

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Експортний потенціал підприємства на ринку медичного
обладнання»**

(на матеріалах ПП «Клемар», м. Київ)

Студента 2 курсу, 1м групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Мамедов Ехтірам
Ельдар огли

підпис

Науковий керівник
к.е.н, доцент

Олейніков Юрій
Олександрович

підпис

Гарант освітньої
програми
к. е. н., професор

Кудирко Людмила
Петрівна

підпис

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ	5
1.1. Аналіз світового ринку медичного обладнання.....	5
1.2. Аналіз динаміки та структури експорту медичного обладнання вітчизняними виробниками.....	11
Висновки до розділу 1.....	13
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КЛЕМАР»	15
2.1. Аналіз фінансового стану підприємства.....	15
2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «Клемар».....	18
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТА	26
3.1. Перспективні напрямки підвищення експортного потенціалу підприємства.....	26
3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	30
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	45

ВСТУП

Міжнародні інтеграційні процеси сприяють розвитку співробітництва між підприємствами різних країн. Так, незважаючи на високий потенціал вітчизняної галузі медичного приладобудування й певну зосередженість українських виробників на внутрішньому ринку, компанії експортують свою продукцію за кордон. Одна з основних країн-імпортерів – Російська Федерація. Зважаючи на політичну та економічну ситуацію, вітчизняні виробники змушені здійснити переорієнтування експорту на європейську аудиторію.

В цілому зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства, яка здійснюється шляхом реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, розглядається як невід'ємна сфера господарської діяльності, яка здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції. Аналіз досліджень та постановка завдання. Теоретичне і методологічне обґрунтування окремих аспектів формування організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшло відображення у працях таких українських дослідників як І. Кавас, О. Кириченко, О. Пшик-Ковальська, Х. Передало, А. Фатенок-Ткачук, Ю. Цьомик, Т. Б. Топольницька та ін. Однак, як свідчить аналіз результатів досліджень, на сьогодні відсутнє комплексне вивчення теоретичних засад організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що унеможливило його ефективне застосування в умовах вітчизняних виробників медичного обладнання.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортного потенціалу зробили такі зарубіжні вчені як: Е. Грайпл, Д. Енгельхарт, П. Ліндерт, М. Портер, К. Ріттенбрук, Р. Харрод та інші. Цим питанням присвячені роботи і багатьох вітчизняних науковців: А.Р. Дунської, О.М. Кириченко, А.А. Мазаракі, Т.Л. Мельник, Л.І. Піддубної, В.С. Пономаренка, Ю.М. Солодковського, О.А. Шестакової та інші.

Безсумнівно, будь-яке правильне рішення має бути комплексним. Саме тому для аналізу ринку використовують низку основних показників — це імпорт, експорт, цінова характеристика, а також попит на певну групу обладнання, який визначають шляхом опитування чи анкетування.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування шляхів підвищення експортної потенціалу підприємства та дослідження його практичного застосування в умовах виробників медичного обладнання на прикладі ПП «Клемар». Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити організаційно-економічні основи розвитку та науково-методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ПП «Клемар» в контексті організаційно-економічного розвитку та визначити її основні проблеми.

Об'єктом дослідження є експортний потенціал ПП «Клемар». Приватне Підприємство займається експортом медичного обладнання у країни Європи, Росію, та Близького Сходу. Основним джерелом постачання продукції є партнери із Південної Кореї. Фактично, бізнес компанії побудований на дистрибуції, і діє за принципом B2B, постачання продукції відбувається у салони краси та медичні центри. Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти та механізм формування експортного потенціалу підприємства на міжнародному ринку.

Методичною основою дослідження є статистичні та математичні методи економічного та фінансового аналізу щодо аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, його зовнішньоекономічної діяльності, ефективності операцій з експорту. Випускна кваліфікаційна робота обсягом 41 сторінка складається із вступу, 3 розділи, кожен з яких має по 2 параграфи та висновок до розділу, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, та двох додатків.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

1.1. Аналіз світового ринку медичного обладнання

Світова галузь медичного приладобудування характеризується середнім приростом у 6,1% та суттєвою фрагментованістю, так як близько 46% усього ринку припадає на Північну Америку, і, передусім, 40% на США. Проте, за прогнозами експертів, Китай, Індія, Корея, Тайвань та Бразилія, що на даний момент спеціалізуються на масовому експорті низькотехнологічного медичного обладнання, можуть стати серйозними конкурентами для США у майбутньому, через максимальні темпи розвитку галузі медицини у світі. Окрім США, важливими гравцями у високотехнологічному секторі виступають Німеччина та Нідерланди. Стосовно попиту на медичне устаткування, у розвинених країнах ЄС, Японії, Канаді та США, він характеризується щорічним приростом у розмірі 3-5%, в той час як в Індії та Китаї темпи росту попиту складають 8-9% на рік. Найбільш перспективними ринками збуту світу вважаються Китай, Індія та Бразилія. Розширення господарської діяльності на ринках, поряд із високими темпами економічного розвитку та зростанням доходів населення, сприяють збільшенню попиту на якісні медичні послуги, що, в свою чергу, спричиняє зростання рівня попиту на медичне обладнання. Підвищення рівня захворюваності у світі, включаючи серцево-судинні захворювання, діабет, гіпертонію і ожиріння, сприяє швидким темпам росту промисловості медичного приладобудування. За 2018 рік дохід американських і європейських медичних компаній збільшився на 6%, порівняно з 2017 р., на загальну суму близько 320 млрд. дол..

Світовий ринок медичних виробів є одним з тих, що найбільш динамічно розвиваються. На даний момент темп зростання ринку становить близько двох відсотків щорічно. Обсяг світового ринку медичного обладнання становить приблизно 350 мільярдів доларів США. Велика частина ринку припадає на такі промислові центри як Німеччина, Китай,

Італія, Японія і Сполучені Штати Америки. Найбільшим за розміром ринком є американський, темпи розвитку цього сегмента близькі до загальносвітових, наступним за величиною є ринок європейського регіону, а найшвидше розвивається ринок азійсько-тихоокеанського регіону (рис. 1.1).

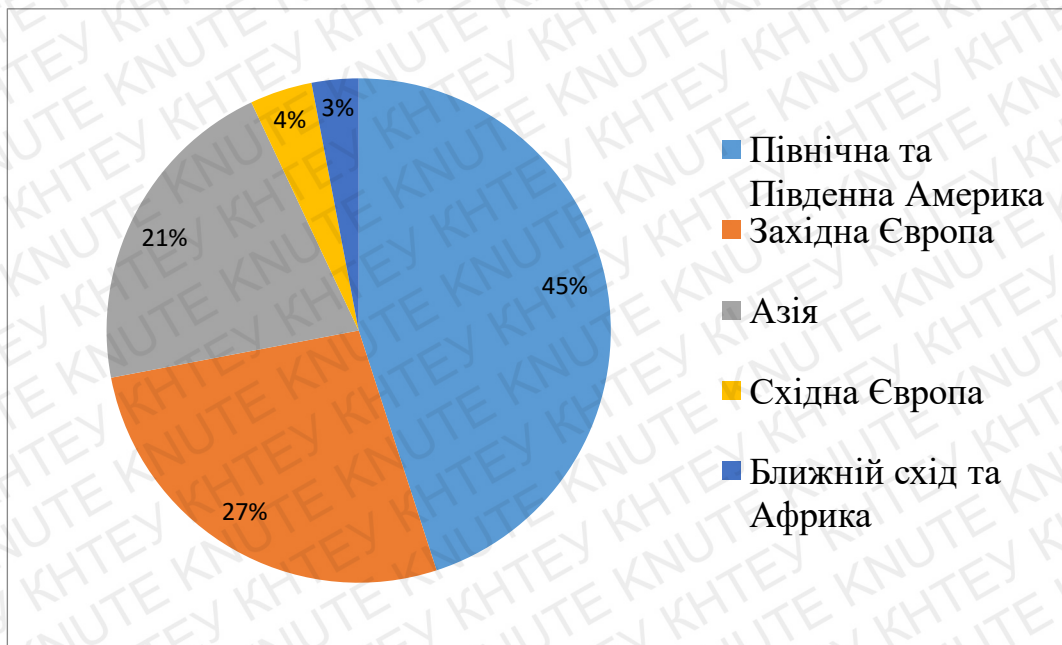


Рис. 1.1. Структура глобального ринку медичного обладнання, % [9]

Що стосується ринку медичних послуг в Україні, то він зростає за рахунок впливу демографічних, економічних, соціально-економічних факторів, а також науково-технічного прогресу, проте скорочується в 55 доларовому еквіваленті. Особливістю України є її імпортоорієнтованість у досліджуваній галузі. В нашу країну завозяться як цілі апарати, так і його частини у розмірі близько 95% загального імпорту за винятком гуманітарної допомоги.

Одним з перспективних сегментів світового ринку медичного обладнання для вітчизняних виробників є ринок фізіотерапевтичного обладнання, ємність якого оцінюється експертами у \$19786,3 млн. у 2019 році при середньому темпі зростання 6,8% з 2014 (\$14240 млн. в 2014 році) до 2019 року. До основних чинників його зростання ми можемо віднести зростання чисельності старіючого населення, популяризацію активного способу життя, реформи в сфері охорони здоров'я, розвиток медичного

туризму й інтенсивне зростання ринку через великі інвестиційні можливості і розвиток інфраструктури охорони здоров'я, технологічні досягнення. Ринок фізіотерапевтичного обладнання сегментований за продуктами, застосуванням, кінцевими користувачами і географією. Зокрема, за ознакою продукту 65% ринку припадає на обладнання, а саме: гідротерапія, кріотерапія, неперервна пасивна розробка суглобів, електростимуляція, термотерапія, лікувальна гімнастика, ультразвук, інші (лазерна терапія, воскова терапія тощо), - решта 35% на ортопедичні та інші допоміжні аксесуари (ходунки, інвалідні коляски і милиці). Гідротерапія займає найбільшу частку ринку фізіотерапевтичного обладнання. Проте, електростимуляція і ультразвук є найбільш швидко зростаючими сегментами на ринку. У 2015 р. на Північну Америку припадала найбільша частка ринку фізіотерапевтичного обладнання, а також на ринок Європи. На цих ринках прогнозується невелике зростання (до 10%) у наступні 5 років. Проте, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні прогнозується більш інтенсивний ріст ринку через великі інвестиційні можливості і розвиток інфраструктури охорони здоров'я в цьому регіоні. Зростання ринку фізіотерапевтичного обладнання в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні буде сконцентрований в Китаї, Індії, Австралії, Новій Зеландії та в країнах Близького Сходу.

З 2001 року ринок медичного обладнання демонструє стабільне зростання із щорічним багатомільярдним збільшенням обсягів торгівлі.

Винятком став лише 2016 рік, коли на тлі надмірно зміцненого долара США світовий товарообіг впав під тиском різких стрибків валютних курсів. Як наслідок, обсяг продажів медобладнання скоротився з \$ 196 млрд в 2015 до \$ 189 млрд в 2016. "Зростаючий американський долар негативно вплинув на результати 2016 року", - говорить віце-президент з досліджень Gartner Джон-Девід Лавлок. Однак в 2017 ці труднощі відійшли в сторону. Ринок медичного обладнання вийшов на докризовий рівень і досяг \$ 196 млрд, а в 2018 встановив новий історичний максимум, подолавши позначку в

\$ 207 млрд. Аналітики прогнозують довгостроковий тренд на підвищення зі збільшенням обсягів продажів у 2022 як мінімум на 5%.

