механізму для стимулювання та підвищення праці працівників;
- вдосконалення організації виробництва і праці, у тому числі поглиблення спеціалізації виробництва;
- налагодження та координація відділу маркетингу;

- запровадження маркетингової компанії в інтернеті;
- розширення ринку збуту за рахунок пошуку нових іноземних імпортерів готової продукції;
- запровадження більш вигідних умов продажів за рахунок акцій на роздрібному ринку та оптових знижок за рахунок оптових продажів на зовнішньому ринку;
- запровадити заходи інтернет-маркетингу: контекстна реклама, реклама у соціальних мережах, реклама по радіо тощо;
- створення авторитетного іміджу української продукції за рахунок стабільно високої якості виготовленої продукції.

Також варто загострити увагу на витратах на персонал у відділі збуту. З даних першого розділу можна зробити висновок, що основна частка витрат на збут йде саме на оплату праці персоналу, тому доречним є реорганізація кадрового складу, ґрунтовний аналіз їх діяльності та можливе скорочення кількості осіб у відділі за рахунок підвищення кваліфікації наявних інших кадрів, що збільшить витрати у короткостроковому періоді, але зменшить у довгостроковому.

Серед ключових стимулюючих дій на збут слід виділити в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»:

- заходи стимулювання продажів B2C, а саме заохочення споживачів (розповсюдження компенсації, зниження цін, гарантії, продаж на певних умовах);
- заходи стимулювання продажів B2B, а саме заохочення до співпраці нових іноземних партнерів і торгових агентів (комерційні виставки і з'їзди, змагання комерційних представників, запровадження оптових знижок).

Проаналізуємо збутову діяльність підприємства на прикладі співпраці з Польщею. ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» експортує перетворювачів частоти ATS48 до польського партнера. З метою дослідити механізм здійснення експортних операцій компанією розглянутий ЗТК між ТОВ «КОНЦЕРН

КСІМЕКС» та «MR RADKA» та розрахована ефективність експорту. Умови угоди наведені в табл. 2.8.

Таблиця 2.3

Умови угоди експорту товарів

Найменування умови	Дані
Найменування товару	перетворювачі частоти
Країна-імпортер	Польща
Ціна	21000 грн
Загальна кількість, шт	15
Умови постачання	СІР Пшемишель
ПДВ	20%
Мито	0%

Джерело: складено автором

Орієнтовна ціна реалізації на внутрішньому ринку України перетворювачів частоти ATS48 складає 39000 грн за одиницю. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.4

Структура витрат щодо ціни контракту

Витрати на транспортування до складу	12%
Витрати на страхування	6%
Витрати на навантаження	1,7%
Витрати на розвантаження	2%
Витрати на оплату праці	1%

Джерело: складено автором

Отже, на основі наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної експортної операції.

1) Контрактна вартість (КВ) = $Q \cdot P = 21000 \cdot 15 = 315\,000$ грн, де

Q – кількість; P – ціна.

2) Митна вартість (МВ) = $КВ + КВ \cdot (В_{тр} + В_{ст} + В_{нав}) = 315\,000 + 315\,000 \cdot (0,12 + 0,06 + 0,017) = 315\,000 + 62055 = 377\,055$ грн, де

Втр – витрати на транспортування;

Вст – витрати на страхування;

Внав – витрати на навантаження;

3) Мито (М) = $MB \cdot 0 = 0$;

4) ПДВ = $(MB + M) \cdot C_{пдв} = (360\,045 + 0) \cdot 0,2 = 72\,009$ грн;

5) Експортна Ціна Контракту (ІЦК) = $MB + M + ПДВ + KB \cdot V_{оп} = 360\,045 + 0 + 72\,009 + 315\,000 \cdot 0,01 = 435\,204$ грн;

6) Чистий дохід від реалізації на внутр. ринку: $R_{вр} \cdot Q = 39000 \text{ грн} \cdot 15 \text{ шт.} = 585\,000$ грн;

7) Ефект експорту = $VR_{імп} - ІЦК = 585\,000 - 435\,204 = 149\,796$ грн.

8) Ефективність експорту = $VR_{імп} / ІЦК = 585\,000 / 435\,204 = 1,34$.

Можна зробити висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 1,34 гривні доходу. Але існують інші компанії співробітництво з якими буде більш ефективним, тому доцільним було б розглянути альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

Здійснення пошуку альтернативної операції для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є вигідним і оптимальним рішенням для збільшення обсягів продажів та доходів, з допомогою нової операції можна знайти нові варіанти для поставок та визначити нового контрагента для подальшої співпраці.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності збуту продукції ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на зовнішніх ринках

В рамках стратегії розвитку та поширення електрообладнання в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» доцільно реалізувати такі заходи: підвищувати якість електрообладнання за рахунок більш жорстких вимог до якості продукції виробників-постачальників; поглиблювати існуючий асортимент електрообладнання з точки зору цінової політики, тобто не відмовлятися як від

більш дешевої, так і від дуже дорогої спеціальної техніки; розширювати номенклатуру продукції, розпочинаючи продаж на ринку нових асортиментних груп; удосконалити маркетингову діяльність.

