

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В
МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ / ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ»
(на матеріалах ТОВ «Торговий Дім «Складська техніка», м. Київ)

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

Жилінського Михайла
Анатолійовича

_____ *підпис*

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
підприємств

Студінська Галина
Яківна

_____ *підпис*

Гарант освітньої
програми
к.е.н., проф.

Кудирко Людмила
Петрівна

_____ *підпис*

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА»	
1.1. Аналіз світового ринку машин та обладнання.....	6
1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТДСК»	13
Висновки до розділу	21
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ В ГЛОБАЛЬНІ ВИРОБНИЧО/ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ НА ТОВ «ТДСК»	
2.1. Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища на ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА».....	24
2.2. Аналіз участі підприємства ТОВ «ТДСК» в ГЛСВ.....	32
Висновки до розділу 2.....	36
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА» В МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ/ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ	
3.1. Напрями підвищення конкурентного статусу підприємства ТОВ «ТДСК» в ГЛСВ	38
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на ТОВ «ТДСК».....	43
Висновки до розділу 3.....	49
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Розбудова незалежної України є процесом об'єктивної еволюції національних підприємств та їх поступової інтеграції в світову економічну систему на засадах ринкових відносин і загальної вигоди у співробітництві та кооперації з світовими лідерами індустрій. Дипломатичне визнання нашої держави всіма країнами світу прискорює і урізноманітнює розвиток її зовнішньоекономічних відносин, а участь України в торгових альянсах та стратегічних партнерствах народжує нову прогресуючу економічну модель з індивідуальними перевагами. Разом із тим, оскільки для світової економіки характерна постійна зміна кон'юнктури, проблема розробки та здійснення програми заходів щодо підтримки експорту України на світовому ринку, просування національного виробника на іноземних ринках, збільшення принаймні або збереження його питомої ваги у світовій торгівлі завжди актуальна для будь-якої країни світу, а тим більше для України – нового гравця на ринку.

Для України ця проблема є особливо гострою та критично важливою. Адже для стабільного розширення і ефективного закріплення позицій країни на світовому ринку необхідно мати чітку концепцію економічної політики уряду, та послідовну стратегію для досягнення поставлених цілей та першочергових задач. Зрозуміло, що без певних теоретичних принципів розробити таку концепцію неможливо. Без останньої неможливо забезпечити повноцінну і рівноправну інтеграцію України у світове господарство, ефективну реалізацію її великого експортного потенціалу та залучення інвестора з ціллю більш ефективної реалізації наших ресурсів, а відсутність послідовної реалізації стратегічних задумів свідчить про безвідповідальність прийнятих рішень та популістичну політику уряду.

Стратегія реалізації експортного потенціалу, інструменти, інституціональні виконавці та характер їх взаємодії у кожній країні мають

свою специфіку підлаштовану під конкретні особливості ринку та держави. Її конфігурація залежить від соціально-економічного устрою країни і ступеня державного втручання в економічне життя. Виконання завдань державної політики стимулювання експорту та виробництва взагалі забезпечує досягнення з однієї сторони – збільшення у кількісному і вартісному вираженні вітчизняного експорту та можливе залучення до процесу більшу кількість виробників, шляхом створення стратегічних альянсів, кооперації та стимулювання малого та середнього бізнесу до росту та співпраці з міжнародними партнерами; з іншого боку побічним ефектом експортного субсидування, крім антидемпінгових заходів, може стати зростання цін всередині країни на товари, що експортуються, оскільки відбувається переливання ресурсів на товар, який виготовляється на зовнішній ринок, а також, серед аргументів проти застосування практики надання субсидій називають спотворення конкуренції, не завжди виправдане переливання ресурсів у субсидовані галузі, неефективний розподіл державних коштів, спотворення стимулів, що зводяться до отримання прибутку, а не покращання рівня експорту [15].

При вивченні складних, взаємозв'язаних одна з одною проблем використовують системний аналіз, що одержав широке вживання в різних сферах наукової діяльності людини, зокрема в економіці. З метою дослідження чинників зовнішнього середовища та їх впливу на ефективність управління підприємством вивчали такі автори, як Азарян О. М.[3], Азоев Г.Л [4], Багрова І.В. [6], Барсукова Ю.Г [7], Кулакова С.Ю.[17], Блайх Е[8], Бланк І.О[9], Старостіна А.О.[26], Ф. Котлер[18], Самуельсон П. [25] тощо. Питанням оцінки і управління потенціалом підприємства, його участі в ГЛСВ присвячено праці вчених: Г.В.Дугінець[10] ,Т.М. Мельник[19], Пугачевська К.[19], Фатхутдінов Г.В [28]. Питання визначення сутності виробничого та маркетингового потенціалу підприємства та його оцінювання за різними методиками та з урахуванням різноманітних показників розглянуто в працях вчених: Завьялов П.С[11], Зінов'єв О.С..[13],

Кневець О., [15], Кобилецький В. Р [16], Друкер П.Ф. [22], Пабат О.В [23].

Основним напрямом дослідження у даній роботі є виявлення проблем, з якими зіштовхуються підприємства в Україні при здійсненні ними виробничої та збутової діяльності, та зокрема як основу розвитку – вихід на міжнародний ринок товарів та послуг, саме процес входження підприємств в світові партнерські мережі виробництва та збуту. Під час вивчення теоретичних та законодавчих джерел на прикладі ТОВ «Складська Техніка» визначаються фактори, які стримують розвиток малого бізнесу, експортної діяльності підприємства, перепони співпраці з міжнародними партнерами, та пропонуються конкретні шляхи їх вирішення.

Отже **метою** моєї роботи є дослідження механізму інтеграції національного виробника в глобальні виробничі мережі, та кооперація зі світовими лідерами індустрії та міжнародними мережами збуту та виробництва товарів та послуг. **Завданням** роботи є:

- проаналізувати світовий ринок профільного товару;
- формування аналітичного фінансового резюме підприємства;
- проаналізувати участь підприємства в ГЛВ ;
- створення унікального алгоритму дій спрямованих на покращення фінансових показників за допомогою інструментів менеджменту та маркетингу;
- оцінити фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на підприємство;
- формування стратегічного плану виходу підприємства на найвищий рівень функціонування та співробітництва;

Об'єктом дослідженням виступає процес включення національного підприємства ТОВ «ГДСК» в глобальні виробничі/збутові мережі.

Предметом дослідження є методичні підходи та практичний інструментарій інтеграції вітчизняного підприємства в ГЛСВ.

Згідно поставлених завдань формуються три розділи роботи.

Основними **методами** дослідження які були використані в роботі є

загальнонаукові : спостереження – як метод використаний в спостереженні за діяльністю та процесами компанії та ринку. Порівняння - для встановлення відмінності між одним процесом та іншим, формування абстрактного уявлення в порівнянні з іншим аналогічним процесом. Розрахунковий – проводиться на постійній основі в кожному з розділів, за допомогою чого ми зрозуміємо кількісний вимір величини діяльності суб'єкта економіки. Також були задіяні такі методи як методи експериментально-теоретичного рівня: експеримент, аналіз і синтез, гіпотетичний, історичний і логічні методи.

Практична значущість роботи полягає у розробленні пропозицій щодо розбудови системи удосконалення виробничої активності підприємства, його маркетингового потенціалу та загального підвищення ефективності операційної діяльності з метою створення ефективних виробничих зв'язків.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено статтю на тему «Інтернаціоналізація українського промислового потенціалу в систему міжнародних виробничо-збутових мереж» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ[дод.4].

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА ”

1.1. Аналіз світового ринку машин та обладнання

Україна після 2014 року стала на порозі великих змін, перш за все зважаючи на перед дефолтну ситуацію національної економіки, падіння ВВП в 2 рази, та загальне падіння економіки більш ніж на 20% поставило весь бізнес перед лицем банкрутства. З такої ситуації вийшло не багато малого та середнього бізнесу, на який було покладено ношу підняття темпів росту виробництва, обсяги якого катастрофічно знизилися в порівнянні з 2013 роком. Одна з галузей яка найбільше втратила, але будучи однією з ключових в розвитку будь якої країни світу почала відновляти темпи виробництва залучаючи до цього альтернативні джерела фінансування, а саме підприємства які були готові до стресової ситуації в економіці, не будучи боржниками та маючи постійні канали збуту продукції змогла пережити кризу та продовжити свою діяльність – це машинобудування. Світовий ринок машин та обладнання, де Україна будучи в складі СРСР мала чи не найбільший виробничий потенціал, зараз занепав та знаходиться в депресивному стані.

Аналіз динаміки індексів макроекономічних показників України продемонстрував, що у 2015–2018 р. спостерігалось зростання випуску продукції, оптової та роздрібної торгівлі, що спричинило незначне збільшення обсягів перевезень вантажів усіма видами транспорту України [1]. Проте збільшення обсягів капітальних інвестицій у ці сектори в 2015–2018 р. дає підстави вважати, що упродовж наступних років відбуватиметься поступове зростання економіки України. Проведений макроекономічний прогноз засвідчив, що за обраним сценарієм у період 2019–2020 рр. значною

мірою збережеться експортнозалежна модель економіки України. Зовнішній попит, який визначається насамперед розвитком світової економіки та курсовою політикою НБУ, продовжуватиме відігравати суттєву роль у динаміці економічного зростання України [24]. Для прискорення економічного зростання в Україні у 2019–2020 рр. необхідним є досягнення стабільності обмінного курсу гривні з її помірною девальвацією до 5–8% у середньому за рік та отримання позитивного ефекту від уведення в дію положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [12;13 с.88-92]. Цінова конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішніх ринках залишається вищою, ніж у 2010–2013 рр. При цьому капітальні інвестиції у транспорт зростатимуть у середньому на 6,2%, у складське господарство та допоміжну діяльність – на 2,4%. За рахунок упровадження процесів імпортозаміщення у 2020 р. з розвитком транспорту та з метою відновлення і зростання української економіки, прогнозується зниження частки імпорту на внутрішньому ринку транспортних послуг з 24,8 до 23,7%. Визначено, що внесок транспорту та складського господарства в середньорічні темпи зростання ВДВ України в 2018–2020 рр. буде суттєвим – 0,46–0,49%, у тому числі за рахунок зростання капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту – 0,12–0,13% [2].