Настільки стрімке зростання викликане збільшенням попиту, в першу чергу, на самий об'ємний сегмент ринку, до складу якого увійшли такі групи товарів: "Інструменти та обладнання для вимірювання кров'яного тиску, ендоскопи, обладнання для гемодіалізу (штучні нирки, апарати штучної нирки та діалізатори), обладнання діатермічне, апарати для переливання крові, апарати і пристрої для анестезії, апарати для нервової стимуляції".

Їх ринкова частка становить 25,4%, а світовий товарообіг у 2018 році ледь не досяг \$ 53 млрд і склав \$ 52,539 млрд. Динаміку можна спостерігати за графіком, який вказаний на рис. 1.2.

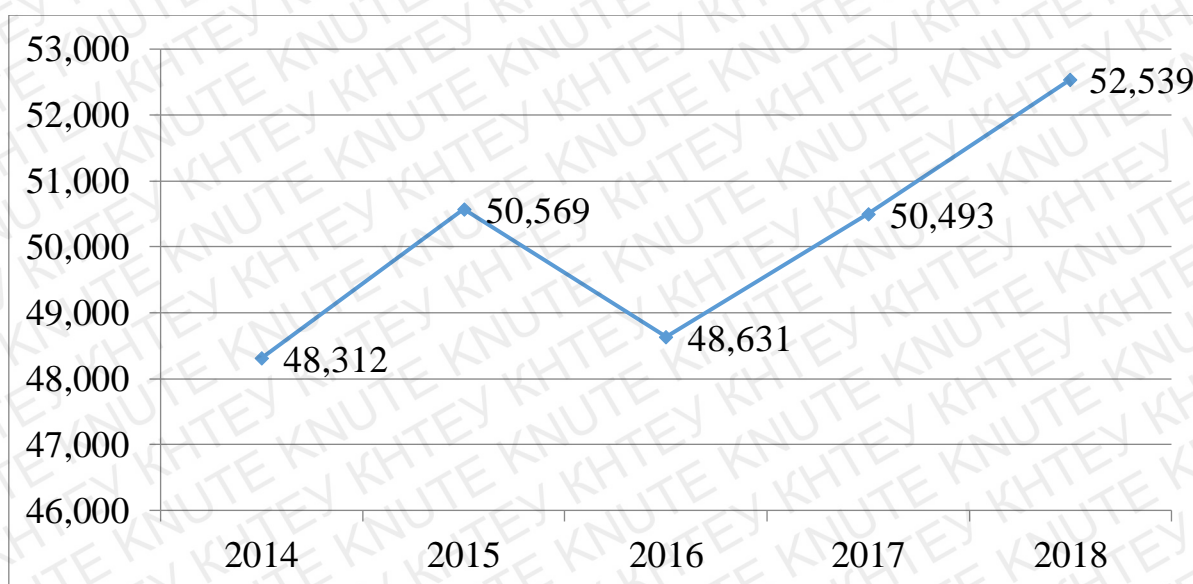


Рис. 1.2. Динаміка світового товарообігу групи товарів: "Інструменти та обладнання для вимірювання кров'яного тиску, ендоскопи" за 2014-2018 рр., млрд. дол. США[11]

Аналогічну динаміку демонструє друга по затребуваності група товарів медичного призначення, в яку входять катетери, канюлі та аналогічні інструменти (крім голок і шприців). 2016 приніс легке уповільнення темпів зростання, однак в 2017 році становище не тільки покращилося, але і побило черговий рекорд: товарообіг зріс у порівнянні з 2016 майже на \$ 2 млрд.

Таким чином, обсяг продажів даного сегменту склав в 2018 \$ 26,133 млрд, або 12,6% від світового обсягу. Динаміку можна спостерігати за графіком, який вказаний на рис. 1.3.

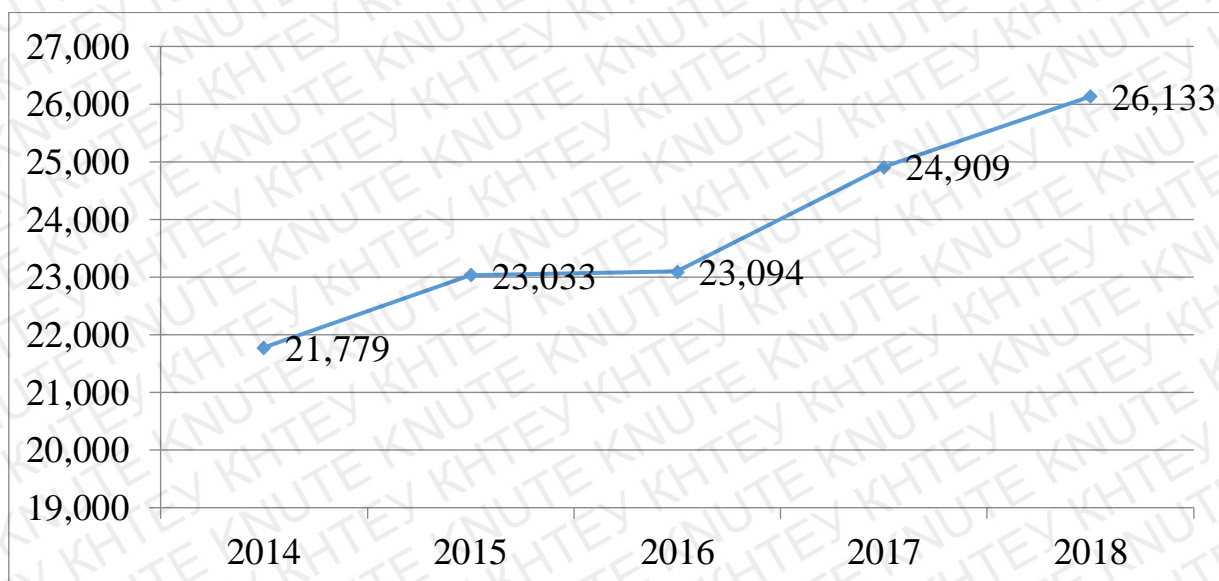


Рис. 1.3. Динаміка світового товарообігу групи товарів:

«катетери, канюлі та аналогічні інструменти» за 2014-2018 рр. млрд., дол.

США [11]

Замикає трійку лідерів великий сегмент, в який входять товари, що застосовуються в ортопедії і лікуванні переломів, включаючи милиці, хірургічні пояси, бандажі; шини та інші апарати, які носять на собі, з собою або імплантуються в тіло для компенсації дефекту органу або його непрацездатності (крім штучних частин тіла, слухових апаратів і кардіостимуляторів). Їхній сумарний обсяг продажів в 2017 році подолав докризову позначку і склав \$ 20,881 млрд, а в 2018 склав \$ 22,58 млрд, або 10,9% від загальноринкового обсягу. Динаміку можна спостерігати за графіком, який вказаний на рис. 1.4.

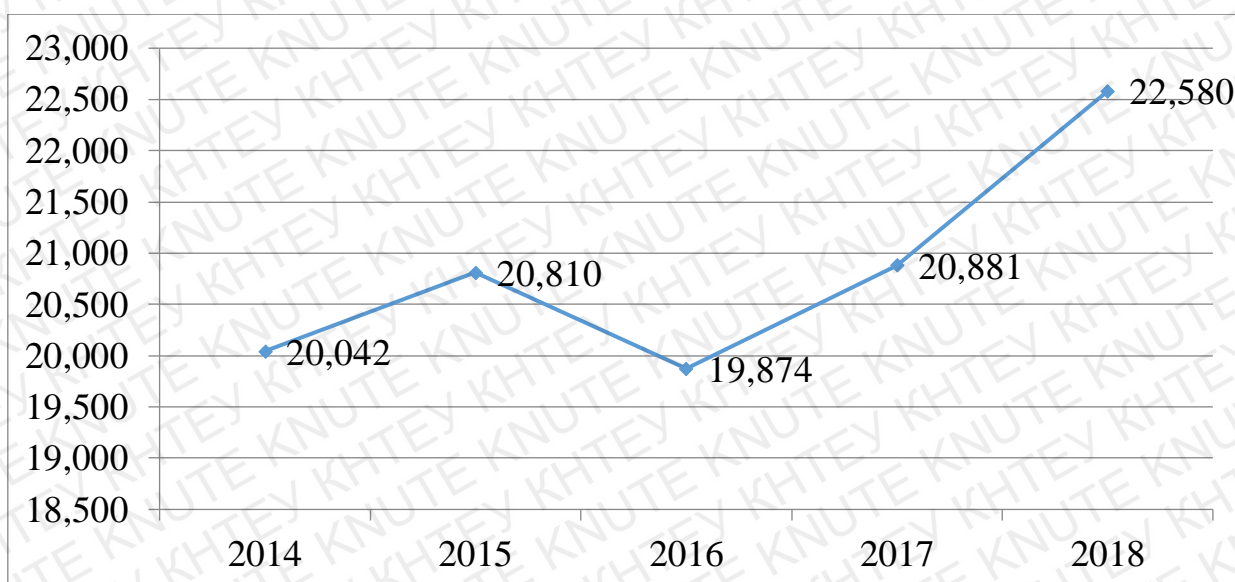


Рис. 1.4. Динаміка світового товарообігу групи товарів: «хірургічні пояси, бандажі та інші апарати» за 2014-2018 рр., млрд. дол. США [11]

За підсумками 2018 року оцінюють такі його обсяги у товарних груп:

"Інструменти та обладнання для вимірювання кров'яного тиску, ендоскопи, обладнання для гемодіалізу (штучні нирки, апарати штучної нирки та діалізатори), обладнання діатермічне, апарати для переливання крові, апарати і пристрої для анестезії, апарати для нервової стимуляції": експортний потенціал становить щонайменше \$ 18,7 млрд, що в процентному співвідношенні більше 35,6% від обсягу даного сегменту ринку.

У катетерів, канюль і аналогічних інструментів (крім голок і шприців) експортний потенціал дорівнює \$ 10,2 млрд або 39%

"Товари, що застосовуються в ортопедії і лікуванні переломів, включаючи милиці, хірургічні пояси, бандажі; шини та інші апарати, які носять на собі, з собою або імплантуються в тіло для компенсації дефекту органу або його непрацездатності (крім штучних частин тіла, слухових апаратів і кардіостимуляторів)": експортний потенціал дорівнює \$ 7,9 млрд або 35%

Як бачимо, сумарний експортний потенціал даних товарних груп оцінюється в \$ 36,8 млрд, що створює додаткові (потенційні) можливості для

зростання і в поєднанні зі стабільним попитом закладає основу для висхідного тренду даних сегментів ринку в довгостроковій перспективі.

1.2. Аналіз динаміки та структури експорту медичного обладнання вітчизняними виробниками

Ринок медичного обладнання є однією з найважливіших сфер досліджень медичного ринку в цілому. Основними джерелами інформації для такого дослідження є власна статистика дослідницької компанії щодо імпорту та експорту окремих груп обладнання, бази даних Центру медичної статистики, експертні інтерв'ю зі спеціалістами сфери та законодавча база.

За результатами проведеного дослідження було визначено 10 ключових ринків збуту медичного обладнання вітчизняного виробництва. Стосовно загальної структури експорту вітчизняного медичного устаткування за 2018 рік, 14,09 млн. дол. становила електромедична апаратура та апаратура для дослідження зору, 10,67 млн. дол. – апаратура, що використовує рентгенівське, альфа-, бета- або гамма-випромінювання, 7,8 млн. дол. – апаратура для психологічних тестів на визначення здібностей, механотерапії, а також масажна та дихальна апаратура. Пристрої ортопедичні, штучні частини тіла та слухові апарати склали 5,62 млн. дол.