Для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» важливим є покращення механізму збуту обладнання, що напряду впливає на покращення фінансових результатів діяльності та відповідно позитивно впливає на розвиток підприємства. Ринкові перетворення, які відбуваються в українській економіці, потребують вдосконалення існуючих та пошуку нових форм збутової політики підприємства, а саме вихід на зовнішні ринки, адже економіка більшості іноземних країн є більш стабільною порівнюючи з економікою України.

Окрім вище запропонованих заходів, варто відзначити, що в управлінні збутом в умовах ринкової економіки недостатньо використовувати лише інструменти стратегічного менеджменту. Зовнішній ринок вимагає маркетингового підходу до управління всіма сферами діяльності підприємства, у тому числі і збутом. У стратегічному управлінні персонал розглядається як джерело успіху підприємства, тому персонал, який працює у сфері збуту в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є одним з провідних факторів успіху підприємства в сфері збуту. Висока професійність збутового персоналу в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», його уважне і ввічливе спілкування з покупцями та партнерами також є важливою умовою реалізації намірів покупців.

Для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» необхідно застосовувати комбінований метод збуту, який передбачає поєднання прямого та непрямого методів. Тобто при реалізації товару досліджуване товариство може формувати власну збутову мережу, але не відмовлятися при цьому від послуг посередників і на певних ринках бути присутнім за допомогою агентів, представників, дистриб'юторів тощо, що дозволить більш ефективно організовувати збутову діяльність на зовнішніх ринках.

Стратегічне маркетингове управління збутом в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» – це багатоаспектний управлінський процес, який базується на концепції маркетингу і спрямований на забезпечення ефективного продажу у

довгостроковій перспективі через задоволення потреб споживачів в умовах мінливості маркетингового середовища.

Таким чином, сучасні ринкові умови передбачають використання інтегрованого підходу до управління збутом, а саме поєднання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу. З одного боку, управління збутом ґрунтується на інструментах стратегічного управління (елементи управління збутом формуються на основі місії підприємства, стратегічних цілей підприємства, стратегії підприємства і засобах її реалізації), а з іншого – управління збутом слугує невід’ємним елементом стратегічного маркетингу (збутова політика формується на основі стратегічних цілей маркетингу, стратегії маркетингу і засобах її реалізації).

Підприємству ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», яке діє за таких умов, з метою забезпечення конкурентних переваг у сфері збуту доцільно проводити комплексні маркетингові дослідження за різними напрямками (дослідження маркетингового середовища загалом).

З метою ефективної організації експорту важливим завданням менеджменту підприємств стає розробка стратегії виходу на нові зарубіжні ринки. Першим етапом в побудові стратегії виходу на нові зарубіжні ринки має бути етап попереднього відбору можливих ринків, сутність якого зводиться до оцінки всіх потенційно можливих ринків збуту продукції або послуг досліджуваного підприємства. При цьому основними макрофільтрами для оцінювання є географічна віддаленість, політичні ризики, ризики бізнес-середовища [5].

Згідно даних табл. 2.5 більш вигідним для розробки альтернативної пропозиції є співпраця з Латвією, адже ця країна має непоганий потенціал продажу, проводить досить ліберальну політику щодо експорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із провідних партнерів у міжнародній торгівлі України.

Таблиця 2.5

Оцінювання вибору цільового ринку при здійсненні експорту діяльності
ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»

№	Фактори, що визначають вибір ринку	Латвія	Литва	Німеччина
1	Низький потенціал збуту		+	
2	Високий потенціал збуту	+		+
3	Атомістична конкуренція			
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	+	+	
6	Високі виробничі витрати			+
7	Обмежувальна політика щодо експорту			
8	Ліберальна політика щодо експорту	+	+	+
9	Невелика географічна відстань	+	+	
10	Значна географічна відстань			+
11	Економіка, що динамічно розвивається	+	+	+
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль			
14	Ліберальна валютна політика	+	+	+
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	+	+	
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища			+
19	Невисокий політичний ризик	+	+	+
20	Високий політичний ризик			

Джерело: розроблено автором

Найкращим варіантом є прямий метод здійснення експортної операції. Тому що він дозволяє отримати додаткову фінансову вигоду, завдяки тому, що витрати на комісійну винагороду посередника чи оплату послуг посередницької фірми будуть відсутні, також, використовуючи даний метод, компанія може захистити себе від ризиків, пов'язаних із недобросовісною або некомпетентною роботою посередника. Прямий метод дозволить відділу ЗЕД ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» самостійно відстежувати товар та своєчасно реагувати на можливі

накладки чи зміни у поставці товарів.

Попередня експортна операція здійснювалась на умовах поставки СІР Пшемишель, це означає, покупець ніс витрати та ризики від моменту доставки до складу призначення.