Машинобудування яке забезпечує транспорту галузь є важливою складовою національного господарства України. В ній зайнята майже третина від усіх працюючих у промисловості. В Україні існує близько 1000 машинобудівних підприємств різного призначення. Основними виробництвами, що формують головну частину вартості продукції, є авіа- та автомобілебудування, сільськогосподарське, енергетичне та важке машинобудування. галузь важкого, енергетичного і транспортного машинобудування, підприємства якої виробляють устаткування для механізації підйомно-транспортних вантажно-розвантажувальних і складських робіт у різних галузях нар. г-ва. Осн. продукція: крани всіх видів

(включаючи баштові та пересувні будівельні), конвейєри (транспортери) — стаціонарні і пересувні, елеватори, перевантажувачі, машини для вивантажування сипких та кускових вантажів з вагонів, обладнання для контейнерних та пакетних вантажів, підвісні дороги, автотранспортні засоби, електротягачі, електровізки, елеватори, ліфти тощо.

Компанія ТОВ «ТДСК» є підприємством що обслуговує транспортну галузь, складське господарство, виробляючи продукцію цільового призначення, а саме Транспортні засоби та їх частини. Розглянемо структуру світового експорту та імпорту товарів 87 групи за Гармонізованою Системою (продукт: 87 Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та комплектуючі) До цієї групи включаються такі транспортні засоби, крім деяких рухомих машин Розділу XVI

1. Трактори (товарна позиція 8701).
2. Моторні транспортні засоби, призначені для перевезення людей (товарна позиція 8702 або 8703) або вантажів (товарна позиція 8704), або спеціального призначення (товарна позиція 8705).
3. *Транспортні засоби вантажні, самохідні, не обладнані підіймачами або навантажувальними пристроями, які використовуються на заводах, складах, у портах чи аеропортах для перевезення вантажів на короткі відстані, а також тягачі, використовувані на залізничних платформах (товарна позиція 8709) – основний вид виробничої діяльності ТОВ Складська техніка.*
4. Бойові самохідні бронемашини з моторним приводом (товарна позиція 8710).
5. Мотоцикли та коляски до них; велосипеди та інвалідні коляски, з двигуном або без двигуна (товарні позиції 8711 – 8713).
6. Дитячі коляски (товарна позиція 8715).
7. Причепи і напівпричепи та інші несамохідні транспортні засоби, тобто транспортні засоби, які буксируються іншим транспортним засобом, штовхаються або ведуться вручну чи гужовою тягою (товарна позиція

8716).

Динаміку обсягу експорту та імпорту за 87 групою товарів наведено в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка світового експорту та імпорту 87 групи товарів за ГС (тис.дол.США)

Світ	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	1394399808	1321470174	1347334329	1448869999	1533654120
Імпорт	1393232566	1324300089	1353425786	1460389164	1545093597

Джерело: складено автором на основі [33]

На основі даних таб.1.1 було створено рис.1.1 який показує висхідний тренд



збільшення динаміки світових експортно-імпортних операцій в світі.

Рисунок 1.1 . Динаміка світового експорту та імпорту 87 групи товарів,млрд.долл. Джерело:[авторська розробка]

Світова економіка на відміну від України переживає період великого зростання за темпами виробництва, експорту та імпорту даного виду продукції, найбільші лідери за статтями експорту та імпорту представлені в табл. 1.2 та 1.3. Динаміка за останні 5 років показує значний приріст за експортом : з 1,394,399,808 тис.долл в 2014 році до 1,533,654,120 в 2018 році маємо +139,254,312 тис.долл.США. Імпорт також зріс пропорціонально з 1,393,232,566 в 2014 році до 1,545,093,597 в 2015 році, що становить +151,861,031 тис.долл США.

На прикладі українського підприємства як одного з виробників 87 товарної групи з профілем 87.09 за ГС, а саме Транспортні засоби промислового призначення, самохідні, не обладнані підйомними чи погрузними приладами, які використовуються на заводах, складах, в портах або аеропортах для перевезення грузів на короткі відстані; спеціальні тз, трактори, які використовуються на платформах залізних доріг та частини цих транспортних засобів.

Проводемо статистику, в динаміці щоб побачити зміни в % значенні щодо обсягів даної продукції в відсотковому вираженні до 87 групи товарів, країни лідери в світі та порівняльна характеристика з Україною за статтями експорту та імпорту з 2014 по 2018 рік, табл. 1.2. та 1.3.

Таблиця 1.2

Динаміка географічної структури світового експорту, за 8709 групою товарів; %

Країни, експортери	2014	2015	2016	2017	2018
США	26,3	25,4	21,6	18,0	19,1
Нідерланди	10,4	7,3	8,2	11,2	13,5
Німеччина	12,0	10,9	13,8	9,5	10,0
Франція	5,7	7,5	7,4	7,1	8,5
Китай	3,8	4,3	4,1	4,8	6,1
Велика Британія	4,3	4,3	3,9	10,2	4,8
Україна	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Інші	37,9	40,3	41	39,2	38

Джерело: Складено автором на основі [33]

Продемонстровані дані свідчать про найбільшу частку США, але яка поступово зменшується, інші лідери – Нідерланди та Німеччина поступово нарощують свою частку в загальній структурі.

Таблиця 1.3

Динаміка географічної структури світового імпорту 8709 групи ГС; %

Країни, експортери	2014	2015	2016	2017	2018
США	22,3	21,7	21,6	21,0	22,3
Нідерланди	10,4	8,9	9,4	13,2	14,2

Німеччина	2,5	2,4	2,3	2,3	2,7
Франція	2,0	2,3	2,4	2,9	2,9
Китай	2,3	2,1	1,7	1,9	2,0
Велика Британія	3,2	3,2	3,7	3,5	3,8
Україна	0,1	0,0	0,2	0,1	0,2
Інші	55,3	59,4	58,7	55,1	51,9

Джерело: Складено автором на основі [33]

Проаналізуємо товарну групу 8709, до якої належить продукція ТОВ «ТДСК», динаміка частки кожної групи представлена в складеній табл. 1.4, продукція 8709 підгрупи займає одну з найменших ніш в групі, адже спектр такої продукції не є великим, завагальна частка варіюється в межах 1%, також складено відповідну діаграму на рис. 1.2 :

Таблиця 1.4

Динаміка асортиментної структури світового експорту 87 гр.за ГС, тис.дол.США.

КОД асорт.групи	2015	2016	2017	2018
Світ 87 КОД	1321470174	1347334329	1448869999	1533654120
КОД 8701	52378733	45223984	49757114	58874316
КОД 8703	677969128	699550075	750410674	775935142
КОД 8704	114255251	117433924	130724292	138082269
КОД 8708	351897188	361888455	388865363	415730622
КОД 8709	1382837	1389949	1495495	1583614
КОД 8711	21042749	21733399	24887316	28482280
КОД 8716	23036784	23005809	25563380	29622984

Джерело: Складено на основі [33]

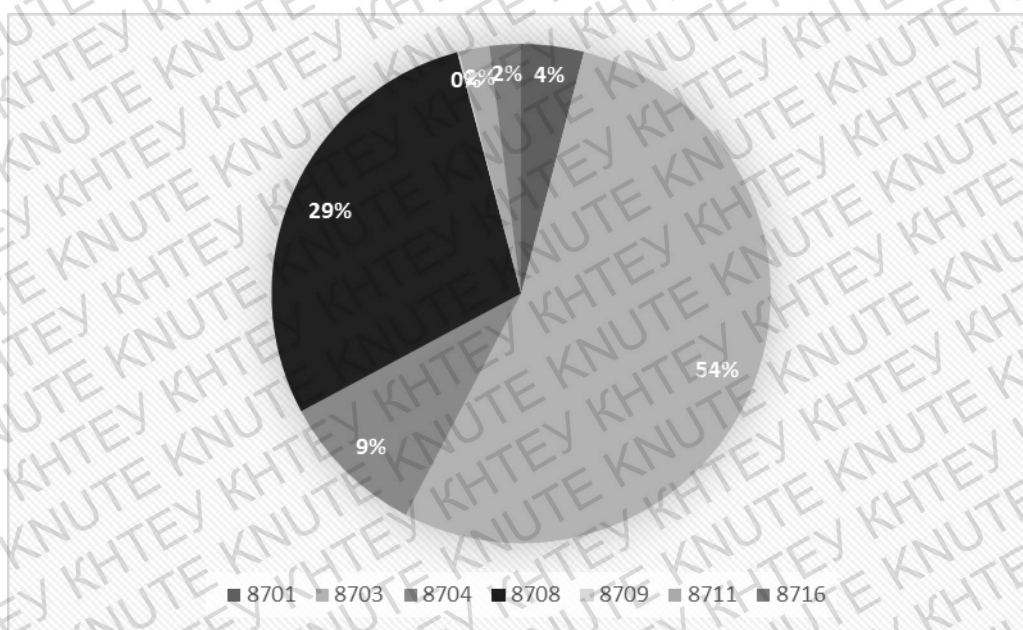


Рисунок 1.2 Питома вага груп товарів 87 коду ГС в світовому експорті. Джерело: Складено за [33]

В табл.1.5 продемонстровано динаміку світового імпорту кожної підгрупи 87 групи товарів. Аналогічну ситуацію ми спостерігаємо з імпортом, дещо більше 1% від загальносвітового імпорту.