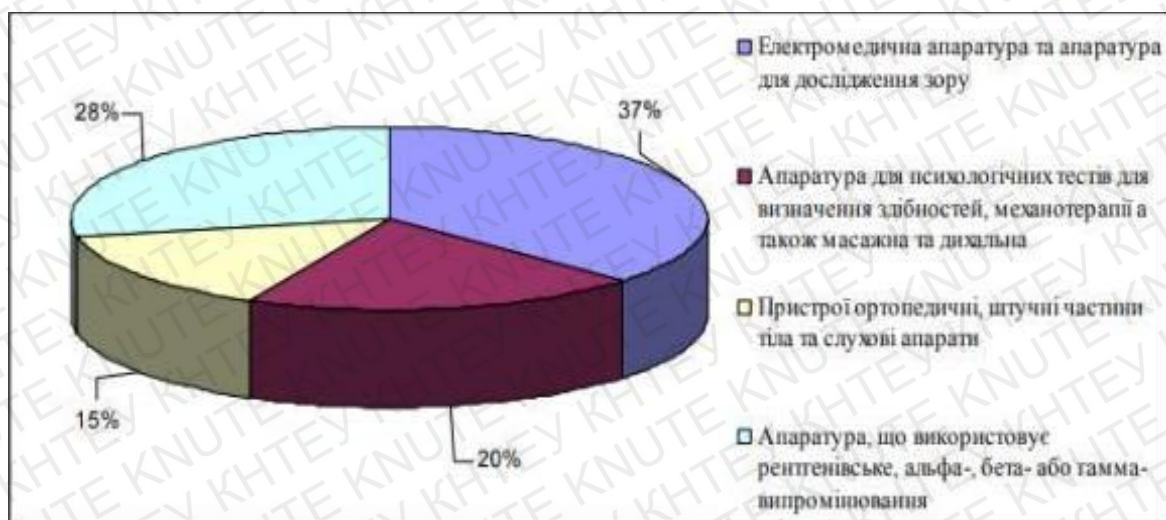


Рис. 1.5. Структура експорту вітчизняного медичного обладнання за 2018 рік, %[11]

Державні медичні установи, які бажають придбати обладнання, роблять це через електронну систему тендерів, в яких беруть участь дистриб'ютори. Тендерна система дозволяє вибрати найкращу пропозицію на ринку за прийнятною ціною, яка може варіюватися в широких межах.

Першою країною, за обсягами експорту українського медичного обладнання, як за кожний аналізований рік окремо, так і за підсумками 2014-2018 рр., виступає Казахстан, із сумарним обсягом експортованого устаткування у 63,54 млн. дол. Протягом всього періоду, окрім 2016 року, зі спадом на 33,04%, спостерігається стійка тенденція до зростання обсягів експорту, відповідно на 14,57% у 2014 році, на 59,51% у 2017 році та на 29,98% у 2018 році. В останньому, 2018 році, 34,52% всього експортованого обладнання припадало на апаратуру, що базується на використанні рентгенівського випромінювання для медичного та хірургічного використання, 12,78% експорту становили штучні зуби, 10,78% склали ендоскопи, прилади для вимірювання артеріального тиску, обладнання для діатермії та гемодіалізне, 6,84% становила апаратура для механотерапії, психологічних тестів на визначення здібностей та масажна. Другим за значенням виступає ринок Словаччини, із сумарним обсягом експорту за останні 5 років у 8,64 млн. дол., проте тенденція не є стійкою: у 2015 році спостерігався спад на 18,77%, в той час як у 2016 році – зростання на 41,58%. У 2017 році знову відбувався спад, на 46,13%, а у 2011 році – зростання, на 44,86%. У минулому 2018 році 51,22% усього експорту забезпечувалось дихальною апаратурою та газовими масками, 15,44% – штучними зубами, 15,05% – апаратурою, що використовує ультрафіолетове або інфрачервоне випромінювання, 8,12% продукції становили прилади для вимірювання артеріального тиску, ендоскопи, обладнання для діатермії та гемодіалізне. Третьою, за важливістю для українського експорту медичного устаткування, являється Німеччина, із сумарним обсягом експорту за останні 5 років у 7,39 млн. дол. Див. табл. 1.1.

Таблиця 1.1

*Ринки збуту українського медобладнання за обсягами експорту
протягом 2014-2018 рр., тис. дол. США*

№	Країна	Сумарно за 2014-2018	2014	2015	2016	2017	2018
1	Казахстан	63540	11095,2	12711,6	8511,2	13575,94	17646,12
2	Словаччина	8643	1929,7	1567,4	2219,1	1195,49	1731,78
3	Німеччина	7392	1160,8	1692	1165,6	1779,38	1594,13
4	Гонконг	7364	600,6	2907,2	1026,9	1391,85	1437,15
5	Білорусь	7063	35,5	501,7	1284,2	2480,62	2761,25
6	Молдова	6703	3116,1	1844,59	463,3	671,86	607,35
7	Грузія	5883	120,4	1357,9	1290,2	1926,38	1187,74
8	Туреччина	5218	822,4	2105,7	717	940,81	632,33
9	Індія	5197	40,2	1772,55	1821,75	796,66	765,89
10	Польща	4888	1277,7	277,2	1559,9	201,93	1571,71

Джерело: розроблено автором на основі:[11]

Спостерігається тенденція, обернена до ринку Словаччини: збільшення обсягів експорту на 45,76% протягом 2015 року, зменшення на 31,19% у 2016 році, потім знову збільшення, на 52,66% у 2017, та зменшення, на 19,41% у 2018 році. У 2018 році 98,91% усього експорту становили ортопедичні пристрої та пристрої для лікування переломів.

Висновки до розділу 1

Підсумовуючи дані із розділу 1.1, сумарний експортний потенціал даних товарних груп, які ми обрали для аналізу, оцінюється в \$ 36,8 млрд, що створює додаткові (потенційні) можливості для зростання і в поєднанні зі стабільним попитом закладає основу для висхідного тренду даних сегментів ринку в довгостроковій перспективі.

Товарні групи даної "Трійки" покривають більше 48,9% від обсягу світового ринку, динаміка їх зростання абсолютно ідентична. Отже, вони є "локомотивом" галузі і задають загальний тренд на ринку.

Інші сегменти ринку поступаються перерахованим вище за обсягами імпорту в грошовому вираженні і демонструють різноспрямовану динаміку. Однак з огляду на те, що ємність будь-якого з них обчислюється сотнями

мільйонів і мільярдами USD (що можна порівняти з валовим національним доходом невеликих держав), представляють не менший інтерес.

Перспективи розвитку ринку медичних послуг і, відповідно, медобладнання пов'язані з майбутнім реформуванням сфери державної медицини, яка займає домінуюче становище в галузі надання медичних послуг населенню. Скорочення тіньового сектора за рахунок прозорої системи оплати послуг, надання більшої самостійності медустановам у використанні заробленого і розширення бюджетного фінансування дозволять збільшити обсяг легального ринку.

Попри зменшення кількості обстежень через наявність непідконтрольних Україні територій, перспективи позитивні. Позитивний вплив на ринок медпослуг надасть також подолання кризових явищ в економіці країни. Зокрема, підвищення купівельної спроможності населення буде сприяти як задоволенню відкладеного попиту на медпослуги, так і появи у людей нових потреб в цій галузі.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КЛЕМАР»

2.1. Аналіз фінансового стану підприємства

Підприємство ПП «Клемар» займається імпортом медичного обладнання та побутової електроніки, що потім реалізує на ринку України а також експортує свою продукцію, тобто займається дистрибуцією.

Для того, щоб більш точно оцінити ефективність діяльності підприємства, необхідно порівняти темпи приросту виручки від реалізації з темпами приросту собівартості проданих товарів (див. рис. 2.1).

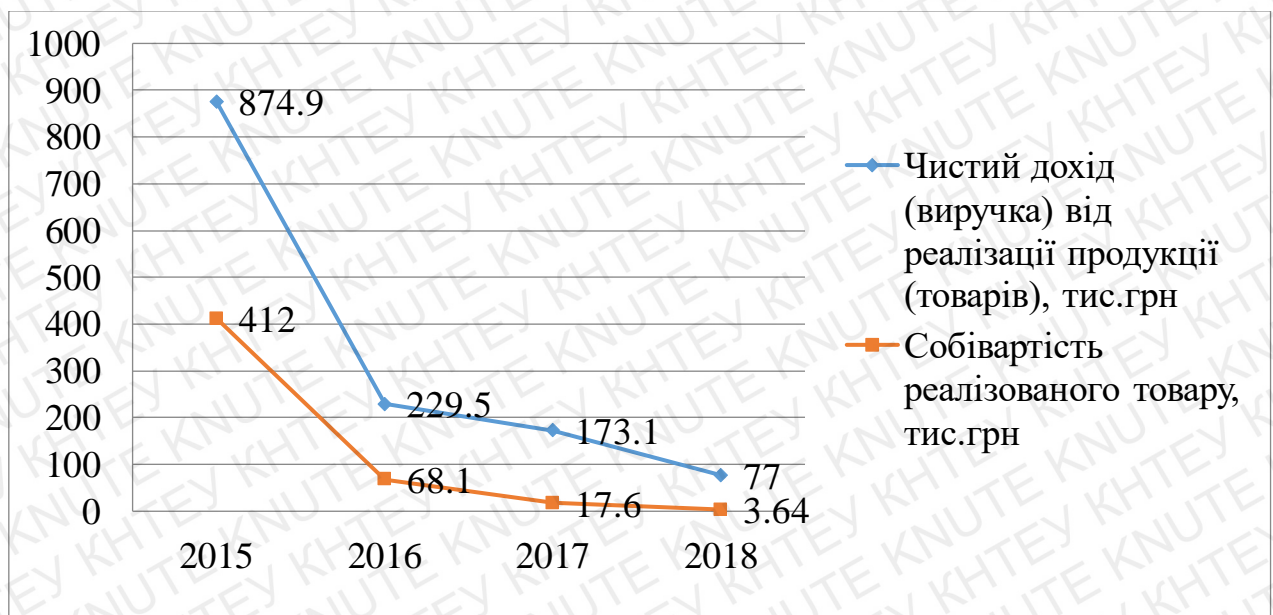


Рис. 2.1 Динаміка показників чистого доходу від реалізації та собівартості ПП «Клемар» за 2015 – 2018 рр., тис. грн.[27]

Темп приросту доходу від реалізації вищий за темпи приросту собівартості продукції показує про ефективну політику закупівлі на підприємстві, яка здатна нарощувати свій прибуток, дозволяючи мінімізувати залежність від зовнішніх джерел фінансування і розширювати діяльність за рахунок внутрішніх резервів. Значний спад обсягів виручки від реалізації та собівартості реалізованого товару пояснюється тим, що у підприємства швидкими темпами зменшуються обсяги продажу продукції.

Тепер розглянемо рентабельність діяльності ПП «Клемар» на основі відповідних показників (див табл.2.1)

Таблиця 2.1

Динаміка показників рентабельності ПП «Клемар» у 2015-2018 рр.