Доцільно було б обрати для альтернативної експортної операції умову поставки СРТ Даугавпілс. Виходячи з даної умови поставки, продавець виконав свої обов'язки по доставці, коли він надав покупцю товар, випущений в митному режимі експорту та готовий до вивантаження з транспортного засобу, що прибув у місце призначення. Базис поставки СРТ Інкотермс покладає на продавця обов'язок по виконанню експортних митних процедур для вивозу товару, однак продавець не повинен виконувати митні формальності для ввезення товару, оплачувати імпорتنі митні стягнення або виконувати інші імпорتنі митні процедури при ввезенні.

Також для збільшення ефективності експорту слід розглянути альтернативну експорту операцію зі зміною умов поставки на EXW з наявним польським імпортером «MR RADKA», адже за таких умов з підприємства буде знята відповідальність за будь-які ризики та це сприятиме збільшенню прибутку експортної операції за рахунок зменшення витрат.

2.3.Прогнозування фінансових результатів ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» внаслідок реалізації запропонованих заходів

У процесі реалізації запропонованих заходів у розділі 1 та 2 щодо удосконалення збутової діяльності, підприємство може стикатися з ризиками, які слід розглянути для доцільного прогнозування майбутніх результатів. Головні зовнішні фактори ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»:

а) Фактори ризику у відносинах зі споживачами:

- несвоєчасна оплата замовниками за відвантажену продукцію, як результат виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві;
- відмова замовника від попередньо зробленого замовлення;

- висування необґрунтованих претензій до якості виконаного проекту.

б) Фактори ризику у відносинах з конкурентами. Даний ризик пов'язаний:

- з використання стратегій ціноутворення конкурентами;
- з проведенням конкурентами більш ефективної рекламної компанії;
- з застосуванням недобросовісної конкуренції.

в) Фактори ризику у відносинах з податковими органами, пов'язаний із:

- обтяженням підприємства штрафами;
- зміною податкового законодавства щодо оподаткування підприємств електромашиного комплексу.

г) Ринковий ризик. Джерелом ринкового ризику є нестабільність ринкових цін, яка є результатом загострення конкуренції, зміни попиту та пропозиції.

д) Під час діяльності підприємства також потрібно враховувати правовий ризик, особливо в умовах реформ, коли можлива швидка зміна існуючих законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства, та прийняття нових. Правовий ризик можна розглядати як на національному рівні, так і на місцевому, тому що місцеві органи влади мають право вводити місцеві податки на збори.

Розглянемо внутрішні ризики, притаманні ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

1. Внутрішні організаційні ризики:

- а) зриви робіт через нестачу замовлень, матеріалів, затримку поставок, незадовільне оперативне управління, зміну раніше узгоджених вимог та появу додаткових вимог із сторони замовників та партнерів, ін.;
- б) перевитрати, що виникли внаслідок: зриву планів робіт, низької кваліфікації робітників підприємства, виявлення претензій зі сторони партнерів та споживачів.

2. Фактори ризику, пов'язані зі організаційною структурою підприємства:

- а) підприємство має дивізійну організаційну структуру управління, тому існує ризик неефективного управління підприємством, що пов'язано з відсутністю спеціалістів з окремих функцій управління.

3. Фактори ризику, пов'язані зі станом ефективного управління підприємством:

- а) підприємство надає низький рівень мотивації персоналу, що призводить до зменшення продуктивності праці;
- б) підприємство має дивізійну структуру організації, тому інколи дивізійні повноваження не можуть забезпечити потреб організації;
- в) ризик пов'язаний із необ'єктивністю прийнятих рішень.

Існують такі маркетингові ризики ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС»: необґрунтоване збільшення цін на послуги магазину; втрата потенційних споживачів; втрата конкурентних позицій.

Отже, існування невизначеності при прийнятті управлінських фінансових рішень, а також ризиків, що пов'язаних із їх виконанням є об'єктивною проблемою формування адекватної системи виявлення, ідентифікації, оцінки та нейтралізації відповідних ризиків реалізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання – моделі управління ризиками. Для мінімізації можливих ризиків впливу на реалізацію заходів щодо розвитку ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» необхідно:

- проводити оцінку факторів, що здійснюють вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства;
- здійснювати моніторинг за ризиками, що присутні на досліджуваному підприємстві;
- по можливості провести страхування ризиків підприємства з метою мінімізації фінансових та інших втрат.

Розглянемо альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на умовах СРТ Даугавпілс.

Таблиця 2.7

Умови угоди експорту товарів

Найменування умови	Дані
Найменування товару	перетворювачі частоти
Країна-імпортер	Латвія
Ціна	22000 грн
Загальна кількість, шт	15
Умови постачання	СРТ Даугавпілс
ПДВ	20%
Мито	0%

Джерело: складено автором

Орієнтовна ціна реалізації перетворювачів частоти ATS48 на внутрішньому ринку України складає 39000 грн за одиницю. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Структура витрат щодо ціни контракту

Витрати на транспортування до кордону	10%
Витрати на транспортування після кордону	0,5%
Витрати на навантаження	2%
Витрати на розвантаження	1%
Комісійні експедитора	0,5%
Витрати на оплату праці	1%

Джерело: складено автором

Отже, на основі наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної експортної операції.