Таблиця 1.5
Динаміка асортиментної структури світового імпорту товарів 87 групи за ГС, тис.дол.США.

КОД асорт.групи	2015	2016	2017	2018
Світ 87	1324300089	1353425786	1460389164	1545093597
КОД 8701	48092084	43261821	48310506	55879386
КОД 8703	683639198	705228402	758551133	781963887
КОД 8704	120346049	123720645	136880162	145005683
КОД 8708	349172999	359072596	388163652	420757043
КОД 8709	1364692	1266106	1307025	1627853
КОД 8711	18169352	19190570	22035597	25367885
КОД 8716	23249043	23021001	25724882	29490507

Джерело: Складено автором на основі джерела [33]

Розглянемо динаміку експорту та імпорту даного типу продукції Україною за останні 5 років, дані приведено в табл. 1.6

**Показники зовнішньої торгівлі України товарів 8709 –групи за ГС,
тис.дол.США.**

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	381	333	718	1,436	23
Імпорт	962	535	2,256	1,298	2,799

Джерело: Складено автором на основі джерела [33]

Продовжуючи тему виробництва транспортних засобів вантажних, самохідних, не обладнаними підймачами або навантажувальними пристроями, які використовуються на заводах, складах, у портах чи аеропортах для перевезення вантажів на короткі відстані, а також тягачі, використовувані на залізничних платформах - товарна позиція 8709 за ГС, де компанія ТОВ “Складська техніка” є одним з лідерів продажу даного типу продукції на території України, маючи власну лінію переробки імпортованих товарів, створюючи продукт з доданою вартістю на власному підприємстві.

1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА”

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства - акціонерів, банків, податкових адміністрацій - свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих

юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити їх економічний інтерес. Було досліджено Фінансовий звіт субекта малого підприємництва ТОВ «Торговий дім Складська техніка» за останні 5 років, а саме з 2014 по 2018 включно, за Формою 1 та Формою 2. За результатами обрахунків було складено таблицю, (див.дод. 2) до якої внесено всі підрахунки щодо показників фінансового стану підприємства, та описано їх значення для підприємства.

Наведені дані дозволяють зробити такі висновки:

1. Загальна сума активів збільшилася на 1948.7 тис. грн. або більш, ніж на 183%. Це збільшення відбулось переважно за рахунок значного збільшення оборотних та необоротних активів. У той же час, збільшилася сума основних засобів підприємства (в абсолютному вимірюванні – на 312 тис. грн.) Це відбулось внаслідок купівлі обладнання для переоснащення виробництва.
2. Що стосується структури оборотних коштів, то можна зазначити, що вона значно покращилася. Все це свідчить про збільшення обороту підприємства і позитивні тенденції у його роботі. В той же час, збільшилася сума і частка дебіторської заборгованості за товари та послуги. Це означає, що підприємство фактично кредитувало своїх партнерів по бізнесу, які вчасно не розраховувалися за товари та послуги, що надавалися підприємством. Але з іншого боку, якщо підприємство має надійних партнерів, то слід очікувати надходження коштів у наступних періодах, що трохи поліпшить ситуацію з показниками ліквідності.

Наступним етапом аналізу господарської діяльності є дослідження пасивів (див.дод.3). При аналізі пасивів підприємства слід зазначити, що зобов'язання підприємства зменшилися. Це відбулося внаслідок значного скорочення кредиторської заборгованості. Таким чином, підприємство вчасно розрахувалося з постачальниками та підрядчиками за виконані роботи та отримані послуги. Проте збільшилися поточні зобов'язання за розрахунками, у тому числі, з оплати праці і за авансами, що одержані від інших підприємств у рахунок наступних поставок продукції.

В цілому слід зазначити, що динаміка показників ліквідності є позитивною. Зменшення короткострокової заборгованості підприємства збільшує ліквідність підприємства і його фінансову стійкість.

Аналіз ліквідності підприємства: ліквідність - це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом перетворення активів на гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду[11]. Особливе значення для підприємства зовнішньоекономічної діяльності набуває його платоспроможність. Це пов'язано з необхідністю отримання певного іміджу на міжнародному ринку, встановлення сталих відносин з закордонними партнерами. Платоспроможність підприємства свідчить про наявність грошових коштів упродовж достатнього періоду часу для вчасного виконання фінансових зобов'язань.

За даними з дод. 1 було розраховано показники ліквідності підприємства з 2014 по 2018 рік, результати представлено в табл. 1.7

Таблиця 1.7

Динаміка показників ліквідності ТОВ «ТДСК» станом на 31.12.2014-2018 рр.

Показники	Оптимальне значення	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт поточної ліквідності	>1	1,94	1,65	2,46	1,63	2,71
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,42	0,48	0,39	0,85	0,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,19	0,09	0,007	0,17	0,27
Чистий оборотний капітал	>0	504,4	655,1	1002,7	1570,3	1688,1

Джерело: Розраховано автором на основі [Додаток 1]

Аналіз поточної ліквідності підприємства показує хорошу динаміку за останні 5 років, оборотні активи підприємства завжди покривали поточні

зобов'язання, а в 2018 році маємо результат в 271% перекриття зобов'язань за рахунок оборотних активів. За рахунок поступового нарощування високоліквідних активів, а саме грошей за їх еквівалентів, дебіторської заборгованості та інших фін інвестицій в 2017 – 2018 роках вдалося отримати оптимальний показник коефіцієнта швидкої ліквідності, який показує наскільки швидко підприємство за рахунок самих ліквідних активів може терміново розрахуватися за боргами. Інша справа з абсолютним показником ліквідності, який вийшов на оптимальний рівень тільки в 2018 році, за рахунок суттєвого скорочення поточних зобов'язань, шляхом їх зменшення більш ніж на 120% в порівнянні з 2017 роком. Така політика підприємства спрямована на покращення показників ліквідності, що не може залишитися без уваги потенційним інвесторам, адже потенціал та швидкість розрахунку з боржниками є чи не найголовнішим індикатором діяльності підприємства, звісно в умовах не найперспективніших темпів росту національної економіки.

Проведемо розрахунок ключових показників фінансової стійкості підприємства, отримані дані порівняємо з нормативним показником. Результати зазначені в табл. 1.8

Таблиця 1.8

Динаміка показників платоспроможності ТОВ «ТДСК» станом на 31.12.

2014-2018 рр.

Показники	Норма	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	>0,5	0,49	0,39	0,60	0,39	0,67
Коефіцієнт фінансової стабільності	<1	1	1	1	1	1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,48	0,39	0,59	0,38	0,63
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	>0,2	0,95	0,39	0,95	0,97	0,83

Джерело: розраховано автором на основі [Додаток 1]

В умовах ринкової економіки питання аналізу фінансового стану набуло особливо вагомого значення, у зв'язку із потребою в оцінці конкурентноздатності, фінансової стабільності та платоспроможності підприємства. Основним завданням підприємств в умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості, що є основною передумовою його виживання і поступового переходу до ринкових відносин. Коефіцієнти фінансової стійкості дуже чітко характеризують пропорційність власного капіталу до позикового. Фінансова стабільність являє собою складову фінансового стану підприємства і характеризує здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у не стійкому зовнішньому і внутрішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі і в межах допустимого рівня ризику. Актуальний аналіз проведений за останні 5 років показує дуже вдалий підхід до формування пасиву балансу. Коефіцієнт платоспроможності підприємства в періодах ніколи не доходив до критичних показників, і як правило виправляв ситуацію в наступний звітний період до оптимальних показників. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує вдалий розподіл коштів на фінансування активів, цим самим підвівши показники забезпеченості оборотними активами до показника в 0,63, який індикативно показує оборотні активи підприємства складають більш ніж 90% загального активу балансу [11;22]. Ділова активність аналізованого підприємства наводиться в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Динаміка показників ділової активності ТОВ «ТДСК» в 2014-2018 рр.