Показники господарської діяльності	Періоди				Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Рівень комерційного доходу, %	62,81	44,31	54,65	50,98	-29,44	23,33	-6,71
Рівень витрат обігу, %	35,50	50,89	40,73	43,63	43,36	-19,97	7,12
Рівень рентабельності товарообороту, %	0,27	0,13	0,29	0,30	-52,35	123,07	3,45
Рентабельність активів, %	0,53	0,08	0,15	0,07	-84,83	87,50	-53,34
Рентабельність власного капіталу, %	16,00	2,00	3,33	1,51	-87,50	66,67	-54,66

Джерело: розроблено автором на основі: [Додаток А і Б]

Аналіз показників рентабельності свідчить про високий рівень якості управління підприємством. За останні три роки, рівень комерційного доходу досяг 50,98%, при скороченні рівня витрат обігу до 43,63%. Така політика дозволяє максимізувати прибуток підприємства. Показники рентабельності активів, товарообороту і власного капіталу не є високими за останні роки. Поточну платоспроможність підприємства можна оцінити за допомогою показників ліквідності (див табл.2.2)

Таблиця 2.2

Динаміка показників ліквідності ПП «Клемар-Телеком» у 2015-2018 рр.

Показники	Періоди				Темп приросту, %		
	2015 (на 31.12)	2016 (на 31.12)	2017 (на 31.12)	2018 (на 31.12)	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Сума ліквідних активів, тис грн	454,6	374,6	335,60	288,3	-17,60	10,41	-14,09
Сума швидколіквідних активів, тис грн	8,50	6,90	13,80	17,6	-18,82	100,0 0	27,54

Продовження таб.2.2

Показники	Періоди				Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Сума готових засобів платежу	8,50	6,90	13,80	17,58	- 18,82	100,00	27,39
Коефіцієнт забезпеченості:							
ліквідними активами	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
швидколіквідними активами	0,02	0,02	0,04	0,06	-1,49	123,24	52,62
Готовими засобами платежу	0,02	0,02	0,04	0,06	-1,49	123,24	52,62
Загальний коефіцієнт покриття	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Проміжний коефіцієнт покриття	0,02	0,02	0,04	0,06	-1,49	123,24	52,62
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,02	0,04	0,06	-1,49	123,24	52,62

Джерело: розроблено автором на основі: [Додаток А і Б]

Проаналізувавши наявні дані, можемо говорити про певні проблеми, пов'язані з нездатністю підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Так, загальний коефіцієнт покриття складає 1. Оптимальним вважається значення 2-2,5. На даному рівні він лишається протягом останніх 3 років, сума ліквідних активів також залишається без змін. Згідно даного коефіцієнта, на кожну гривню поточних зобов'язань, припадає 1 гривня ліквідних активів. Така ситуація не є задовільною, адже не має впевненості в тому, що компанія у разі потреби зможе продати наявні запаси (а саме вони формують переважну частку ліквідних активів) за балансовою ціною. Тому у разі необхідності погасити одразу всю дебіторську заборгованість, ПП «Клемар-Телеком» не зможе цього зробити.

2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «Клемар».

Підприємство ПП «Клемар» є експортером продукції медичної промисловості, а саме: інструментів та обладнання для вимірювання кров'яного тиску, ендоскопи, обладнання для гемодіалізу (штучні нирки, апарати штучної нирки та діалізатори), обладнання діатермічне, апарати для переливання крові, апарати і пристрої для анестезії, апарати для нервової стимуляції. Експорт на підприємстві протягом 2014 – 2018 років зріс, у 2015 році порівняно з 2014 роком на 867,9 тис. грн., у 2016 році порівняно з 2015 роком на 496,0 тис. грн., у 2017 році порівняно з 2016 роком на 610 тис. грн., у 2018 році порівняно з 2017 роком на 1120 тис. грн.

Наочно товарну структуру експорту на ПП «Клемар» у 2014 -2018 роках наведемо в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Структура обсягів експорту у розрізі товарного асортименту у 2014 - 2018 роках ПП «Клемар» %

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018
Інструменти для вимірювання кров'яного тиску	20,14	20,13	20,11	20,16	20,25
ендоскопи	18,12	18,19	18,13	18,14	18,22
діалізатори	12,16	12,38	12,11	12,01	12,46
обладнання діатермічне	10,33	10,26	10,11	10,56	0,01
апарати для переливання крові	15,16	12,88	14,11	14,22	14,05
апарати і пристрої для анестезії	8,22	8,59	8,54	8,33	8,14
апарати для нервової стимуляції	9,11	9,11	9,31	9,56	9,42
катетери	6,76	8,46	7,58	7,02	7,45
Усього	100	100	100	100	100

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

У 2016 році найбільшу питому вагу в експорті ПП «Клемар» займали Інструменти для вимірювання кров'яного тиску - 20,11%, ендоскопи – 18,13% та апарати для переливання крові – 14,11%.

У 2017 році найбільшу питому вагу в експорті ПП «Клемар» займали Інструменти для вимірювання кров'яного тиску -20,16%, ендоскопи – 18,14% та апарати для переливання крові – 14,22%.

У 2018 році найбільшу питому вагу в експорті ПП «Клемар» займала Інструменти для вимірювання кров'яного тиску - 20,25%, ендоскопи – 18,22%, апарати для переливання крові – 14,05% та діалізатори - 12,46%.

Наочно географічну структуру експорту на ПП «Клемар» у 2014-2018 роках наведемо в табл. 2.11.

Таблиця 2.04

**Динаміка географічної структури експорту ПП «Клемар»
у 2014-2018 рр., %**

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016/ 2015	2017 / 2016	2018/ 2017
Молдова	3,4	3,55	3,5	4,5	5,2	0,2	0,0	1,0	0,7
Франція	11,2	11,46	11,6	11,8	12,1	0,3	0,1	0,2	0,3
Іспанія	10,1	10,22	10,3	10,2	12	0,1	0,1	-0,1	1,8
Італія	10,8	10,89	10,1	10	11,6	0,1	-0,8	-0,1	1,6
Німеччина	9,7	9,65	9,2	9,1	10,8	0,0	-0,5	-0,1	1,7
Греція	9,12	9,47	9,8	8,4	10,4	0,4	0,3	-1,4	2,0
Швейцарія	8,46	8,33	8,1	8,3	10,3	-0,1	-0,2	0,2	2,0
Швеція	7,59	7,16	7,3	8,1	6,4	-0,4	0,1	0,8	-1,7
Росія	7,12	7,22	7	5,6	5,1	0,1	-0,2	-1,4	-0,5
Угорщина	6,55	6,12	6,4	5,2	5	-0,4	0,3	-1,2	-0,2
Інші	15,96	15,93	16,7	18,8	11,1	0,0	0,8	2,1	-7,7
Усього	100	100	100	100	100	0	0	0	0

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

В 2016 році найбільшу пиому в у експорт займав імпорт у Францію – 11,6%, Іспанію – 10,3% та Італію – 10,1%.

У 2017 році найбільшу питому в у експорту займав експорт у Францію – 11,8%, Іспанію – 10,2% та Італію – 10%.

У 2018 році найбільшу питому в експорті займав експорт у Францію – 12,1%, Іспанію – 12% та Італію – 11,6%.

Динаміка експортних доходів та експортних витрат в розрізі товарної структури досліджуваного підприємства представлено в таблиці 2.05. та 2.06.

Таблиця 2.05

Динаміка витрат експортної діяльності в розрізі товарної структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр, тис. грн.

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016/ 2015	2017 / 2016	2018/ 2017
Інструменти для вимірювання кров'яного тиску	230,82	405,42	504,76	628,99	858,60	174,6	99,34	124,23	229,61
ендоскопи	207,67	366,35	455,06	565,97	772,53	158,68	88,71	110,91	206,56
діалізатори	139,37	249,33	303,96	374,71	528,30	109,96	54,63	70,75	153,59
обладнання діатермічне	118,39	206,64	253,76	329,47	424,42	88,25	47,12	75,71	94,95
апарати для переливання крові	173,75	259,40	354,16	443,66	595,72	85,65	94,76	89,5	152,06
апарати і пристрої для анестезії	94,21	173,00	214,35	259,90	345,14	78,79	41,35	45,55	85,24
апарати для нервової стимуляції	104,41	183,48	233,68	298,27	399,41	79,07	50,2	64,59	101,14
катетери	77,48	170,38	190,26	219,02	315,88	92,9	19,88	28,76	96,86
Усього	1146,10	2014,0	2510,0	3120,0	4240,0	867,9	496	610	1120

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

Отже, найбільшу питому вагу у витратах у розрізі товарного асортименту займає Інструменти для вимірювання кров'яного тиску у 2014 році - 230,82 тис. грн., у 2015 році - 405,42 тис. грн., у 2016 році - 504,76 тис. грн., у 2017 році - 628,99 тис. грн., у 2018 році - 858,60 тис. грн.

Найбільшу питому вагу у доходах у розрізі товарного асортименту займає Інструменти для вимірювання кров'яного тиску у 2014 році – 596,26 тис. грн., у 2015 році – 607,22 тис. грн., у 2016 році - 626,12 тис. грн., у 2017 році – 756,89 тис. грн., у 2018 році – 959,64 тис. грн.

Виходячи із табл. 2.06 та 2.05 розраховуємо економічний ефект та ефективність експорту в розрізі товарної структури. Економічний ефект від експорту в розрізі товарної структури досліджуваного підприємства представлено в таблиці 2.07

Таблиця 2.06

Динаміка доходів від експортної діяльності в розрізі товарної структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016/ 2015	2017 / 2016	2018/ 2017
Інструменти для вимірювання кров'яного тиску	596,26	607,22	626,12	756,89	959,64	11	18,9	130,77	202,7
ендоскопи	537,85	556,57	534,22	683,28	807,06	18,7	-	149,06	123,7
діалізатори	330,89	336,17	325,83	14,50	00,04	0,3	-	-311,33	-
обладнання діатермічне	299,76	315,07	328,63	381,65	474,77	15,3	13,56	53,02	93,12
апарати для переливання крові	490,71	455,57	555,40	662,89	790,97	-35,1	99,83	107,49	128,0
апарати і пристрої для анестезії	244,61	254,47	235,18	306,53	369,98	9,9	-	71,35	63,45
апарати для нервової стимуляції	280,49	281,30	283,78	344,66	420,26	0,8	2,48	60,88	75,6
катетери	184,42	208,64	225,84	224,61	273,28	24,2	17,2	-1,23	48,67
Усього	2965,0	3015,0	3115,0	3775,0	4596,0	50	100	660	821

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

Таблиця 2.07

Економічний ефект від експорту продукції в розрізі товарної структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018
Інструменти для вимірювання кров'яного тиску	365,44	201,8	121,36	127,9	101,04
ендоскопи	330,18	190,22	79,16	117,31	34,53
діалізатори	191,52	86,84	21,87	-360,21	-528,26
обладнання діатермічне	181,37	108,43	74,87	52,18	50,35
апарати для переливання крові	316,96	196,17	201,24	219,23	195,25
апарати і пристрої для анестезії	150,4	81,47	20,83	46,63	24,84
апарати для нервової стимуляції	176,08	97,82	50,1	46,39	20,85
катетери	106,94	38,26	35,58	5,59	-42,6
Усього	1818,9	1001	605	655	356

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

З таблиці 2.07 можна побачити зниження економічного ефекту від експорту продукції протягом 2014-2018 років. Так протягом 2017-2018 років збитковим був експорт діалізаторів, а у 2018 році ще і катетерів.

Ефективність операцій з експорту продукції підприємства представлено в таблиці 2.08

Таблиця 2.08.