- 1) Контрактна вартість (КВ) = $Q \cdot P = 22000 \cdot 15 = 300\,000$ грн.
- 2) МВ (Митна вартість) = $300\,000 + 300\,000 \cdot (0,1 + 0,02 + 0,005) = 337\,500$ грн.
- 3) Мито (М) = $КВ \cdot \text{Стмита} = 300\,000 \text{ грн} \cdot 0 = 0$
- 4) ПДВ = $(МВ + М) \cdot \text{Спдв} = (337\,500 + 0) \cdot 0,2 = 67\,500$ грн.

5) Експортна ціна контракту = $MB + M + ПДВ + KB * Векс = 337\,500 + 0 + 67\,500 + 300\,000 * 0,005 = 406\,500$ грн.

6) Чистий дохід від реалізації на внутр. ринку: $Рвр * Q = 39000 \text{ грн} * 15 \text{ шт.} = 585\,000$ грн.

7) Ефект експорту = $ВРімп - ІЦК = 585\,000 - 406\,500 = 178\,500$ грн.

8) Ефективність експорту = $ВРімп / ІЦК = 585\,000 / 406\,500 = 1,44$.

Можна зробити висновок, що альтернативна експортна операція з латвійським імпортером «[DARBA SPARS](#)» на умовах СРТ, яку здійснює ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є більш ефективною за попередню операцію з польським імпортером, бо на кожну гривню витрат припадає 1,44 гривні доходу. Розглянемо ще одну альтернативну експортну операцію з польським імпортером «MR RADKA», але на умовах EXW Одеса.

Таблиця 2.9

Умови угоди експорту товарів

Найменування умови	Дані
Найменування товару	перетворювачі частоти
Країна-імпортер	Польща
Ціна	22000 грн
Загальна кількість, шт	15
Умови постачання	EXW Одеса
ПДВ	20%
Мито	0%

Джерело: складено автором

Орієнтовна ціна реалізації перетворювачів частоти ATS48 на внутрішньому ринку України складає 39000 грн за одиницю. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Структура витрат щодо ціни контракту

Витрати на транспортування до кордону	10%
Витрати на транспортування після кордону	0,5%
Витрати на навантаження	2%
Витрати на розвантаження	1%
Комісійні експедитора	0,5%
Витрати на оплату праці	1%

Джерело: складено автором

Отже, на основі наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної експортної операції.

6) Контрактна вартість (КВ) = $Q \cdot P = 22000 \cdot 15 = 300\,000$ грн.

7) МВ (Митна вартість) = 300 000 грн.

8) ПДВ = $(МВ + М) \cdot C_{\text{пдв}} = (300\,000 + 0) \cdot 0,2 = 60\,000$ грн.

9) Експортна ціна контракту = $МВ + М + \text{ПДВ} = 300\,000 + 0 + 60\,000 = 360\,000$ грн.

6) Чистий дохід від реалізації на внутр. ринку = $P_{\text{вр}} \cdot Q = 39000 \text{ грн} \cdot 15 \text{ шт.} = 585\,000$ грн.

7) Ефект експорту = $ВР_{\text{імп}} - \text{ІЦК} = 585\,000 - 360\,000 = 225\,000$ грн.

8) Ефективність експорту = $ВР_{\text{імп}} / \text{ІЦК} = 585\,000 / 360\,000 = 1,62$.

Отже, згідно вище проведених розрахунків найефективнішою є угода з експорту перетворювачів частоти ATS48 на умовах EXW з польським імпортером «MR RADKA», адже у порівнянні з угодою на умовах СІР ефективність імпоротної операції зростає з 1,34 до 1,62.

У табл. 2.11 спрогнозовано ефект та ефективність експорту та зроблено висновок, що тенденція цих показників буде позитивною за умовою впровадження запропонованих заходів, адже у 2018 р. показник становить 1,32, а у 2021 р. буде становити 1,66.

Таблиця 2.11

Прогнозні показники ефекту та ефективності експортної діяльності ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» (на прикладі перетворювачів частот ATS48)

Показник	2019	2020	2021
Кількість, шт.	17	19	21
Ціна, USD	1269,3	1276,9	1298,9
Курс валюти, UAH/USD	25,5	26,3	27,5
Ціна, UAH	31692,89	35791,99	33944,83
Дохід від експорту, UAH	545117,65	682195,37	704287,38
Витрати на експорт, UAH	288131,00	316628,00	341120,30
Витрати на виробництво, UAH	94692,00	106123,60	112024,88
Витрати, UAH	382823,00	422751,60	453145,18
Ефект	162294,65	259443,77	251142,20
Ефективність експорту	1,44	1,51	1,66

Джерело: розраховано автором

На основі наявних даних спрогнозуємо майбутні результати фінансових показників на 2019-2021 рр.