Показник	Формула	Опт.знач.	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня величина оборотних активів}}$	збільшення	6,89	4,35	6,34	3,57	6,33
Коефіцієнт оборотності	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Сер. дебіторська заборгованість}}$	збільшення	55,7	51,1	63,72	13,78	90,73

дебіторської заборг.							
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$	збільшення	12,14	6,86	13,31	5,51	15,31
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	$\frac{\text{Тривалість періоду}}{\text{Коеф. оборотності дебіторської заборгованості}}$	зменшення	6,54	7,13	5,72	26,47	4,02
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	$\frac{\text{Тривалість періоду}}{\text{Коеф. оборотності кредиторської заборгованості}}$	зменшення	30,06	53,16	27,4	66,17	23,82
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Коеф. оборотності кредиторської заборгованості}}$	збільшення	61,87	77,39	2142,74	33,46	62,1
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$	збільшення	220,31	472,46	367,5	318,79	88,56
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середній власний капітал}}$	збільшення	12,37	10,84	10,2	8,93	8,35

Джерело: Складено автором на основі [Додаток 1]

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю. Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо. Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства. Досліджуючи динаміку абсолютних показників, необхідно виявити, на скільки вона відповідає їх оптимальному співвідношенню, яке дістало назву "золоте правило економіки підприємства":

$$T_{pm} > T_{pr} > T_{pi} > 100\%$$

де T_{pm} , T_{pr} , T_{pi} - відповідно темпи зміни чистого прибутку, обсягу реалізації, суми активів (капіталу). Це співвідношення означає, що:

- прибуток зростає більш високими темпами, ніж обсяг реалізації

продукції, а, відповідно, це свідчить про відносне зниження витрат виробництва та обігу;

- обсяг продажу зростає більш високими темпами, ніж активи (капітал) підприємства, тобто ресурси підприємства використовуються більш ефективно;
- економічний потенціал (майно) підприємства зростає порівняно з попереднім періодом.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує скільки, грошових одиниць продукції приносить кожна одиниця оборотних активів. В даному випадку ми маємо пікові значення в 6,89 грн, та найнижчі в 3,57 в 2017 році, через вагоме збільшення більш ніж на 90% дебіторської заборгованості, на 60% фінансових інвестицій на 370% рядка 1165 активу балансу – гроші та їх еквіваленти. В 2018 році ми бачимо суттєве покращення показника, до 6,33 грн, що показує високу оборотність активів за рахунок правильної присутності основного капіталу в формуванні оборотних активів. Швидкість обороту активів багато в чому залежить від органічної будови капіталу (співвідношення основного і оборотного капіталу). Чим більше частка основного капіталу в загальній його сумі, тим повільніше він обертається, і навпаки, зі збільшенням питомої ваги оборотних активів прискорюється загальна оборотність капіталу (активів).

В 2017 році кардинально змінилась структура оборотних активів, збільшилась на 880 тис. дебіторська заборгованість, на 530 тис. поточні фінансові інвестиції та в загальному на 2400 тис. загальні оборотні активи, але це відбулося за рахунок суттєвого збільшення кредиторської заборгованості, в порівнянні з 2016 роком на 1600 тис, яке було спрямоване на поповнення оборотних активів. Цей процес пояснює значне просідання показників в 2017 році за коефіцієнтами оборотності кредиторської заборгованості, циклу погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, але тренд має якісні показники за цими параметрами що дозволяє зробити позитивні висновки по даним пунктам. Щодо інших показників, таких як

коефіцієнт оборотності грошових коштів та фондівдача в 2016-2017 році мали негативну тенденцію до погіршення через проблему фінансування високоліквідних активів (гроші та фінансові інвестиції).

Коефіцієнти оборотності (ділової активності) безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності підприємства, його платоспроможність. Як результат прискорення обороту вивільнюються матеріальні елементи оборотних активів (менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва та ін.) і таким чином зменшуються затрати, пов'язані з їх зберіганням. При цьому вивільнюються грошові кошти, які були вкладені в ці запаси, що врешті-решт сприятиме покращенню фінансового стану підприємства.

Наступним етапом аналізу є дослідження показників рентабельності ТОВ «ТДСК» які зазначені в табл. 1.10.

Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

Таблиця 1.10

Динаміка показників рентабельності ТОВ «ТДСК» в 2014-2018 рр.

Показник	Формула	Норма	2014	2015	2016	2017	2018
Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$	збільшення	0,13	0,19	0,44	0,18	0,23
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$	збільшення	0,28	0,49	0,73	0,47	0,35
Рентабельність діяльності	$\frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Витрати від звич. діяльності}}$	збільшення	0,02	0,05	0,09	0,06	0,05

Рентабельність витрат	<u>Валовий прибуток</u>	збільшення	0,03	0,08	0,13	0,09	0,07
	<u>Собівартість реаліз. продукції</u>						

Джерело: Розраховано автором на основі [Додаток 1]

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперервну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок - усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності дослідження аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи[5].

Зокрема, відомий американський вчений-економіст П. Самуельсон вказує, що рентабельність є безумовним доходом від чинників виробництва, як винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення та удосконалення, за вміння ризикувати в умовах невизначеності, як монопольний дохід, як етичну категорію [11, с. 432].

Не менш важливим фактором впливу на підприємство виступають його майнові активи які виражені в виді основних засобів, і на яких покладені основні виробничі функції, аналіз представлено в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Динаміка майнового стану ТОВ «ГДСК» в 2014-2018 рр.

Показник	Формула	Норма	2014.12	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	зменшення	0,91	0,96	0,82	0,36	0,84
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Збільшення за основний період первісної вартості основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення	0,03	-0,01	-0,12	0,04	0,47
Коеф. придат. основних засобів	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	> 0	0,08	0,03	0,17	0,15	0,63

Коеф.реал.варт. осн.зас. у варт. Майна п-ва.	Залишкова вартість осн. засобів Вартість майна підприємства	>0,5	0,02	0,006	0,02	0,01	0,11
--	--	------	------	-------	------	------	------

Джерело: розраховано автором на основі [Додаток 1]

Отже дослідивши динаміку звіту про фінансові результати можна дійти до висновку про характерний ріст чистого доходу з 2014 року, за 5 років компанія збільшила чистий дохід на 110%, що свідчить про поступове збільшення обсягів операційної діяльності, збільшення питомої ваги підприємства на ринку профільного товару. Після кризове відродження підприємства підтверджується показниками рентабельності діяльності, але тим не менш показники є низькими та мають плаваючу тенденцію. Компанія не має ефективних інструментів впливу на ринок, тим самим не може кардинально збільшити обсяги торгівлі та збільшити обсяги виробництва.

Висновки до розділу 1.

Після ретельного аналізу позицій України на ринку машин та обладнання за товарною позицією 87.09 гармонізованої системи, визначено недостатній рівень участі української економіки в експортно-імпортних операціях, що характеризує складну внутрішню економічну ситуацію, брак виробничих ресурсів, відсутність інвестиційної складової та неадекватну секторальну політику в сфері машинобудування, так і в цілому безперспективність розвитку галузі в Україні. Світове експортно-імпортне сальдо показує позитивні значення, при стабільно невеликому рості операцій.

На прикладі підприємства ТОВ «ТДСК» було здійснено аналіз балансової звітності за формою 1 та 2, та проаналізовано звіт про фінансові результати підприємства. За результатами отриманих даних ми дійшли висновку про:

1. Загальну пасивність ведення бізнесу вітчизняним виробником.
2. Стабільно малий ріст показників рентабельності від 9 до 2 % річних.
3. Неєфективне формування майна підприємства, показники знову

варіюють від 96% до 36%, проблеми з оновленням основних засобів від - 12% до 46% - що в кінцевому результаті відтворює загальний стан Української економіки яка має стагнаційні настрої в більшості галузей промислового виробництва, абсолютну відсутність підтримки національного виробника та брак механізмів захисту та розвитку малого бізнесу в цілому.

4. Підприємство працює з стабільно малими показниками рентабельності до продукції до 9%, через їх велику собівартість близько 70%, нестабільні обсяги продажу, і як наслідок малий чистий прибуток, який не дає перспектив щодо інвестування в матеріальні активи підприємства, а саме в частину необоротних активів які постійно недофінансуються.

5. Тенденції до покращення оборотних активів, їх послідовна диверсифікація та страхування бізнесу за рахунок оборотних активів – правильний напрям попередження бізнесу від кризових ситуацій в національній економіці. Ліквідність оборотних активів знаходиться в безпечному діапазоні.

6. Хороші показники ліквідності, абсолютна ліквідність 27 % який вказує на ефективну кредитно-грошову політику підприємства, з ліквідними активами.

В цілому резюмуючи вище проведене дослідження, ми дійшли висновку що ТОВ «ТДСК» є невеликим за розмірами, та оборотом компанію, типічним представником малого бізнесу в Україні який так потребує державну підтримку вітчизняних виробників продукції легкого машинобудування. Фінансовий стан підприємства має свої недоліки, але в цілому підприємство є стабільним і здатним пережити стресові ситуації спричинені кризовим становищем економічної системи як України так і глобальні економічні потрясіння.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ В ГЛОБАЛЬНІ ВИРОБНИЧО/ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ НА ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА”

2.1. Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища на ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА”

Трансформація України в сильну економічну державу зробить нас центром переплетення економічних інтересів світових країн — глобальних лідерів. За таких умов підвищується роль промислового потенціалу як фундаментального базису, що забезпечить модернізацію та розгортання національного виробничого комплексу. Модернізація національного виробництва, структурно-інноваційна політика держави та інвестиційна складова є головними рушійними силами в контексті майбутніх зрушень промисловості України. Вихід на міжнародні ринки, підвищення конкурентоспроможності окремих вітчизняних виробництв дає змогу створити умови для участі національного виробника в системі багатoproфільних міжнародних збутових мереж. Проте сучасний промисловий потенціал характеризується негативними тенденціями розвитку. Виникнення кризових явищ у промисловому секторі країни поглиблюється внаслідок відсутності обґрунтованої стратегії розвитку економіки, яка б ґрунтувалася на збалансованому поєднанні його складових та забезпечувала його структурну модернізацію[19].