**Ефективність експорту продукції в розрізі товарної структури ПП
«Клемар» у 2014-2018 рр., %**

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018
Інструменти для вимірювання кров'яного тиску	258,32	149,78	124,04	120,33	111,77
ендоскопи	258,99	151,92	117,40	120,73	104,47
діалізатори	237,42	134,83	107,20	3,87	0,01
обладнання діатермічне	253,20	152,47	129,50	115,84	111,86
апарати для переливання крові	282,42	175,62	156,82	149,41	132,78
апарати і пристрої для анестезії	259,64	147,09	109,72	117,94	107,20
апарати для нервової стимуляції	268,64	153,31	121,44	115,55	105,22
катетери	238,02	122,46	118,70	102,55	86,51
Усього	258,70	149,70	124,10	120,99	108,40

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

З таблиці 2.08 можна побачити, що ефективність операцій з експорту скоротилась у 2018 році, порівняно, з 2014 роком майже у 2,5 рази.

Динаміка експортних доходів та витрат в розрізі географічної структури досліджуваного підприємства представлено в таблиці 2.09 та 2.10.

Таблиця 2.09

**Динаміка витрат від експортної діяльності в розрізі географічної
структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., тис. грн.**

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016/ 2015	2017 / 2016	2018/ 2017
Молдова	128,36	230,80	291,16	368,16	513,04	102,4	60,4	77,0	144,9
Франція	38,97	71,50	87,85	140,40	220,48	32,5	16,4	52,6	80,1
Іспанія	115,76	205,83	258,53	318,24	508,80	90,1	52,7	59,7	190,6
Італія	123,78	219,32	253,51	312,00	491,84	95,5	34,2	58,5	179,8
Німеччина	111,17	194,35	230,92	283,92	457,92	83,2	36,6	53,0	174,0
Греція	104,52	190,73	245,98	262,08	440,96	86,2	55,3	16,1	178,9
Швейцарія	96,96	167,77	203,31	258,96	436,72	70,8	35,5	55,7	177,8
Швеція	86,99	144,20	183,23	252,72	271,36	57,2	39,0	69,5	18,6
Росія	81,60	145,41	175,70	174,72	216,24	63,8	30,3	-1,0	41,5
Угорщина	75,07	123,26	160,64	162,24	212,00	48,2	37,4	1,6	49,8
Інші	182,92	320,83	419,17	586,56	470,64	137,9	98,3	167,4	115,9
Усього	1146,1	2014,0	2510,0	3120,0	4240,0	867,9	496,0	610,0	1120,

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД.

Таблиця 2.10

Динаміка доходів експортної діяльності в розрізі географічної структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне відхилення			
						2015 / 2014	2016/ 2015	2017 / 2016	2018/ 2017
Молдова	98,73	94,97	106,84	160,44	234,86	-3,76	11,87	53,6	74,42
Франція	352,24	344,31	356,67	440,17	572,66	-7,93	12,36	83,5	132,4
Іспанія	283,45	304,82	319,29	401,28	510,62	21,37	14,47	81,99	109,3
Італія	303,91	309,04	325,98	426,58	523,94	5,13	16,94	100,6	97,36
Німеччина	270,11	293,36	287,98	411,48	473,39	23,25	-5,38	123,5	61,91
Греція	267,15	287,93	306,67	400,15	496,37	20,78	18,74	93,48	96,22
Швейцарія	241,35	248,74	256,86	388,83	484,88	7,39	8,12	131,97	96,05
Швеція	211,11	221,00	225,70	286,90	330,91	9,89	4,7	61,2	44,01
Росія	223,86	235,47	217,58	339,00	243,59	11,61	-17,89	121,42	-95,41
Угорщина	191,24	190,85	291,44	192,90	236,23	-0,39	100,59	-98,54	43,33
Інші	521,84	484,51	419,98	327,29	488,55	-37,33	-64,53	-92,69	161,2
Усього	2964,99	3015	3114,99	3775,02	4596	-3,76	11,87	53,6	74,42

Джерело: складено за даними відділу ЗЕД

Найбільший обсяг доходів у 2018 році привносить реалізація продукції у Францію, Іспанію та Італію, 572,66 тис. грн., 510,62 тис. грн., 523,94 тис. грн. відповідно. Отже, виходячи із табл. 2.09 та 2.10 розраховуємо економічний ефект та ефективність експорту продукції в розрізі географічної структури.

Ефективність експорту в розрізі географічної структури досліджуваного підприємства представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Економічний ефект від експорту продукції в розрізі географічної структури ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Молдова	-29,63	-135,83	-184,32	-207,72	-278,18
Франція	313,27	272,81	268,82	299,77	352,18
Іспанія	167,69	98,99	60,76	83,04	1,82
Італія	180,13	89,72	72,47	114,58	32,1
Німеччина	158,94	99,01	57,06	127,56	15,47
Греція	162,63	97,2	60,69	138,07	55,41
Швейцарія	144,39	80,97	53,55	129,87	48,16
Швеція	124,12	76,8	42,47	34,18	59,55
Росія	142,26	90,06	41,88	164,28	27,35
Угорщина	116,17	67,59	130,8	30,66	24,23
Інші	338,92	163,68	0,81	-259,27	17,91
Усього	1818,89	1001	604,99	655,02	356

Джерело: складено за даними відділу

Отже, найбільш ефективно у 2014-2018 рр. експортувались товари у Швецію. Відносна ефективність експорту досліджуваного підприємства представлено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Ефективність експорту продукції в розрізі географічної структури
ПП «Клемар» у 2014-2018 рр., %**

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Молдова	76,92	41,15	36,69	43,58	45,78
Франція	903,87	481,55	406,00	313,51	259,73
Іспанія	244,86	148,09	123,50	126,09	100,36
Італія	245,52	140,91	128,59	136,72	106,53
Німеччина	242,97	150,94	124,71	144,93	103,38
Греція	255,60	150,96	124,67	152,68	112,57
Швейцарія	248,92	148,26	126,34	150,15	111,03
Швеція	242,68	153,26	123,18	113,52	121,95
Росія	274,34	161,94	123,84	194,02	112,65
Угорщина	254,75	154,84	181,42	118,90	111,43
Інші	285,28	151,02	100,19	55,80	103,81
Усього	258,70	149,70	124,10	120,99	108,40

Джерело: складено за даними відділу

Найбільшу ефективність протягом 2014-2018 років має експорт у Францію, тоді як експорт в Молдову є неефективним.

Висновки до розділу 2

Аналіз господарської діяльності свідчить, що протягом 2014-2018 років ПП «Клемар» має певні проблеми, пов'язані з нездатністю підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів.. Така ситуація не є задовільною, адже не має впевненості в тому, що компанія у разі потреби зможе продати наявні запаси (а саме вони формують переважну частку ліквідних активів) за балансовою ціною. Тому у разі необхідності погасити одразу всю дебіторську заборгованість, ПП «Клемар» не зможе цього зробити.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності яку підприємство здійснювало протягом 2014-2018 років свідчить про її низьку ефективність яка у 2018 році знизилась порівняно з 2014 роком більш ніж у 2,5 рази. Найбільший економічний ефект в розрізі товарної структури протягом 2014-2018 років

підприємство ПП «Клемар» отримало від експорту апаратів для переливання крові - 1128,85 тис. грн. Найбільшу ефективність, протягом визначеного періоду, мало підприємство при експорті інструментів для вимірювання кров'яного тиску и-152,8 % та обладнання діатермічне – 152,5%.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТА

3.1. Перспективні напрямки підвищення експортного потенціалу підприємства

Аналіз фінансового стану підприємства та оцінка ефективності ринку медичного обладнання показали необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, що потребує і відповідних змін в стратегічній позиції підприємства на ринку з урахування високого рівня конкуренції в сегменті групи товарів: "Інструменти та обладнання для вимірювання кров'яного тиску, ендоскопи, обладнання для гемодіалізу (штучні нирки, апарати штучної нирки та діалізатори), обладнання діатермічне, апарати для переливання крові, апарати і пристрої для анестезії, апарати для нервової стимуляції ". В цьому зв'язку при визначенні конкурентної позиції ПП «Клемар» також слід враховувати і конкурентні сили які визначають конкурентне середовище підприємства.

Основними конкурентними силами є наступні :

1. Поява нових конкурентів на ринку;
2. Поява товарів – замінників;
3. Конкурентна сила покупців ;
4. Конкурентна сила постачальників;

Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства передбачає обґрунтування конкурентної стратегії. Обґрунтування конкурентної стратегії ПП «Клемар» на ринку медичного обладнання України передбачає оцінку конкурентного середовища підприємства.

Використовуючи експертний метод дослідження конкурентного середовища та бальну систему оцінювання впливу факторів визначимо середній рівень впливу того чи іншого фактору. Результати оцінювання та розрахунку індексів що визначають рівень конкуренції та конкурентну позицію підприємства ПП «Клемар» занесемо в таблицю 3.1.

Розрахунок коефіцієнту загального впливу конкурентного середовища на діяльність підприємства: $K \text{ впливу} = 0,2 * I (\text{нк}) + 0,2 * I (\text{тз}) + 0,3 * I (\text{пок}) + 0,1 * I (\text{пост}) + 0,2 * I (\text{к}) = 0,2 * 1,88 + 0,2 * 1,25 + 0,3 * 1,67 + 0,1 * 2,4 + 0,2 * 1,86 = 1,74$.

Таблиця 3.1.

Оцінка конкурентного середовища ПП «Клемар»

Конкурентні сили	Фактор	Стан фактору	Оцінка фактору в балах		
			1	2	3
1.Проникнення нових конкурентів	1.1. Рівень вхідного бар'єру	Значна економія на масштабах збуту	x		
		Високий рівень фінансових інвестицій	x		
		Низький ступінь диференціації продукції		x	
		Консерватизм існуючої системи поставок			x
	1.2. Реакція діючих підприємств на появу нових конкурентів	Необхідність залучення постійних покупців	x		
		Відсутність активної маркетингової політики			x
		Низька інноваційна активність управління персоналом	x		
	Слабке використання методів ведення конкурентної боротьби			x	
Середнє значення впливу появи нових конкурентів $I (\text{нк}) = 15 / 8 = 1,88$					
2. Поява товарів - замінників в	2.1. Вплив товарів - замінників	Перевагу отримує товар з нижчою ціною		x	
		Тенденції до реалізації дешевшого і менш якісного товару	x		
		Відсутність суттєвих розбіжностей в асортименті основних конкурентів	x		
	2.2. Протизаконна імітація існуючих виробів	Поява великої кількості товарів – замінників, отриманих в результаті дублювання відомих марок	x		
Середнє значення сили впливу товарів-замінників $I (\text{тз}) = 5 / 4 = 1,25$					
3.Конкурентна сила покупців	3.1. Вплив покупців на конкурентні позиції підприємств	Високий ступінь організації споживачів	x		
		Великі можливості покупців у виборі товарів-аналогів		x	
		Високий ступінь стандартизації продукції		x	
		Висока мінливість смаків і вподобань споживачів по відношенню до товарів підприємства			x
	3.2. Торговельна сила споживачів	Зростання рівня інформованості покупців про товари	x		
		Висока цінова еластичність товару	x		
Середнє значення сили впливу покупців $I (\text{пок}) = 10 / 6 = 1,67$					
4.Конкурентна сила постачальників	4.1 Вплив постачальників на конкурентні позиції підприємства	Необмежені можливості підприємства у виборі постачальників		x	
		Тенденції до скорочення тривалості господарських зв'язків	x		
		Низька вартість переходу до іншого постачальника			x

Продовження таблиці 3.1					
	4.2. Обмеження ресурсного потенціалу фірми	Недостатня забезпеченість оборотними коштами			x
		Нестача складських приміщень			x
Середнє значення сили впливу постачальників I (пост) = $12 / 5 = 2,4$					
5. Конкуренція між існуючим і на ринку фірмами	5.1. Ступінь інтенсивності конкуренції	Узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції	x		
		Наявність великої кількості малих підприємств – конкурентів	x		
		Сильними конкурентами є невеликі ринки			x
		Незначний приріст попиту на товар підприємства	x		
	5.2. Конкуренти і позиції досліджуваної фірми	Вдале місце розташування фірми	x		
		Відсутні дослідження конкурентів			x
	Досліджені конкуренти фактично не мають сильних конкурентних переваг			x	
Середнє значення інтенсивності конкуренції між фірмами I (к) = $13 / 7 = 1,86$					

Джерело: розраховано автором.