За рахунок впровадження запропонованих заходів стимулювання збуту продукції на підприємстві на зовнішніх ринках ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» чистий дохід і прибуток будуть мати позитивну динаміку росту, адже приріст доходу буде становити 11079,7 тис. грн, а приріст прибутку буде становити 138,3 тис. грн у 2021 році, порівнюючи з 2019.

Так як було спрогнозовано фінансові результати на досить короткий термін, приріст прибутку є невеликим, але має позитивну тенденцію, що вказує на те, що при впровадженні запропонованих заходів на підприємстві його фінансовий стан буде поліпшуватись з кожним роком.

Таблиця 2.12

Прогноз фінансових результаті діяльності
ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», тис. грн

Показник	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2018/2021	
					Абсолютне	Відносне
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5436,8	13481	14998,7	16516,5	11079,7	32,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4122,9	10030,5	11540,8	13051	8928,1	31,6
Чистий фінансовий результат: прибуток	216,6	350,6	352,8	354,98	138,3	61,01

Джерело: розраховано автором

За рахунок впровадження запропонованих заходів стимулювання збуту продукції на підприємстві на зовнішніх ринках ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» чистий дохід і прибуток будуть мати позитивну динаміку росту, адже приріст доходу буде становити 11079,7 тис. грн, а приріст прибутку буде становити 138,3 тис. грн у 2021 році, порівнюючи з 2019.

Так як було спрогнозовано фінансові результати на досить короткий термін, приріст прибутку є невеликим, але має позитивну тенденцію, що вказує на те, що при впровадженні запропонованих заходів на підприємстві його фінансовий стан буде поліпшуватись з кожним роком.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було зроблено SWOT та PEST аналіз. Після проведення SWOT-аналізу ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС», можна зробити висновок, що на товаристві переважають сильні сторони, а також воно має гарні шанси для подальшого розвитку. Що ж стосується слабких сторін, то підприємству варто направити свої зусилля на зменшення заборгованості та підвищення ефективності розвитку підприємства. За результатами проведеного SWOT-

аналізу ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» встановлюємо, що досліджуване товариство має ряд сильних сторін і можливостей на ринку реалізації електрообладнання.

В рамках стратегії розвитку та поширення електрообладнання в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» доцільно реалізувати такі заходи: підвищувати якість електрообладнання за рахунок більш жорстких вимог до якості продукції виробників-постачальників; поглиблювати існуючий асортимент електрообладнання з точки зору цінової політики, тобто не відмовлятися як від більш дешевої, так і від дуже дорогої спеціальної техніки; розширювати номенклатуру продукції, розпочинаючи продаж на ринку нових асортиментних груп, удосконалити маркетингову діяльність.

У розділі було проаналізовано експортну операцію на умовах СІР Пшемишель з поставки перетворювачів частоти ATS48 до польського імпортера. Було зроблено висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 1,34 гривні доходу. Але існують інші компанії співробітництво з якими буде більш ефективним, тому було розглянуто альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

Здійснення пошуку альтернативної операції для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є вигідним і оптимальним рішенням для збільшення обсягів продажів та доходів, з допомогою пошуку нової операції можна знайти нові варіанти для поставок та визначити нового контрагента для подальшої співпраці.

Було порівняно ряд країн для організації експортної операції на умовах СРТ і виявилось, що найвигіднішим для розробки альтернативної пропозиції є співпраця з Латвією.

Було проведено дослідження показників ефекту та ефективності експорту з 2014 по 2018 рр. Ефективність та ефект експорту мали негативну тенденцію у 2014-2016 році, адже показники поступово зменшувались, натомість у 2017 простежується збільшення показника на 0,06 та його зменшення у 2018 році на

0,04. З цього можна зробити висновок, що експортна діяльність підприємства потребує впровадження заходів для поліпшення ефективності та ефекту експортних операцій.

Було розглянуто альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на умовах СРТ Даугавпілс та зроблено висновок, що альтернативна експортна операція з латвійським імпортером «[DARBA SPARS](#)» на умовах СРТ є більш ефективною за попередню операцію з польським імпортером, бо на кожну гривню витрат припадає 1,44 гривні доходу.

Також було розглянуто ще одну альтернативну експортну операцію з наявним польським імпортером «MR RADKA», але на умовах EXW Одеса. Виявилось, що найефективнішою є угода з експорту перетворювачів частоти ATS48 на умовах EXW з польським імпортером «MR RADKA», адже порівняно з угодою з польським імпортером ефективність імпоротної операції зростає від 1,34 до 1,62.

На основі наявних даних було спрогнозовано майбутні результати фінансових показників на 2019-2021 рр. За рахунок впровадження запропонованих заходів стимулювання збуту продукції на підприємстві на зовнішніх ринках ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» чистий дохід і прибуток будуть мати позитивну динаміку росту, адже приріст доходу буде становити 11079,7 тис. грн, а приріст прибутку буде становити 138,3 тис. грн у 2021 році, порівнюючи з 2019.