Промисловість — це високотехнологічна галузь матеріального виробництва, індустріальний базис економіки, який має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил. Процес розширення підприємства і його перехід від діяльності на внутрішньому ринку до діяльності, на зовнішніх ринках є головною метою бізнесу. Формування міжнародних ланцюгів

поставок, в якому українське підприємство є безпосереднім учасником, є неоднозначним та складним процесом. Підприємство, яке має достатній ресурс, може експортувати свою продукцію, співпрацюючи з іншими учасниками ланцюга поставок – посередниками, або відкрити власну збутову, а з часом, і виробничу філію. Моделі інтернаціоналізації протягом останніх 30 років вдосконалювалися, і з'явилося поняття інтернаціоналізації шляхом створення мереж, що ґрунтується на визначенні підприємства як частини системи взаємопов'язаних підприємств, що займаються постачанням, виробництвом, розподілом товарів і послуг [8].

Мережа є однією із форм взаємодії компаній, що входять до неї. Між учасниками формуються різні зв'язки, такі як технологічні, спільне планування, економічні, правові, соціальні, а також обмін знаннями. Для функціонування мережі або ланцюга поставок ключовою є ринкова позиція підприємства, яка визначає його відносини з іншими підприємствами, можливості і обмеження його розвитку. Високий ступінь структурування мають мережі, в яких є сильна кореляція між підприємствами, позиція кожного є чітко визначена відносно позицій інших підприємств. У мереж з низьким ступенем структурування позиції підприємств не є чітко визначені, а зв'язки між ними значно слабші.

Членство в мережі впливає на можливість отримання ресурсів від інших підприємств. Кожне підприємство має свої власні ресурси, але отримує доступ до зовнішніх ресурсів, що належать іншим підприємствам-учасникам. Сучасні мережі набувають переважно форми стратегічних альянсів, які можуть навіть містити підприємства, що конкурують між собою. Для підприємств України, у якої недостатньо високий рівень розвитку економіки, практичні знання щодо іноземних ринків обмежені, бо досвід в цій діяльності невеликий, характерні такі послідовні етапи інтернаціоналізації:

- ініціатива міжнародної експансії найчастіше надходить ззовні;
- у процесі інтернаціоналізації використовують агентів та інших

посередників, які мають відповідний досвід і займають певну позицію на ринку, а співпраця з ними не вимагає великих капіталовкладень;

- поширюється сфера діяльності насамперед на “близькі” ринки (в географічному або культурному плані) [30].

Підприємство, залежить від зовнішнього середовища стосовно поставок ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів [26]. Фактори зовнішнього середовища можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив на організацію буде залежати від ефективності управління та адаптивності підприємства. Головним завданням керівництва кожного підприємства є деталізований аналіз поведінкового впливу зовнішніх факторів на підприємство, своєчасне визначення найсуттєвіших за впливом зовнішніх факторів та оптимізація їх впливу на підприємство [21,с.179].

Після деталізованого аналізу п-ва «ТДСК» ми дійшли висновку про значущу роль факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на процес виробництва продукції складського обладнання, використання оборотних активів підприємства, організаційну структуру та розвиток підприємства в цілому. Після детального вивчення впливу факторів зовнішнього середовища, відзначимо факт неможливості управляти ними, але незважаючи на це підприємство повинно враховувати можливі зміни, вчасно пристосовуватися до них та відповідно реагувати. Наведений аналіз факторів впливу зовнішнього середовища предст. на рис.2.1.

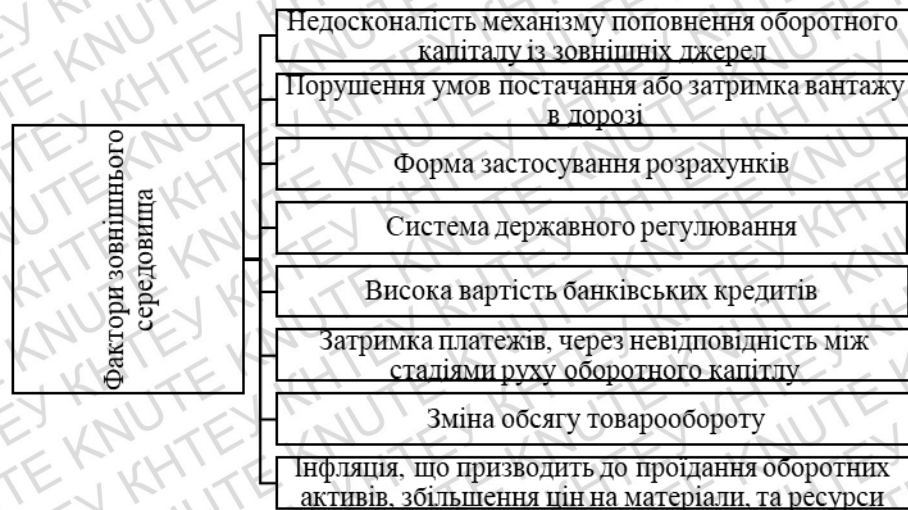


Рисунок 2.1. Фактори впливу зовнішнього середовища. Джерело:

[Авторська розробка]

Мікросередовище — це середовище, елементи якого прямо і постійно впливають на діяльність підприємства. До елементів мікросередовища відносяться: постачальники; посередники; споживачі; конкуренти; робоча сила; державні органи [21, с.180].

Водночас підприємства бере активну участь саме в організації та контролі внутрішніх факторів впливу, відзначимо що до сфери впливу ТДСК належить такі фактори: організація, використання, спрямування та розподіл оборотних активів; обсяг виробленої продукції та її реалізації; контроль за величиною оборотних активів; тривалість виробничого циклу. За результатами дослідження було складено таблицю, в якій виокремлено специфічні фактори діяльності підприємства. Дані фактори є головними чинниками збільшення масштабу виробництва, виходу на міжнародний ринок та підвищення швидкості кругообігу оборотних активів з ціллю уникнення кризових ситуацій, запобігання банкрутства. Фактори впливу зовнішнього середовища на ТОВ «ТДСК» продемонстровані на рис.2.2



Рисунок 2.2. Фактори внутрішнього середовища. Джерело: розроблено автором на основі [17]

Вчена С.Ю Кулакова [17], виділила фактори які найбільше впливають на стан та величину оборотних коштів виробничих підприємств профільної галузі, згруповані фактори було наведено в таблиці.

Учені наголошують, що важливу роль серед зовнішніх чинників відіграє взаємодія з постачальниками, споживачами, оскільки саме вони впливають на обсяг реалізованої продукції, залишки сировини на складах, величину дебіторської заборгованості. Крім того, підвищується якість продукції, покращується процес виробництва, залучається нове обладнання та зарубіжний досвід. Серед факторів внутрішнього середовища вагому роль відіграє стан основних фондів. Погіршення основних фондів призводить до підвищення витрат на обслуговування устаткування та ремонт, саме тому частина витрат переноситься на витрати майбутніх періодів, оскільки це впливає на величину оборотних засобів підприємства.

Одним із методів оцінки міжнародного середовища є PEST-аналіз, який ґрунтується на формуванні переліку можливих впливів на підприємство за наступними актуально виділеними мною факторами:

Політичні фактори (P):

1. Законодавча база та державне галузеве регулювання;
2. Кредитна політика держави.;
3. Формування політичних сил (Уряд, Парламент, АПУ)

Показники які були взяті для повноти відображення політичної ситуації:

Індекс політичних прав – 3,0 (*Частково вільна*); Рейтинг сприяння корупції –

32 (100-найменші прояви, 0- корупція контролює державні процеси.); Рівень

Корумпованості державних службовців 8 з 10 (Висока корумпованість).

Простота ведення бізнесу – 64,71 (100 – *найкращий показник*);

Індекс дотримання права власності – 4,3 (10 *максимальний показник, найкращий*);

Індекс процвітання LEGATUM - 53,96 (100 – *найкращий показник*)

Фактори стану економіки (E):

1. Стан економіки країни взагалі, тенденції;
2. Інфляція, валютні ризики;
3. 3. Витрати на виробництво

Вплив економічних подій та економічної ситуації на перспективи бізнесу, індекс економічної свободи – 51,9 (*Частково вільна*);

Рівень безробіття (9%);

ВВП за ППС на душу населення (9 020 долл. США);

Сукупний державний борг – 63,9 % від ВВП ;

Рівень інфляції (11%);

Фактори соціально-культурних особливостей (S):

1. Відношення до перетворень та трансформаційних процесів;
2. Екологія середовища;
3. Відношення до перетворень

Допоміжні дані: Індекс розвитку людського потенціалу – 0,75 ;

Індекс соціального прогресу – 68,98 (100 – *найпрогресивніша*);

Рівень освітченості населення (99,8%);

Державні витрати на освіту – 5,41% від ВВП;

Соціальна структура суспільства за коефіцієнтом *Джинні* (26,3%);

Фактори науково-технічного середовище (Т).

1. Державна технологічна політика; 2. Зміни в НТП; 3. Нові технології та їх вплив на підприємства

Допоміжні дані для аналізу:

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (994 чол/млн);

Витрати від ВВП на НДДКР - (0,4%);

Доступ до Інтернету % населення – 53,0% [31].

1 – незначний вплив, практично не здійснює вплив на діяльність підприємства; 2 – тільки суттєві зміни фактора впливають на підприємство; 3 – високий ступінь впливу на підприємство.