На підставі аналізу конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємства складемо матрицю SWOT - аналізу ПП «Клемар» (Див. табл. 3.2)

На підставі розрахованих показників: коефіцієнту загального впливу конкурентного середовища на діяльність підприємства та коефіцієнту конкурентоспроможності обґрунтуємо одну з чотирьох конкурентних стратегій (За Ф. Котлером) визначених на підставі побудови стратегічної матриці за якою :

1. Стратегії ринкового лідера (С1) визначається як комбінація високого рівня впливу конкурентного середовища та високого рівня конкурентоспроможності фірми;
2. Стратегії челенджера. (С2) визначається як комбінація низького рівня впливу конкурентного середовища та високого рівня конкурентоспроможності фірми;
3. Стратегії послідовника. (С3) низького рівня впливу конкурентного середовища та низького рівня конкурентоспроможності фірми;

4. Стратегії нішера (С4) визначається як комбінація високого рівня впливу конкурентного середовища та низького рівня конкурентоспроможності фірми;

Таблиця 3.2.

Матриця SWOT-аналізу ПП «Клемар»

		Можливості	Загрози
		1. Розширення асортименту товарів	1. Зменшення попиту на товари 2. Зменшення купівельної спроможності споживачів
		2. Розширення збутової мережі за рахунок відкриття представництв за кордоном	3. Труднощі в реалізації товарів 4. Велика кількість конкурентів
Сильні сторони	1. Висока якість товарів	Як скористатися ринковими можливостями, використовуючи сильні сторони підприємства: розширити канали збуту товарів торговельного підприємства за рахунок: розширити асортимент товарів.	За рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози: стримати споживачів від переходу до конкурентів за рахунок використання гнучкої цінової політики; знизити собівартість реалізованих товарів за рахунок використання економічних технологій
	2. Високий рівень професіоналізму працівників		
	3. Собівартість товарів нижче, ніж у конкурентів		
	4. Позитивний імідж торговельного підприємства		
	5. Наявність довгострокових перспектив розвитку підприємства		
	6. Наявність перевірених споживачів		
Слабкі сторони	1. Недостатньо високий рівень рентабельності діяльності підприємства	Які слабкі сторони підприємства можуть перешкодити використати можливості: відсутність ефективної системи управління торговельним підприємством, нераціональний розподіл праці та низький рівень мотивації персоналу може завадити досягненню цілей підприємства	Яких загроз збільшених слабкими сторонами підприємства потрібно найбільше остерігатись: поява конкурентів, що запропонують ринку аналогічні товари за нижчими цінами, перехід власного кваліфікованого персоналу до конкурентів

Джерело: Розраховано автором.

За отриманими оцінками підприємство ПП «Клемар» має достатньо високий рівень конкурентоспроможності з одного боку, а з іншого достатньо низький рівень конкурентного тиску, що дозволяє йому вибрати стратегію челенджера, мета якої полягає у збільшенні частки ринку і зайняття місця лідера шляхом атаки через низькі ціни.

3.2 Оцінка ефективності запропонованих заходів

На основі обґрунтованої в пункті 3.1., конкурентної стратегії визначимо найбільш ефективні ринки збуту щодо її реалізації. Визначення ефективних ринків збуту здійснимо за допомогою методу багатомірного порівняльного аналізу. Для цього, на підставі даних наведених в таблицях 2.07 та 2.08 розрахуємо ефективність та абсолютний ефект операцій з експорту за країнами та роками. Дані щодо ефективності експортних операцій за країнами наведено в таблиці 3.3. Так, в 2014 році найбільшу ефективність показують операції з експорту які проводились з групою «інші країни», у 2015 та 2017 роках з Росією, у 2016 році з Угорщиною, у 2018 році зі Швецією. На підставі наведених в таблиці 3.3 даних розрахуємо таблицю стандартизованих коефіцієнтів. Результати розрахунку стандартизованих коефіцієнтів наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.3.

Коефіцієнт ефективності операцій з експорту ПП «Клемар» за країнами протягом 2014-2018 рр.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Молдова	2,53	1,33	1,22	1,14	1,07
Франція	2,74	1,49	1,22	1,20	1,12
Іспанія	2,45	1,48	1,24	1,26	1,00
Італія	2,46	1,41	1,29	1,37	1,07
Німеччина	2,43	1,51	1,25	1,45	1,03
Греція	2,56	1,51	1,25	1,53	1,13
Швейцарія	2,49	1,48	1,26	1,50	1,11
Швеція	2,43	1,53	1,23	1,14	1,22
Росія	2,74	1,62	1,24	1,94	1,13
Угорщина	2,55	1,55	1,81	1,19	1,11
Інші	2,85	1,51	1,00	0,56	1,04

Джерело: розраховано автором.

Методика розрахунку стандартизованих коефіцієнтів передбачає що за одиницю приймається найбільше значення того чи іншого показника , а всі інші значення коефіцієнтів визначаються як частки по відношенню до нього.

Таблиця 3.4.

Стандартизовані коефіцієнти

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Молдова	0,89	0,82	0,67	0,59	0,88
Франція	0,96	0,92	0,67	0,62	0,92
Іспанія	0,86	0,91	0,69	0,65	0,82
Італія	0,99	0,87	0,71	0,71	0,88
Німеччина	0,85	0,93	0,69	0,75	0,84
Греція	0,90	0,93	0,69	0,79	0,93
Швейцарія	0,87	0,91	0,70	0,77	0,91
Швеція	0,85	0,94	0,68	0,59	1,00
Росія	0,96	1,00	0,69	1,00	0,93
Угорщина	0,89	0,96	1,00	0,61	0,91
Інші	1	0,93	0,55	0,29	0,85

Джерело: розраховано автором.

Наступним етапом розрахунку є визначення, за методикою найменших квадратів, рейтингового значення для кожної країни . Проведенні розрахунки занесено в таблицю 3.5.

Таблиця 3.5.

Рейтинг країн за рівнем ефективності експорту ПП «Клемар»

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Σ	$\sqrt{\quad}$	Місце
Молдова	0,79	0,67	0,45	0,35	0,77	3,04	1,74	10
Франція	0,92	0,85	0,45	0,38	0,85	3,45	1,85	6/7
Іспанія	0,74	0,83	0,48	0,42	0,67	3,14	1,77	9
Італія	0,98	0,76	0,50	0,50	0,77	3,52	1,88	4
Німеччина	0,72	0,86	0,48	0,56	0,71	3,33	1,82	8
Греція	0,81	0,86	0,48	0,62	0,86	3,64	1,9	3
Швейцарія	0,76	0,83	0,49	0,59	0,83	3,50	1,87	5
Швеція	0,72	0,88	0,46	0,35	1,00	3,42	1,85	6/7
Росія	0,92	1,00	0,48	1,00	0,86	4,26	2,06	1
Угорщина	0,79	0,92	1,00	0,37	0,83	3,91	1,97	2
Інші	1,00	0,86	0,30	0,08	0,72	2,97	1,72	11

Джерело: розраховано автором.

На підставі визначення рейтингового місця для кожної країни можна прийти до висновку , що з точки зору ефективності експортних операцій найбільш доцільним для підприємства є ринок Росії . Друге та третє місця за ступенем ефективності експортних операцій є експорт в Угорщину та

Грецію. В той же час , порівняльний аналіз ефективності проведення підприємством ПП «Клемар» експортних операцій за країнами , свідчить ,що найменш ефективні операції з експорту проводились підприємством протягом 2014-2018 років з такими країнами як Молдова , Іспанія та група інших країн.

З іншої сторони, використовуючи дані таблиць 2.6 та 2.7 розрахуємо абсолютний розмір економічного ефекту який протягом 2014-2018 рр. отримувало ПП «Клемар» від експорту продукції в ту чи іншу країну. Як свідчать данні що наведені в таблиці 3.6, найбільший економічний ефект, підприємство ПП «Клемар» мало від експорту своєї продукції до Франції, та Греції. Їх частка в загальному експорті підприємства склала відповідно 12%. Найменший обсяг економічного ефекту отримало підприємство від експорту в Молдову- 0,03%, Угорщину -0,08%, Швецію – 0,08%, та інші країни – 0,06%.

Таблиця 3.6.

Абсолютний ефект від операцій з експорту ПП «Клемар» за країнами протягом 2014-2018 рр. тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Σ	Коеф.
Молдова	59,76	23,47	18,99	20,04	14,38	136,64	0,03
Франція	223,88	113,51	65,51	72,01	59,62	534,53	0,12
Іспанія	167,69	98,99	60,76	83,04	1,82	412,3	0,09
Італія	180,13	89,72	72,47	114,58	32,1	489	0,11
Німеччина	158,94	99,01	57,06	127,56	15,47	458,04	0,10
Греція	162,63	97,2	60,69	138,07	55,41	514,0	0,12
Швейцарія	144,39	80,97	53,55	129,87	48,16	456,94	0,10
Швеція	124,12	76,8	42,47	34,18	59,55	337,12	0,08
Росія	142,26	90,06	41,88	164,3	27,35	465,83	0,11
Угорщина	116,17	67,59	130,8	30,66	24,23	369,45	0,08
Інші	338,9	163,7	0,81	-259,3	17,91	262,05	0,06
Всього	1818,89	1001,0	604,99	655,02	356,0	4435,9	1,00

Джерело: розраховано автором.

Враховуючи показники ефективності та абсолютного ефекту визначимо інтегральний індекс ефективності експорту за ринками збуту який би поєднував як кількісний ефект так і якісне його значення. Розрахований як

добуток рейтингового та часткового коефіцієнтів він дає можливість виявити найбільш ефективний ринок збуту. Див. табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

Інтегрований показник ефективності експорту ПП «Клемар» за 2014-2018рр.

Країна	Ефективність п.1	Абсолютний ефект п.2	п.2 х п.4	Місце
Молдова	1,74	0,03	0,05	11
Франція	1,85	0,12	0,22	3
Іспанія	1,77	0,09	0,16	7/8
Італія	1,88	0,11	0,21	4
Німеччина	1,82	0,10	0,18	6
Греція	1,9	0,12	0,23	1/2
Швейцарія	1,87	0,10	0,19	5
Швеція	1,85	0,08	0,15	9
Росія	2,06	0,11	0,23	1/2
Угорщина	1,97	0,08	0,16	7/8
Інші	1,72	0,06	0,10	10

Джерело: розраховано автором.