Так як було прогнозовано фінансові результати на досить короткий термін, приріст прибутку не є великим, але має позитивну тенденцію, що вказує на те, що при впровадженні запропонованих заходів на підприємстві його фінансовий стан буде поліпшуватись з кожним роком.

ВИСНОВКИ ТА ПРОРОЗИЦІЇ

Підприємство ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» займається експортом електрообладнання різного напрямлення. Протягом 2016-2017 рр. відбулося зростання валюти балансу на 239,5 тис. грн або на 3,39%. Слід відзначити, що зростання валюти балансу було спровоковано збільшенням величини оборотних активів на 510,4 тис. грн або на 19,90%. Зростання величини оборотних активів відбулося завдяки збільшенню дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 1045 тис. грн або на 169,15%. Натомість, величина необоротних активів за 2017-2018 рр. зменшилася на 270,9 тис. грн або на 6,03%. Протягом 2015-2018 рр. у звіті про фінансові результати ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» сталися такі зміни як: скорочення виручки від реалізації продукції на 13339,6 тис. грн або на 67,2%; зменшення чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг на 14096,2 тис. грн або на 72,2%; скорочення величини собівартості реалізованої продукції на 9223,3 тис. грн або на 69,1%; разом з тим, відбулося зменшення чистих доходів підприємства на 11146,1 тис. грн або на 67,1% та зростання загальних витрат на 3616,3 тис. грн або на 227,4%. Протягом 2015-2018 рр. ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» вело прибуткову діяльність, що свідчить про позитивне становище на досліджуваному підприємстві.

SWOT-аналіз ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» свідчить про те, що на товаристві переважають сильні сторони, а також воно має добрі шанси для подальшого розвитку. Що ж стосується слабких сторін, то підприємству варто направити свої зусилля на зменшення заборгованості та підвищення ефективності розвитку товариства.

PEST-аналіз ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» свідчить про те, що у діяльності підприємства присутній високий вплив політичних факторів, економічних факторів, соціальні фактори та технологічні фактори.

За 2014-2018 рр. відбулося збільшення експорту товарів до Польщі на 275,56 тис. грн або на 42,62%; до Румунії на 206,67 тис. грн або на 51,23%; до Угорщини – на 130,9 тис. грн або на 46,19 %.

Протягом 2014-2018 рр. відбулося зменшення показника ефективності збутової діяльності на 39,2, коефіцієнт окупності також зменшився 3,89, тому слід вжити певних заходів щодо вдосконалення збутової діяльності підприємства.

Для того, щоб задовольнити попит споживачів краще, ніж конкуренти, ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» повинне покращувати якість продукції, використовувати модернізовану техніку, скорочувати витрати, вдосконалювати свої організаційні системи, щоб реакція на зміну споживчих смаків була якнайшвидшою.

В рамках стратегії розвитку та поширення електрообладнання в ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» доцільно реалізувати такі заходи: підвищувати якість електрообладнання за рахунок більш жорстких вимог до якості продукції виробників-постачальників; поглиблювати існуючий асортимент електрообладнання з точки зору цінової політики, тобто не відмовлятися як від більш дешевої, так і від дуже дорогої спеціальної техніки; розширювати номенклатуру продукції, розпочинаючи продаж на ринку нових асортиментних груп, удосконалити маркетингову діяльність.

У розділі було проаналізовано експортну операцію на умовах СІР Пшемишель з поставки перетворювачів частоти ATS48 до польського імпортера. Було зроблено висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 1,34 гривні доходу. Але існують інші компанії співробітництво з якими буде більш ефективним, тому було розглянуто альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС».

Здійснення пошуку альтернативної операції для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є вигідним і оптимальним рішенням для збільшення обсягів продажів та доходів, з допомогою пошуку нової операції можна знайти нові

варіанти для поставок та визначити нового контрагента для подальшої співпраці.

Було порівняно ряд країн для організації експортної операції на умовах СРТ і виявилось, що найвигіднішим для розробки альтернативної пропозиції є співпраця з Латвією, адже ця країна має непоганий потенціал продажу, проводить досить ліберальну політику щодо експорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із провідних партнерів у міжнародній торгівлі України.

Було проведено дослідження показників ефекту та ефективності експорту з 2014 по 2018 рр. Ефективність та ефект експорту мали негативну тенденцію у 2014-2016 році, адже показники поступово зменшувались, натомість у 2017 простежується збільшення показника на 0,06 та його зменшення у 2018 році на 0,04. З цього можна зробити висновок, що експортна діяльність підприємства потребує впровадження заходів для поліпшення ефективності та ефекту експортних операцій.

Було розглянуто альтернативну експортну операцію для ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» на умовах СРТ Даугавпілс та зроблено висновок, що альтернативна експортна операція з латвійським імпортером «[DARBA SPARS](#)» на умовах СРТ, яку здійснює ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» є більш ефективною за попередню операцію з польським імпортером, бо на кожну гривню витрат припадає 1,44 гривні доходу.