За результатами аналізу, та оцінки експертів за методом Делфі, було складено табл.2.1 - PEST аналіз, кожному фактору було присвоєне значення, виведено середню оцінку та значущість кожного фактору.

Таблиця 2.1

PEST-аналіз підприємства ТОВ «ТДСК»

Фактор	Вплив фактору	Оцінка експертів					Середня оцінка	Оцінка з урахуванням значущості
		1	2	3	4	5		
Політичні фактори								
Фактор 1	2	4	3	4	4	4	3,8	0,4
Фактор 2	3	5	5	4	4	4	4,4	0,65
Фактор	3	4	4	5	5	4	4,4	0,65
Економічні фактори								
Фактор 1	3	5	5	4	4	5	4,6	0,68
Фактор 2	2	3	4	3	4	4	3,6	0,45
Фактор 3	2	2	3	2	3	2	2,4	0,35
Соціально-культурні фактори								

Фактор 1	2	2	3	3	3	2	2,6	0,4
Фактор 2	2	2	2	3	2	1	2	0,3
Фактор 3	1	2	3	3	2	1	2,2	0,2
Технологічні фактори								
Фактор 1	2	3	3	4	3	2	3	0,4
Фактор 2	1	2	2	1	2	2	1,8	0,15
Фактор 3	1	3	3	4	3	3	3,2	0,2
Підсумок	25						38	

Джерело: [Власні розрахунки автора]

За результатами проведення опитування експертної групи, було визначено середні показники кожного фактору, його значущість обрахована за відповідною методикою, всі дані зведено в єдину табл.2.2 з результатами якої згодні всі експерти які були залучені до проведеного опитування.

Таблиця 2.2

Зведена таблиця PEST-аналізу п-ва ТОВ «ТДСК»

Політичні		Економічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Фактор 1	0,4	Фактор 1	0,68
Фактор 2	0,65	Фактор 2	0,45
Фактор 3	0,65	Фактор 3	0,35
Соціально-культурні		Технологічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Фактор 1	0,4	Фактор 1	0,4
Фактор 2	0,3	Фактор 2	0,15
Фактор 3	0,2	Фактор 3	0,2

Джерело: [Власні розрахунки автора]

За результатами PEST аналізу, ми дійшли висновку про велику значущість факторів політичного та економічного впливу, з точки зору прозорості діяльності контролюючих органів, складну політичну систему яка провокує законодавчу невизначеність щодо здійснення підприємницької діяльності. Економічні фактори, такі як рейтинги ведення бізнесу та індекс

економічної свободи показує невеликі, але зрушення в Україні, які неодмінно накладаються на полегшення ведення бізнесу, налагодження зовнішнього документообігу між контролюючими органами виконавчої влади які відображають загальну трансформацію законодавчої основи ведення бізнесу та його функціонування. Останні роки Україна характеризується ризиковістю щодо діяльності малого та середнього бізнесу, через провадження елементів “шокової терапії” на рівні законодавчих ініціатив, які трансформують та перебудовуються бізнес в Україні. Соціо-культурні фактори відіграють роль головного капіталу для бізнесу – це людські ресурси як стоять перед загрозою бідності, що показує Коефіцієнт Джинні, попри достатньо велику компетентність та загальну освіченість населення, яке здатно створювати продукти з великою наукомісткістю, тим самим розвиваючи галузі економічної діяльності країни з великою доданою вартістю, тому ці фактори оцінені експертами при аналізі мають також велику значущість. Технологічні фактори впливу не будуть відігравати настільки великої ролі для потенційного підприємця, але ці фактори мають величезний вплив на розвиток в Україна ланцюгів доданої вартості, тим самим залучивши Україну до глобальних мереж збуту та виробництва продукції. Загалом аналіз свідчить про значну політичну та економічну нестабільність в країні, яка заважає інвестувати в високотехнологічне виробництво.

2.2 Аналіз участі підприємства ТОВ ТДСК в глобальних ланцюгах створення вартості

Розвиток ланцюгів доданої вартості має безпосередній вплив на міжнародний розподіл праці та на торгівлю проміжними товарами і послугами. Справа в тому, що кінцевий продукт може включати в себе декілька доданих вартостей, створених та добавлених в різних країнах, різними компаніями. При цьому послуги теж можуть бути надані різними компаніями в рамках ланцюга доданої вартості.

Високі темпи зростання країн, що розвиваються, як свідчить світовий досвід, став можливим завдяки зростанню рівня їх залучення у ГЛСВ, використанню імпортованих матеріалів, сировини та напівфабрикатів для нарощення виробництва та експорту. Така ситуація призвела до значних змін у кількісній та вартісній структурі світової промисловості: якщо ще 20 років тому найбільша частка виробництва промислової продукції припадала на розвинені країни світу – 79.7 %, то у 2014 р. вона зменшилася до 49.4 % [10,с.361].

Зазначимо, що на першому етапі спеціалізація компаній чи країн на певних ланках виробничого процесу в рамках глобального ланцюга доданої вартості дає їм доступ до технологій і можливість у подальшому розвивати власну галузь.

Найбільшого розповсюдження глобальні ланцюги доданої вартості набули в галузях транспортного обладнання, електронної та хімічної промисловості [10]. Цьому сприяла лібералізація зовнішньої торгівлі в країнах, що розвиваються, заключення договорів про вільну торгівлю між країнами та регіонами і розвиток інформаційних та комунікаційних технологій.

Інтенсифікація інтеграційних процесів у світовому виробництві обумовлює необхідність інтеграції промислових підприємств нашої країни у ГЛСВ. Виробнича кооперація національних підприємств з іноземними дасть змогу трансформувати їх у нові структури – міжнародні виробничі мережі (МВМ), які можуть включати один або декілька пов'язаних між собою глобальних ланцюгів створення вартості. На такі структури, за прогнозами різних світових організацій, до 2020 р. припадатиме більш 60 % світового виробництва промислової продукції [29]. Однак наразі участь національних підприємств у ГЛСВ має здебільшого сировинно-постачальницький характер. Виробництво ж кінцевих продуктів або напівфабрикатів, які в подальшому будуть реалізуватись та/або поступати у подальше виробництво на внутрішньому і зовнішньому ринках, є залежним від імпорту сировини,

матеріалів та напівфабрикатів. З часів фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р., та наслідки якої відбиваються на економіці й досі, промисловість України значно збільшила споживання імпоротної складової для виробництва проміжної та кінцевої продукції.

Ступінь участі країни в глобальних ланцюгах доданої вартості ґрунтується і на товарах, які ввозяться в країну для створення кінцевого продукту, і на компонентах чи сировині, які вивозяться з країни. Зрозуміло, що сировина має найменшу додану вартість. Як показує практика, країни, які були включені в глобальні ланцюги доданої вартості, а саме в виробничі ланцюги ТНК, мали прискорення росту економіки. Отже, вітчизняним підприємствам необхідно активно включатись в глобальні ланцюги доданої вартості.

В дослідженні діяльності підприємства ТОВ «ТДСК» було відмічено банальний, загальноприйнятий спосіб створення доданої вартості, створюючи кінцевий, готови до реалізації продукт за допомогою імпортованих складових частин. Підприємство ТОВ «Торговий Дім «Складська техніка» сформувало два основних напрямки, які взаємно доповнюють один одного:

- ▶ імпорт промислових коліс, гідравлічної складської техніки і засувок натяжних;
- ▶ виробництво і продаж візків, контейнерів, торгового обладнання та інших металовиробів.

Щомісячні поставки індустриальних коліс і роликів фірми *Blickle* (Німеччина), поставки засувки натяжних від відомої італійської фірми *Frigerio*.

Проаналізуємо процес створення доданої вартості на підприємстві, за допомогою циклу виробництва візків типу ВВ-16. Вони комплектуються імпортними роликами фірми *Blickle* та металевою конструкцією звареною спеціалістами фірми ТДСК на власному підприємстві.

Ціна візка **ВВ-16** – **5800 грн.**

1. Ролики 4 штуки Blicke : роздрібна 410 грн/штука, закупівельна ціна 270 грн/штука. Разом собівартість : 1080 грн.
 2. Металоконструкція, власного виробництва, собівартість приблизно = 1000 грн.
 3. Монтажні роботи : 200 грн.
 4. Транспортні витрати : 100 грн.
 5. Собівартість візка = $1080 + 1000 + 200 + 100 = 2380$ грн.
- Підприємство створює додану вартість при купівлі роликів 52% від закупівельної ціни.
 - Ціна роликів в відсотках до собівартості = 45%
 - Ціна металоконструкції в відсотках до собівартості = 42%
 - Ціна транспортних та монтажних витрат в відсотках до собівартості = 12,6 %
 - Загальна додана вартість підприємства при створенні продукту візок - $BB-16 = 5800 - 2380 = 3420$ грн.
 - Розрахуємо показник рентабельності продукції, за отриманим прибутком від реалізації та собівартістю : $5800/3420 = 169,5\%$.

В результаті, порівнюючи з даними балансу та розрахунків в табл. 1.10, де загальні показники рентабельності за 5 років діяльності, не набували значень вище 10%, а рентабельність продукції має 3% в 2018 році. Водночас, офіційні показники рентабельності достатньо умовні, оскільки не враховують реальних затрат і реальних доходів підприємств. Але той факт що підприємство можливо приховує офіційні дані щодо рентабельності є цілком реальним, це демонструється шляхом завищення собівартості продукції, яка складає 72% від вартості товару.