Так, за значенням інтегральної ефективності перше-друге місце посідає експорт у Росію та Грецію. Трете та четверте місце за ефективністю експорту для ПП «Клемар» займає ринок Франції та Італії. На п'ятому та шостому місцях знаходяться ринки Швейцарії та Німеччини. Незважаючи на те, що ринок Росії для підприємства є найбільш ефективним, політична ситуація яка склалась у відношеннях між Україною та Росією роблять експортні операції в цю країну достатньо ризикованими та непередбаченими. Таким чином, підводячи підсумок можна прийти до висновку, що реалізувати експортну стратегію підприємству слід з урахуванням ефективності операцій, на ринках країн ЄС, зокрема таких країн як Угорщина, Греція, Італія, Швейцарія. Визначившись із ринком збуту експортної продукції ПП «Клемар» розрахуємо, на підставі даних таблиць 2.9, 2.10, 2.11, 2.12, та методу екстраполяції динамічних рядів, планові показники абсолютного ефекту та ефективності експорту як за країнами так і за обсягами продукції на наступні три роки.

Методика екстраполяції динамічних рядів передбачає визначення за формулами 3.1 та 3.2 середній темп зростання та середній абсолютний приріст за попередній період.

Використовуючи дані таблиці 2.11 розрахуємо показники середнього темпу зростання доходу та середнього абсолютного приросту доходу від експорту ПП «Клемар» за країнами за період 2014-2018 рр. (Див. табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

Середній темп зростання та середній абсолютний приріст доходу від експорту ПП «Клемар» за період 2014 -2018 рр. тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Середній темп зростання	Середній абсолютний приріст
Молдова	98,73	94,97	106,84	160,44	234,86	1,26	34,03
Франція	352,24	344,31	356,67	440,17	572,66	1,14	55,11
Іспанія	283,45	304,82	319,29	401,28	510,62	1,16	56,79
Італія	303,91	309,04	325,98	426,58	523,94	1,15	55,01
Німеччина	270,11	293,36	287,98	411,48	473,39	1,16	50,82
Греція	267,15	287,93	306,67	400,15	496,37	1,17	57,31
Швейцарія	241,35	248,74	256,86	388,83	484,88	1,21	60,88
Швеція	211,11	221,00	225,70	286,90	330,91	1,12	29,95
Росія	223,86	235,47	217,58	339,00	243,59	1,06	4,93
Угорщина	191,24	190,85	291,44	192,90	236,23	1,10	11,25
Інші	521,84	484,51	419,98	327,29	488,55	1,02	-8,32
Усього	2965	3015	3115	3775	4596	1,12	407,75

Джерело: розраховано автором.

За допомогою даних таблиці 3.8 та формули 3.1 розрахуємо , на основі екстраполяції середнього темпу зростання , планові показники доходу від експорту продукції ПП «Клемар» за роками на плановий період як в цілому та за окремими країнами .

$$D_{n,l}^m = A_k \times \bar{T} \quad (3.1)$$

Де, $D_{n,l}^m$ - планове значення доходу від експорту ПП «Клемар» на наступний рік визначений за середнім темпом зростання;

Результати розрахунку планових показників за середнім темпом зростання представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Доходи від експорту ПП «Клемар» за країнами на плановий період, що розраховані за середнім темпом зростання (варіант 1). тис. грн.

Країна	2018	Середній темп зростання	Прогнозні значення			В цілому за період
			2019	2020	2021	
Молдова	234,86	1,26	295,92	372,86	469,81	1138,59
Франція	572,66	1,14	652,83	744,23	848,42	2245,48
Іспанія	510,62	1,16	592,32	687,09	797,02	2076,43
Італія	523,94	1,15	602,53	692,91	796,85	2092,29
Німеччина	473,39	1,16	549,13	636,99	738,91	1925,03
Греція	496,37	1,17	580,75	679,48	794,99	2055,22
Швейцарія	484,88	1,21	586,70	709,91	858,99	2155,6
Швеція	330,91	1,12	370,62	415,09	464,90	1250,61
Росія	243,59	1,06	258,21	273,70	290,12	822,03
Угорщина	236,23	1,10	259,85	285,84	314,42	860,11
Інші	488,55	1,02	498,32	508,29	518,45	1525,06
Усього	4596	1,12	5247,18	6006,39	6892,88	18146,45

Джерело: розраховано автором.

За допомогою даних визначених в таблиці 3.9 та формули 3.2. визначимо плановий обсяг доходу від експорту ПП «Клемар» на основі екстраполяції середнього абсолютного приросту розрахуємо планові показники доходу від експорту продукції ПП «Клемар» за роками на плановий період як в цілому та за окремими країнами .

$$D_{nl}^{an} = A_{\kappa} + \Delta \bar{\Pi} \quad (3.4)$$

Де, D_{nl}^{an} - планове значення доходу від експорту ПП «Клемар» на наступний рік визначений за середнім абсолютним приростом;

Результати розрахунку планових показників за середнім абсолютним приростом представлені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Прогноз доходів від експорту ПП «Клемар» за країнами (варіант 2). тис. грн.

Країна	2018 (факт)	Середній абсолютний приріст	Роки			В цілому за період
			2019 (попередні дані)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	
Молдова	234,86	34,03	268,89	302,92	336,95	908,76
Франція	572,66	55,11	627,77	682,88	737,99	2048,64
Іспанія	510,62	56,79	567,41	624,2	680,99	1872,6
Італія	523,94	55,01	578,95	633,96	688,97	1901,88
Німеччина	473,39	50,82	524,21	575,03	625,85	1725,09
Греція	496,37	57,31	553,68	610,99	668,3	1832,97
Швейцарія	484,88	60,88	545,76	606,64	667,52	1819,92
Швеція	330,91	29,95	360,86	390,81	420,76	1172,43
Росія	223,86	4,93	228,79	233,72	238,65	701,16
Угорщина	191,24	11,25	202,49	213,74	224,99	641,22
Інші	488,55	-8,32	480,23	471,91	463,59	1415,73
Усього	4596,0	407,75	5003,75	5411,5	5819,25	16234,5

Джерело: розраховано автором.

Аналогічним чином, використовуючи таблицю 2.12 та формули 3.1 та 3.2. визначимо середні темпи зростання та середній абсолютний приріст витрат.

Див табл. 3.11.

Таблиця 3.11.

Середній темп зростання та середній абсолютний приріст витрат від експорту ПП «Клемар» за період 2014 -2018 рр. тис. грн.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Середній темп зростання	Середній абсолютний приріст
Молдова	38,97	71,50	87,85	140,40	220,48	1,56	45,38
Франція	128,36	230,80	291,16	368,16	513,04	1,43	96,17
Іспанія	115,76	205,83	258,53	318,24	508,80	1,47	98,26
Італія	123,78	219,32	253,51	312,00	491,84	1,43	92,02
Німеччина	111,17	194,35	230,92	283,92	457,92	1,44	86,69
Греція	104,52	190,73	245,98	262,08	440,96	1,47	84,11
Швейцарія	96,96	167,77	203,31	258,96	436,72	1,48	84,94
Швеція	86,99	144,20	183,23	252,72	271,36	1,35	46,09
Росія	81,60	145,41	175,70	174,72	216,24	1,31	33,66
Угорщина	75,07	123,26	160,64	162,24	212,00	1,32	34,23
Інші	182,92	320,83	419,17	586,56	470,64	1,32	71,93
Усього	1146,1	2014,0	2510,0	3120,0	4240,0	1,40	773,48

Джерело: розраховано автором.

За допомогою таблиці 3.11 та формул 3.4. розрахуємо , на основі екстраполяції середнього темпу зростання , планові показники витрат від

експорту продукції ПП «Клемар» за роками на плановий період як в цілому та за окремими країнами .

Результати розрахунку планових показників за середнім темпом зростання представлені в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Прогноз витрат від експорту ПП «Клемар» за країнами
(варіант1).тис.грн.

Країна	2018	Середній темп зростання	Роки			В цілому за період
			2019 (попередні дані)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	
Молдова	220,48	1,56	343,95	536,56	837,03	1717,54
Франція	513,04	1,43	733,65	1049,12	1500,24	3283,01
Іспанія	508,80	1,47	747,94	1099,47	1616,21	3463,62
Італія	491,84	1,43	703,33	1005,76	1438,24	3147,33
Німеччина	457,92	1,44	659,40	949,54	1367,34	2976,28
Греція	440,96	1,47	648,21	952,87	1400,72	3001,8
Швейцарія	436,72	1,48	646,35	956,59	1415,76	3018,7
Швеція	271,36	1,35	366,34	494,55	667,65	1528,54
Росія	216,24	1,31	283,27	371,09	486,13	1140,49
Угорщина	212,00	1,32	279,84	369,39	487,59	1136,82
Інші	470,64	1,32	621,24	820,04	1082,46	2523,74
Усього	4240,0	1,12	4748,80	5318,66	5956,89	16024,35

Джерело: розраховано автором

За допомогою даних визначених в таблиці 3.9 та формули 3.4. визначимо плановий обсяг витрат від експорту ПП «Клемар» на основі екстраполяції середнього абсолютного приросту розрахуємо планові показники доходу від експорту продукції ПП «Клемар» за роками на плановий період як в цілому та за окремими країнами .

Таблиця 3.13

Прогноз витрат від експорту ПП «Клемар» за країнами (варіант2)

тис. грн.

Країна	2018	Середній абсолютний приріст	Роки			В цілому за період
			2019 (попередні дані)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	
Молдова	220,48	45,38	265,86	311,24	356,62	933,72
Франція	513,04	96,17	609,21	705,38	801,55	2116,14
Іспанія	508,80	98,26	607,06	705,32	803,58	2115,96
Італія	491,84	92,02	583,86	675,88	767,9	2027,64
Німеччина	457,92	86,69	544,61	631,3	717,99	1893,9
Греція	440,96	84,11	525,07	609,18	693,29	1827,54
Швейцарія	436,72	84,94	521,66	606,6	691,54	1819,8
Швеція	271,36	46,09	317,45	363,54	409,63	1090,62
Росія	216,24	33,66	249,9	283,56	317,22	850,68
Угорщина	212,00	34,23	246,23	280,46	314,69	841,38
Інші	470,64	71,93	542,57	614,5	686,43	1843,5
Усього	4240,0	773,48	5013,48	5786,96	6560,44	17360,88

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунку планових показників за середнім темпом зростання представлені в таблиці 3.14.

На підставі даних таблиць 3.15 , 3.16 , 3.17 та 3.18 розрахуємо показники абсолютного ефекту на плановий період як за варіантом 1 так і за варіантом 2. Результати розрахунків приведено в таблиці 3.14.

Отже, виходячи із таблиці 3.9, можна зробити висновок, що валовий прибуток при оптимістичному прогнозі складе 5281 тис. грн., при песимістичному прогнозі 4807 тис. грн. Найбільший обсяг валового прибутку на ПП «Клемар» складатиме обсяг валового прибутку продажу товарів власного виробництва і складатиме при оптимістичному прогнозі – 2828 тис. грн., та при песимістичному прогнозі – 1877 тис. грн.

На підставі проведеного дослідження можна прийти до висновку, що кращим варіантом проведення експортних операцій Варіант 1. Результати розрахунку ефективності та економічного ефекту операцій з експорту наведено в таблиці 3.14

Таблиця 3.14

Результати розрахунку економічного ефекту та ефективності операцій з експорту(Варіант 1)

Країна	Варіант 1			
	Доходи	Витрати	Економічний ефект	Ефективність
Усього	18146,45	16024,35	2122,1	113,24

Джерело: розраховано автором.