Також було розглянуто ще одну альтернативну експортну операцію з польським імпортером «MR RADKA», але на умовах EXW Одеса. Виявилось, що найефективнішою є угода з експорту перетворювачів частоті ATS48 на умовах EXW з польським імпортером «MR RADKA», адже порівняно з угодою з польським імпортером ефективність імпоротної операції зростає від 1,34 до 1,62, тому підприємству запропоновано укласти новий контракт з наявним імпортером на умовах EXW.

На основі наявних даних було спрогнозовано майбутні результати фінансових показників на 2019-2021 рр. Було зроблено висновок, що за рахунок

впровадження запропонованих заходів стимулювання збуту продукції на підприємстві на зовнішніх ринках ТОВ «КОНЦЕРН КСІМЕКС» чистий дохід і прибуток будуть мати позитивну динаміку росту, адже приріст доходу буде становити 11079,7 тис. грн, а приріст прибутку буде становити 138,3 тис. грн у 2021 році, порівнюючи з 2019.

Так як було прогнозовано фінансові результати на досить короткий термін, приріст прибутку не є великим, але має позитивну тенденцію, що вказує на те, що при впровадженні запропонованих заходів на підприємстві його фінансовий стан буде поліпшуватись з кожним роком.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ “Концерн “Ксімекс” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ksimex-electro.com.ua/>
2. Біловодська, О.А. Теоретичні засади формування маркетингових каналів для просування інноваційної продукції / Біловодська. О.А. // ВТД «Універсальна книга» - 2009. – с. 47-61.
3. Кузніцова І. Ю. Канали збуту та їх характеристики у постіндустріальній економіці. / Кузніцова І. Ю. // Вісник магістратури. - 2015. - № 7. - 23 с.
4. Майстро Г.О. Формування політики розподілу на підприємстві. / Майстро Г.О., Кучіна С.Е // Вісник НТУ «ХПІ» - 2014. - № 34. - 28 с.
5. Співаковська Т.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua
6. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : підручник / Балабанова Л.В., Мітрохіна Ю.П. // Харків : Дон . ДУЕТ , 2009. - 245с
7. Мітрохіна Ю.П. Ключові фактори успіху підприємства в області збуту.: міжнар. наук.-практ. конф., 5- 6 червня 2008р. : тези доп. - Донецьк : ДВНЗ "Донецький національний технічний університет", 2008.
8. Гаврилко П.П. Економічний зміст збуту продукції / П.П. Гаврилко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. - № 1. - 31 с.
9. Біленький О. Ю. Аналіз конкурентних стратегій в умовах глобалізації економічної діяльності / О. Ю. Біленький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 2. – С. 36-41.

10. Босак А.О., Григор'єв О.Ю., Скибінський О.С., Чернобай Л.І. Міжнародна економіка: Конспект лекцій для студентів Інституту економіки і менеджменту. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2012. – 200 с.
11. Валінкевич Н. В. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Н. В. Валінкевич, О.А.Солотвінський // Молодий вчений, 2014. – № 12 (15). – С. 84–89.
12. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління, 2012. – № 2. – С. 52-59.
13. Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Положення. Затв. Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201.
14. Податковий кодекс України, 2755-17, чинний, поточна редакція від 16.12.2014 – електронний ресурс, режим доступу: www.rada.gov.ua
15. Господарський кодекс України, № 436-15, чинний, поточна редакція від 16.12.2014 – електронний ресурс, режим доступу: www.rada.gov.ua
16. Митний кодекс України, №4495-17, чинний, поточна редакція від 01.12.2014 – електронний ресурс, режим доступу: www.rada.gov.ua
17. Інкотермс 2010 в Україні. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>
18. Курс НБУ на сьогодні. – Режим доступу: <http://finance.i.ua/nbu/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1000					
первісна вартість	1001					
накопичена амортизація	1002					
Незавершені капітальні інвестиції	1005					
Основні засоби	1010	7131,9	9023,6	9725,4	10493,3	11222,4
первісна вартість	1011	9666,7	12737,9	13531,5	14073,5	14678,7
знос	1012	(2534,8)	(3714,3)	(3806,1)	(3580,2)	(4456,3)
Інвестиційна нерухомість	1015					
Довгострокові біологічні активи	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	7131,9	9023,6	9725,4	10493,3	11222,4
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	1417,3	1023,1	2056,9	1956,5	2165,3
Виробничі запаси	1101	1417,3	1023,1	2056,9	1956,5	2165,3
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2743,1	2051,8	3161,5	617,8	1662,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130					
з бюджетом	1135	0,4	x	x	x	12,5
у тому числі з податку на прибуток	1136					
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140					