Іноземні компанії також створюють свій продукт закуповуючи сировину та матеріали, технологічну сировину (сталь, труби, дротову сталь, резинові фасонні деталі - шини, бандажні шини, вулканізовані контактні поверхні, чугунні деталі, пластмасовий гранулат, хімічні продукти для виготовлення поліуретану, деталі токарного оброблення. ТОВ «ТДСК» купує

по суті готовий продукт, який виконує роль проміжного. Але незважаючи на такий процес ведення бізнесу, він є досить прибутковим, адже залежить в меншій мірі від партнерів-постачальників.

До потенційних партнерів, результатом налагодження зв'язків з якими може стати партнерська система виробництва товару, який може перетворитися в повноцінну мережу є такі компанії як: компанія «Stow» (складські стелажі); «IPlast» (виробництво пластикових тари); «Marco AB» (підйомні столи різних типів); «Kardex Remstar» (автоматизовані системи зберігання та переміщення складської продукції); «Vorplan» (інноваційні пластикові захисні системи); група «SULO» (контейнерне виробництво); «Clark» (підйомні механізми гідравлічного типу).

Слід підкреслити факт монотонності виробленої продукції, технологічну відсталість, та як наслідок малу рентабельність діяльності (офіційну). Попри все такий алгоритм діяльності можна відносити до міжнародної виробничої мережі (далі МВМ). Відповідно компанія ТОВ «ТДСК» повинна прагнути до присутності в тих ділянках МВМ де генерується більш висока додана вартість. Україна має угоду про вільну торгівлю і про взаємний захист інвестицій з великою кількістю держав, а саме діючи щ 1 січня 2016 року ПВЗВТ + з ЄС має значний потенціал для українських підприємств щодо входження в європейські сегменти глобальних ланцюгів вартості[10,с.517].

Висновки до розділу 2:

На основі проведеного нами аналізу, можемо констатувати, що у промисловості очікується зростання виробництва за підсумками 2019 року. Однак позитивні тренди не усувають наявні ризики. Сучасні глобальні тенденції тісно пов'язані з глобальними ланцюгами доданої вартості. Їх зростання не тільки змінило характер світової економіки, а й здійснило вплив на деякі країни. З'ясовано, що інтеграція країн у світову економіку відбувається завдяки входженню в глобальні ланцюги доданої вартості.

Враховуючи те, що Україна має великий експортний потенціал і не просто як сировинна придатак, то необхідно створити всі умови для її подальшого розвитку. Кожна ланка ланцюга може бути окремим підприємством, як це є в нашому випадку, адже все починається з комплектування запчастин в Німеччині, Італії та інших виробників проміжного продукту чи його частин, далі підприємство уже України здійснює дообладнання власного більш технологічного продукту частинами імпортованого. Тобто не завжди присутня вертикальна інтеграція в межах однієї корпорації. Виходячи з даної моделі, частини ланцюга не конкурують між собою, а тісно співпрацюють для досягнення загальної цілі, а саме створення високотехнологічного продукту (гідравлічний причіп, тягачі, підйомники тощо).

Глобальні ланцюги доданої вартості (GVC) стали найважливішою складовою світової економіки. З урахуванням різноманітних потреб і стану економіки України потрібна комплексна стратегія цілеспрямованого розвитку GVC за участю вітчизняних товаровиробників. Ця стратегія вкрай важлива для розв'язання завдань щодо поглиблення регіональної економічної інтеграції в контексті ЄС та з іншими країнами в рамках двосторонніх і багатосторонніх торгово-економічних угод. Стратегічний план дій по розвитку GVC за участю України повинен включати наступне: активну роботу над вирішенням торговельних та інвестиційних питань, які можуть негативно впливати на розвиток GVC. Зниження торговельних та інвестиційних бар'єрів спростить доступ міжнародних компаній на ринок України та дозволить їм разом з національним товаровиробником активно шукати можливості для їх включення до GVC. Слід чітко розуміти значущість прийняття та дотримання законів, норм і практик, які стимулюють інвестиційну діяльність. Необхідно докласти зусиль по створенню сприятливого інвестиційного клімату в країні. Держава має забезпечити:

- 1) Швидкий, справедливий та прозорий розгляд інвестиційних проєктів;
- 2) Спрощення умов для капіталовкладень за допомогою розроблення

транспарентних та ефективних адміністративних процедур які описані в PEST аналізі.

Наведені статистичні дані підкреслюють перспективність розвитку галузі машинобудування та транспорту в Україні і висновки щодо необхідних змін для уникнення негативних тенденцій, які присутні на ринку.

Ми бачимо, що драйвером росту може бути правильна економічна політика.

Таким чином, вимога до інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості на прикладі галузі машинобудування є необхідною умовою для її подальшого розвитку. Також пріоритетом економічної модернізації країни повинно стати використання інформаційних технологій для розвитку інших галузей економіки.

РОЗДІЛ 3.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ В МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ/ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА”

3.1. Напрями підвищення конкурентного статусу ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА” в ГЛСВ

Пріоритетним завданням сучасних підприємств є підвищення рівня конкурентоспроможності, оскільки успішність діяльності і отримання прибутку напряму залежать від прихильності споживачів та максимального задоволення їхніх потреб що і формує відношення до виробника. Реалізації цих завдань потребує постійного розвитку та утримання конкурентних переваг за рахунок випуску продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам, вимогам зовнішнього ринку та світовому науково-технічному рівню, що актуалізує постійний пошук нових шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

До напрямів, що забезпечують процеси по підвищенню конкурентного статусу ТОВ «ТДСК» як учасника глобальних виробничих/збутових мереж, нами пропонується:

- покращення якості управління за рахунок найбільш повного використання наявних можливостей, підвищення професійної підготовки персоналу, використання при прийнятті рішень сучасних методів і моделей управління;
- вдосконалення зв'язків з навколишнім середовищем передбачає моніторинг макро- і мікросередовища організації, їх комплексну діагностику та забезпечення оперативності інформації і підвищення адаптивності організації до нього; підтримка зовнішніх проєктів.

- впровадження стратегічного маркетингу на основі дослідження динаміки попиту і цінності, прогнозування зміни параметрів ринку, розробки нормативів стратегічної конкурентоспроможності товарів та пропозицій по формуванню різних стратегій організації;
- вдосконалення організації шляхом інноваційної діяльності має на меті розвиток патентного фонду та розробку організаційної структури, зорієнтованої на конкурентоспроможність;
- впровадження нових інформаційних, фінансових технологій за рахунок розробки і впровадження інтегрованої системи, що охоплює всі стадії життєвого циклу продукції, технології управління якістю, ресурсозбереженням тощо. Також впровадження фінансових технологій по прогнозуванню рентабельності продукції на основі прибутковості кожного найменування товару на кожному ринку;
- аналіз ресурсоемності продукції та введення ресурсозберігаючих технологій на базі комплексного аналізу товарів по стадіям життєвого циклу, технічних, організаційних та соціально-економічних факторів ресурсоемності товарів, розробки стратегій і технологій ресурсозбереження;
- підвищення ефективності організаційно-технічного рівня виробництва за рахунок оновлення основних фондів, використання прогресивних технологій та автоматизації виробництва;
- розвиток логістики передбачає виділення функцій закупочної та збутової логістики, взаємозв'язок інформаційного і фінансового забезпечення, нормування необхідності в ресурсах, автоматизацію процесу.

Підвищення конкурентного статусу ТОВ «ТДСК» як учасника ГЛСВ досягається в значній мірі за допомогою: виводу на ринок нового виду продукції через потужну рекламу; пропонування гідного обслуговування і після продажного сервісу; високої якості продукції за прийнятну ціну; підвищення ділової репутації та іміджу підприємства, який є потужною

силою, що керує попитом.

Створення позитивного іміджу даного підприємств на зовнішніх ринках формується завдяки розробці відповідних стратегій на різних ієрархічних ланках управління. Починається цей процес із опрацювання стратегії комунікацій, на основі якої формується маркетингова концепція управління підприємством залежно від обраної мети та напрямків розвитку та визначається стратегія маркетингу. Визначальним фактором у становленні позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку виступає розробка майбутнього образу підприємства, в якому вирішальну роль відіграє Public Relations (зв'язки із громадськістю) [6, с.349].

Впровадження окреслених напрямів підвищення конкурентоспроможності експортної продукції підприємства є нелегким завданням, яке потребує системного підходу та ефективного використання управлінських, технічних і технологічних заходів [4,с.161].

Так, процес підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ТДСК» потребує управління ним та наявність стратегічного підходу до управління на фірмі, саме так для ефективного функціонування вітчизняних фірм потрібно розробляти стратегії такого підвищення із урахуванням усіх факторів. Для забезпечення конкурентоздатності фірми потрібно займатись врахуванням взаємозв'язку між елементами всередині підприємства та не забувати враховувати її зв'язки із зовнішнім мінливим середовищем [28, с. 425].

Для забезпечення зростання конкурентоздатності на фірмі у момент здійснення виробничої діяльності необхідно вдосконалювати наявні машини та обладнання, максимально економно використовувати матеріали та енергію, вчасно покращувати якість та безперервно забезпечувати своє підприємство достовірною та своєчасною інформацією.