В результаті запропонованих заходів ефективність експорту медичного обладнання в плановому періоді склала 113,24% , що на 6% є більшою порівняно з 2018 роком.

Висновки до 3 розділу

Проведене в третьому розділу дослідження перспективних напрямків підвищенні експортного потенціалу дало змогу обґрунтувати експортну стратегію підприємства яка передбачає орієнтацію підприємства на ринки країн ЄС, зокрема таких країн як Угорщина, Греція , Італія, Швейцарія. Визначившись із ринком збуту експортної продукції ПП «Клемар» в роботі було розраховано визначено економічний ефект, щодо виходу на ці ринки, внаслідок чого, ефективність операцій з експорту медичного обладнання в плановому періоді зросте на 6%.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підсумовуючи дані із розділу 1.1, сумарний експортний потенціал даних товарних груп, які ми обрали для аналізу, оцінюється в \$ 36,8 млрд, що створює додаткові (потенційні) можливості для зростання і в поєднанні зі стабільним попитом закладає основу для висхідного тренду даних сегментів ринку в довгостроковій перспективі.

Товарні групи даної "Трійки" покривають більше 48,9% від обсягу світового ринку, динаміка їх зростання абсолютно ідентична. Отже, вони є "локомотивом" галузі і задають загальний тренд на ринку.

Інші сегменти ринку поступаються перерахованим вище за обсягами імпорту в грошовому вираженні і демонструють різноспрямовану динаміку. Однак з огляду на те, що ємність будь-якого з них обчислюється сотнями мільйонів і мільярдами USD (що можна порівняти з валовим національним доходом невеликих держав), представляють не менший інтерес.

Перспективи розвитку ринку медичних послуг і, відповідно, медобладнання пов'язані з майбутнім реформуванням сфери державної медицини, яка займає домінуюче становище в галузі надання медичних послуг населенню. Скорочення тіньового сектора за рахунок прозорої системи оплати послуг, надання більшої самостійності медустановам у використанні заробленого і розширення бюджетного фінансування дозволять збільшити обсяг легального ринку.

Попри зменшення кількості обстежень через наявність непідконтрольних Україні територій, перспективи позитивні. Позитивний вплив на ринок медпослуг надасть також подолання кризових явищ в економіці країни. Зокрема, підвищення купівельної спроможності населення буде сприяти як задоволенню відкладеного попиту на медпослуги, так і появи у людей нових потреб в цій галузі.

Аналіз господарської діяльності свідчить, що протягом 2014-2018 років ПП «Клемар» має певні проблеми, пов'язані з нездатністю підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів.. Така

ситуація не є задовільною, адже не має впевненості в тому, що компанія у разі потреби зможе продати наявні запаси (а саме вони формують переважну частку ліквідних активів) за балансовою ціною. Тому у разі необхідності погасити одразу всю дебіторську заборгованість, ПП «Клемар» не зможе цього зробити.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності яку підприємство здійснювало протягом 2014-2018 років свідчить про її низьку ефективність яка у 2018 році знизилась порівняно з 2014 роком більш ніж у 2,5 рази. Найбільший економічний ефект в розрізі товарної структури протягом 2014-2018 років підприємство ПП «Клемар» отримало від експорту апаратів для переливання крові - 1128,85 тис. грн. Найбільшу ефективність, протягом визначеного періоду, мало підприємство при експорті інструментів для вимірювання кров'яного тиску и-152,8 % та обладнання діатермічне – 152,5%.

Проведене в третьому розділі дослідження перспективних напрямків підвищенні експортного потенціалу дало змогу обґрунтувати експортну стратегію підприємства яка передбачає орієнтацію підприємства на ринки країн ЄС, зокрема таких країн як Угорщина, Греція , Італія, Швейцарія. Визначившись із ринком збуту експортної продукції ПП «Клемар» в роботі було розраховано визначено економічний ефект, щодо виходу на ці ринки, внаслідок чого, ефективність операцій з експорту медичного обладнання в плановому періоді зросте на 6%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макарчук О.Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством / О.Г. Макарчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (3). – С. 160–165.
2. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи/ Ю.О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка.. – 2015. - Випуск 2(4). Частина 2. – С. 30 – 34.
3. Капітальні інвестиції в Україні у 2011-2016 роках. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/2>.
4. Кісіль М. І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства /М. І. Кісіль, М. Ю. Кожем'якіна // Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. [за ред. Лупенка Ю. О., Месель-Веселяка В. Я.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – С. 76–80.
5. <https://economics.unian.ua/agro/2271826-kapitalni-investitsiji-v-silске-gospodarstvoperevischili-40-milyardi-v.html>
6. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
7. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 47. – С. 646. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>.
8. Сільське господарство у 2016 році збереже пріоритетність інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agroperspectiva.com/ru/press_release/14304.

9. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України (2010-2017) Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/2>.
10. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16822>.
11. Центр медичної статистики МОЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://moz.gov.ua/>
12. Computed Tomography (CT) Systems: Global Market Outlook 2012-2022. Режим доступу: <http://www.visiongain.com>
13. Управління експортним потенціалом України: [монографія] / за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2007. – 210 с.
14. Global Medical Devices Survey 2012–2013: Market Trends, Marketing Spend and Sales Strategies in the Global Medical Devices Industry [Електронний ресурс] Industry Review – 2012. – May 29. – Режим доступу: <http://industryreviewstore.blogspot.com/2012/05/globalmedical-devices-survey-20122013.html>
15. Експорт-імпорт товарів за країнами світу за 2014-2018 роки [Електронний ресурс] / Статична інформація / Державний Комітет Статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Дослідження ринку медичного обладнання за напрямком портативної телеметричної ЕКГ-діагностики в Україні. МедЕксперт, 2014 р.
17. Дослідження ринку медичного обладнання за напрямком КТ та МРТ діагностики в Україні, МедЕксперт, 2014 р.
18. Дослідження ринку апаратів для мамографії в Україні, МедЕксперт, 2014 р.
19. Computed Tomography (CT) Systems: Global Market Outlook 2012-2022. Режим доступу: <http://www.visiongain.com>
20. Magnetic Resonance Imaging (MRI) systems market will reach \$10.4bn by 2022' predicts vision gain report. Режим доступу: <http://www.visiongain.com>

21. Дослідження ринку медичного обладнання за напрямком портативної телеметричної ЕКГ-діагностики в Україні. МедЕксперт, 2014 р.
22. Дослідження ринку медичного обладнання за напрямком КТ та МРТ діагностики в Україні, МедЕксперт, 2014 р.
23. United States Census, MSQA National Statistics. Режим доступу: <http://www.census.gov.com>
24. Дослідження ринку апаратів для мамографії в Україні, МедЕксперт, 2014 р.
25. IHS Markit | Technology Is Now Part of Informa Tech. Режим доступу: <https://technology.ihs.com>
26. Державна служба статистики України - Статистична інформація - Зовнішньоекономічна діяльність - Обсяги експорту-імпорту за регіонами України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
27. Офіційний сайт ПП «Клемар». Режим доступу до ресурсу: <https://klemar.kiev.ua/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

ПП «Клемар» за 2016-2018 рр.

АКТИВ	Код рядка	2016		2017		2018	
		На поч. звітного року	На кін. звітного року	На поч. звітного року	На кін. звітного року	На поч. звітного року	На кін. Звітного року
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Основні засоби:							
- залишкова вартість	030	1188,9	1166,4	107	104	104	101
- первісна вартість	031	3628,3	3628,9	185	195	195	192
- первісна вартість	032	2439,4	2462,5	78	91	91	91
Довгострокові фінансові інвестиції:							
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0	0	0	0	0
- інші фінансові інвестиції	045	0	0	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0	0	0	0	0
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0	1059	1040	1040	1048
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0	3443	3443	3443	3471
Знос інвестиційної нерухомості	057	0	0	2384	2403	2403	2423
Усього за розділом I	080	1188,9	1166,4	1166	1144	1144	1149

Продовження Додатку А

II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	100	1,7	1	1	5	5	1
Товари	140	308	274,6	275	173	173	346
Векселі одержані	150	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
- чиста реалізаційна вартість	160	6,1	6	6	33	33	65
- первісна вартість	161	6,1	6	6	33	33	65
- резерв сумнівних боргів	162	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за рахунками:							
- за бюджетом	170	0	0	0	0	0	0
- за виданими авансами	180	2,5	13,8	14	42	42	60
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	4	2	2	3	3	0
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0	0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
- в національній валюті	230	11,6	31,3	31	153	153	16
- у т.ч. в касі	231			5	4	4	5

Продовження Додатку А

- в іноземній валюті	240	0	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	250	0	0,1	0	0	0	0
Усього за розділом II	260	333,9	328,8	329	409	409	488
III. Витрати майбутніх періодів	270	1,5	1,5	2	2	2	2
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0	0	0	0	0
Баланс	280	1524,3	1496,7	1497	1555	1555	1639
Пасив							
I. Власний капітал							
Статутний капітал	300	823	823	823	823	823	823
Інший додатковий капітал	330	526,1	526,1	526	527	527	532

Продовження Додатку А

Резервний капітал	340	8,2	8,9	9	9	9	10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	73,8	76,3	76	97	97	122
Неоплачений капітал	360	0	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	370	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	380	1431,1	1434,3	1434	1456	1456	1487
Частка меншості	385			0	0	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів							
III. Довгострокові зобов'язання							
Довгострокові кредити банків	440	0	0	0	0	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0	0	0	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	1,6	2	5	5	7
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом III	480	0	1,6	2	5	5	7

Продовження Додатку А

IV. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	500	0	0	0	0	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0	0	0	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	70,5	26,3	26	51	51	94
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з одержаних авансів	540	0	1	1	0	0	0
- з бюджетом	550	9,5	21,4	22	17	17	15
- з позабюджетних платежів	560	0	0	0	0	0	0
- зі страхування	570	3,9	2,4	3	5	5	7
- з оплати праці	580	8,6	7,1	7	14	14	19
- з учасниками	590	0,2	0,3	0	0	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	0,5	2,3	2	7	7	10
Усього за розділом IV	620	93,2	60,8	61	94	94	145
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0	0	0	0	0
Баланс	640	1524,3	1496,7	1497	1555	1555	1639

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПП «Клемар»
за 2016-2018 рр.

Стаття	Код рядка	2016	2017	2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	874,9	229,5	173,1
Не прямі податки та інші вирахування з доходу	20	145,7	38,2	28,8
Інші операційні доходи	40	0	0	0
	41	0	0	0
Інші звичайні доходи	050	0,4	0	0
Надзвичайні доходи	060	0	0	0
Разом чистий дохід (30+40+50+60)	070	729,6	191,3	144,3
Збільшення (змінення) залишків незавершеного виробництва і гтової продукції	080	0	0	0
Матеріальні затрати	090	0	0	0
Витрати на оплату праці	100	12,2	14,5	23,3
Відрахування на соціальні заходи	110	5,1	6	9,6
Амортизація	120	0	0	0
Інші операційні витрати	130	298,4	102,3	47,2
у тому числі	131	0	0	0
	132	0	0	0
Собівартість реалізованих товарів	140	412	68,1	17,6
Інші звичайні витрати	150	0	0	45,9
Надзвичайні витрати	160	0	0	0
Податок на прибуток	170	4,3	0,1	0,2
Разом витрати(90+100+110+120+130+140+150+-080+160+170)	180	732	191	143,8
Чистий прибуток (збиток) (070-080)	190	2,4	0,3	0,5