Продовження додатку А

Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніми розрахунками	1145					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155					
Поточні фінансові інвестиції	1160	х	х	1,0	х	х
Гроші та їх еквіваленти	1165	10,7	91,8	40,7	473,0	277,7
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167					
Витрати майбутніх періодів	1170					
Частка перестрахованих у страхових резервах	1180					
Інші оборотні активи	1190					
Усього за розділом II	1195	4195,4	3166,7	5262,3	2565,0	3075,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	11327,3	12190,3	14987,7	13058,3	14297,8
Пасив	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3922,2	3731,6	3585,3	3441	3291,6
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410					
Емісійний дохід	1411					
Резервний капітал	1415	534,6	537,6	534,6	534,6	534,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1136,5	1464,5	1781,4	2326,2	2536,8
Неоплачений капітал	1425	()	()			
Вилучений капітал	1430	()	()			
Усього за розділом I	1495	5593,3	5733,7	5901,3	6301,8	6363,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
Інвестиційні контракти	1535					
Усього за розділом II	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	707,6	547,7	х	х	914,0
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Продовження додатку А

товари, роботи, послуги	1615	4949,9	5853,7	3876,2	701,1	X
розрахунками з бюджетом	1620	8,5	6,7	184,1	30,4	0,7
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	x	x	x	x	4,5
розрахунками з оплати праці	1630	20,7	32,2	17,3	16,6	15,6
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635					
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640					
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645					
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665					
Інші поточні зобов'язання	1690	76,5	55,1	210,2	55,4	20,8
Усього за розділом III	1695	5686,7	6440,3	4077,6	748,1	934,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
Баланс	1900	11327,3	12190,3	14987,7	13058,3	14297,8

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3729,1	7771,2	8169,2	19533,0	5436,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1189,0	4111,6	4729,4	13346,2	4122,9
Валовий: прибуток	2090	2540,1	3659,6	3439,8	6186,8	1313,9
збиток	2095	()	()			
Інші операційні доходи	2120	125,9	x	x	x	26,5
Адміністративні витрати	2130	()	()			

Витрати на збут	2150	(719,5)	815,5	755,1	894,4	988,3
Інші операційні витрати	2180	()	()			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2666,0	3659,6	3439,8	3828,2	174,7
збиток	2195	()	()			
Дохід від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240	x	x	x	56,4	86,0
Фінансові витрати	2250	()	()			
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()			
Інші витрати	2270	(2273,4)	(3239,4)	(3034,3)	(3176,5)	x
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	392,6	420,2	405,5	708,1	260,7
збиток	2295	()	()			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(78,5)	(92,2)	(88,6)	(163,3)	(44,1)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	314,1	328,0	316,9	544,8	216,6
збиток	2355	()	()			

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	x	x	x	x	x

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	x	x	x	x	x
Накопичені курсові різниці	2410	x	x	x	x	x
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	x	x	x	x	x
Інший сукупний дохід	2445	x	x	x	x	x
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	x	x	x	x	x
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	x	x	x	x	x
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	x	x	x	x	x
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	x	x	x	x	x

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Матеріальні затрати	2500	416,7	937,6	950,5	1140,6	1368,7
Витрати на оплату праці	2505	317,5	415,5	395,1	474,1	568,9
Відрахування на соціальні заходи	2510	119,4	157,7	149,6	179,5	215,4

Продовження додатку Б

Амортизація	2515	962,1	1286,0	1350,6	1620,7	1944,9
Інші операційні витрати	2520	457,7	442,6	188,5	226,2	271,4
Разом	2550	2273,4	3239,4	3034,3	3641,2	4369,4

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018
Середньорічна кількість простих акцій	2600	x	x	x	x	x
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	x	x	x	x	x
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	x	x	x	x	x
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	x	x	x	x	x
Дивіденди на одну просту акцію	2650	x	x	x	x	x

Додаток В

Формули для розрахунку показників фінансового стану підприємства

Назва	Формула
1	2
Показники ліквідності	Показують здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями за рахунок наявних активів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Оборотні активи - товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
Власний оборотний капітал	Власний капітал - Необоротні активи
Показники ділової активності	Показують швидкість використання залучених ресурсів
Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість дебіторської заборгованості
Оборотність кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість кредиторської заборгованості
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотно-кредиторська заборгованість
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотно-дебіторська заборгованість
Оборотність постійних активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість постійних активів
Оборотність активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів
Оборотність чистих активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистих активів
Оборотність товарно-матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів

Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	Кількість днів у періоді / Оборотність товарно-матеріальних запасів
Тривалість операційного циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів
Тривалість фінансового циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів - Період погашення кредиторської заборгованості

Продовження додатку В

Показники фінансової стійкості	Показують залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Активи
Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал
Коефіцієнт заборгованості	Позикові кошти / Активи
Відношення довгострокових кредитів до капіталізації	Довгострокові кредити / Капіталізація
Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу	Довгострокові кредити / Власний капітал
Відношення заборгованості до власного капіталу	Позичені кошти / Власний капітал
Показники прибутковості	Показують ефективність використання залучених ресурсів
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу
Рентабельність продажу	Операційний прибуток / Чиста виручка
Рентабельність чистих активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість чистих активів
Рентабельність оборотних активів	Операційний прибуток / Середньорічна вартість оборотних активів