Нами пропонується такі шляхи підвищення конкурентного статусу ТОВ «ТДСК»:

- детальне вивчення потреб споживачів та аналіз фірм-конкурентів та якісно

обґрунтована рекламна політика фірми;

- створення товару-новинки та підвищення її якісних характеристик;
- пошук та забезпечення переваг товарів у порівнянні з товарами-субститутами; виявлення переваг і недоліків аналогічної продукції, і використання отриманих результатів у діяльності вітчизняних компаній; оновлення машин та обладнання; постійний контроль за зниженням собівартості товарів; покращення якості сервісу та обслуговування; диференціація виробляємих товарів; посилення впливу на споживачів наших товарів для забезпечення конкурентних переваг тощо.

Отже, можна стверджувати, що процес підтримки високого конкурентного статусу ТОВ «ТДСК» означає найбільш продуктивне використання всіх ресурсів, а через це фірма стає більш прибутковою, ніж її головні конкуренти на ринку та фірма здатна зайняти гідне місце на своєму сегменті ринку, в випадку ТОВ «ТДСК» є дуже актуальним .

Іншою необхідною умовою належного обґрунтування і контролю ефективного виконання управлінських рішень, спрямованих на забезпечення реалізації маркетингового потенціалу, є утворення на підприємстві системи моніторингу формування та використання маркетингового потенціалу. За результатами аналізу управління маркетинговим потенціалом здійснюються коригуючі заходи, тобто реалізується система заходів щодо удосконалення управління маркетинговим потенціалом підприємства[28].

Захід 1. Створення на ТОВ «ТДСК» системи моніторингу маркетингового потенціалу. Основною метою проведення комплексу процедур моніторингу маркетингового потенціалу є формування належного інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління маркетинговою активністю підприємства на ґрунті моделювання можливих альтернатив розвитку та своєчасного виявлення необхідності здійснення змін у господарській діяльності. Основою для організаційної розбудови системи моніторингу маркетингового потенціалу, мають виступати: необхідність забезпечення адекватності системи моніторингу маркетингового потенціалу стану факторів

його формування; дотримання вимог достовірності показників маркетингового потенціалу; врахування ймовірної різноманітності цілей маркетингової діяльності підприємства; гнучкість та оперативність моніторингу маркетингового потенціалу; забезпечення достатності аналітичної бази; відповідність та погодженість організаційно-методичної і нормативно-правової бази моніторингу; адаптивність побудови моніторингу маркетингового потенціалу; комплексність охоплення всіх релевантних факторів формування маркетингового потенціалу; безперервність відстеження економічної інформації; реалізація ситуативного підходу; структурованість та ієрархічність показників або явищ відповідно до поставлених цілей і завдань; оперативність функціонування. Послідовність етапів побудови системи моніторингу маркетингового потенціалу розроблено на рис.3.1.

Визначення цілей та завдань проведення моніторингу маркетингового потенціалу підприємства

Організаційно-методична розбудова системи моніторингу, розробка системи комунікацій

Проведення моніторингу та використання результатів моніторингового дослідження

Рисунок 3.1. Рекомендований алгоритм побудови системи моніторингу маркетингового потенціалу ТОВ «ТДСК» Джерело: [Авторська розробка]

Захід 2. Використання маркетингового аутсорсингу. В структурі аутсорсингових послуг 24 % припадає саме на маркетингову діяльність, причому за результатами опитувань проведеного дослідження (індивідуальна бесіда з партнерами - 45 % респондентів, задіявши аутсорсингові послуги, досягли економії власних ресурсів, 37,6 % домоглися оптимізації і прискорення бізнес-процесів, 33 % – підвищення ефективності,

15% – поліпшення якості та контролю за робочими процесами, а 14% помітили, що використання аутсорсингу дає можливість користуватися рішеннями, заснованими на новітніх досягненнях галузі.

Орієнтовний перелік маркетингових послуг, які може використати керівництво підприємства на основі аутсорсингу:

1. Розробка маркетингової стратегії.
2. Розробка концепцій рекламної компанії, ретаргетинг, формування та збільшення впізнавання бренду, ведення дискусій від імені компанії.
3. Аналіз конкурентів.
4. Контент маркетинг (технологія привернення уваги та залучення цільової аудиторії до бренду за допомоги створення та поширення пов'язаної актуальної та цінної інформації через такі канали як вебсайти та соціальні мережі).

Захід 3. Використання сучасних інноваційних видів маркетингу. Специфіка діяльності підприємства обумовлює перспективність використання таких сучасних видів маркетингу як: холістичний маркетинг, який складається із чотирьох елементів: маркетинг взаємовідносин, внутрішній маркетинг, інтегрований маркетинг і соціально-відповідальний маркетинг. Важливість має характер комунікацій із споживачами на основі співпраці, співтворчості, врахування особливостей і індивідуальностей. Маркетинг взаємовідносин нами пропонується як інструмент створення, підтримання та розширення міцних, повноцінних взаємовідносин зі споживачами та іншими партнерами ТОВ «ГДСК», що посилить конкурентний статус п-ва у глобальних мережах виробництва та збуту продукції.

3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на ТОВ “ТОРГОВИЙ ДІМ “СКЛАДСЬКА ТЕХНІКА”

Проаналізувавши структуру підприємства, його бізнес процеси,

ринкову активність, та загальні перспективи розвитку, в розділі 3.1 було виокремлено низка заходів які дійсно зможуть вивести підприємство з депресивного стану, сформуують чітку зовнішню та внутрішню політику, та допоможуть зайняти більш чітку та перспективну ринкову позицію.

Розберемо кожен захід окремо та продемонструємо його ефективність і ресурсозатратність:

Захід №1. Покращення якості управління за рахунок найбільш повного використання наявних можливостей, підвищення професійної підготовки персоналу, використання при прийнятті рішень сучасних методів і моделей управління;

Ситуація з управлінським персоналом на підприємстві ТОВ «ТДСК» є досить одновекторною, директор підприємства виконує функції ТОП менеджменту, одноосібно, виходячи з цього він не може охопити всю систему управління, та формувати всі процеси діяльності підприємства. Пропозиція є наступною:

- a) Створити комплексну систему управління персоналом, в якому будуть міститися обсяг та повнота повноважень кожного працівника, та розподіл управлінських функцій.
- b) Внести в порядок денний підвищення кваліфікації персоналу, серед побаченого, це недостатній рівень компетентності відділу збуту, та повна відсутність спеціалістів відділу маркетингових досліджень. Трейнінги допоможуть збільшити вагу якісний та креативних рішень в управлінні компанією.
- c) Актуальна модель управління як уже було наголошено не є ефективно та потребує більш креативного менеджерського підходу. Зокрема, на мою думку, є доцільним впровадження моделювання управління запасами. Яка визначає розміщення замовлень, їх кількість, управління загальним обсягом готової продукції на складі.
- d) Вдосконалення зв'язків з навколишнім середовищем передбачає моніторинг макро- і мікросередовища організації, їх комплексну діагностику та забезпечення оперативності інформації і підвищення

адаптивності організації до нього;

Захід №2. Вдосконалення організації шляхом інноваційної діяльності має на меті розвиток патентного фонду та розробку організаційної структури, зорієнтованої на конкурентоспроможність;

Інноваційна діяльність підприємства це фундаментальна основа майбутнього його діяльності, це основа для виробництва, яка формує прибуток.

Підприємство «ТДСК» за останні 5 років проінвестувало в необоротні активи мізерну сумму в розмірі *227 тисяч грн*, підкреслюю, що це сталося внаслідок зносу основних засобів, а не інвестицій з метою покращення якості продукції, підвищення швидкості виробництва, чи оновлення необоротних засобів праці та устаткування. Абсолютна відсутність інвестиційної складової в основні засоби виробництва, тягне за собою технологічну деградацію виробництва, збільшення частки ручної праці в технології складання профільної продукції, яка тягне за собою зменшення питомої ваги підприємства в формуванні доданої вартості продукції. Не вся продукція на підприємстві є наявною, 80% виробництва здійснюється під замовлення. Деякі товари мають критичну низьку рентабельність продукції, а деякі завищену, що може спричинити пошук товарів аналогів на ринку, та перехід постійних покупців до конкурентів. Потрібно впровадити моделювання продукції, з всіма можливими інструментами які може надати компанія. Це вплине як на вартість продукції так і на збільшення спектру пропозиції.

Наступною пропозицією є:

1. Активізувати інвестиції в розширення виробництва, шляхом автоматизації процесу складання деяких вузлів, зокрема: зварювання металічних конструкцій, та їх подальшої обробки (шляхом технології порошкового фарбування, та нанесенні логотипів чи символів під спец замовлення). Вартість: *75000 грн (камера полімеризації) + 80000 грн (роботизований зварювальний апарат)*.
2. Сформувати власну кур'єрську службу доставки, та монтажу обладнання. Це налагодить та суттєво покращить процес доставки

товару кінцевому споживачеві, та зменшить вагу транспортних витрат в загальній ціні товару для споживача. Для цього потрібно придбати або орендувати вантажний автомобіль, відряджати спеціаліста – монтажника на проведення виїзних робіт. Це надасть величезну перевагу перед підприємствами які не мають власних мобільних транспортних та монтажних ресурсів. Вартість: 500000 грн (вант.авто)

3. Підвищення ефективності організаційно-технічного рівня виробництва за рахунок оновлення основних фондів, використання прогресивних технологій та автоматизації виробництва;
4. Розвиток логістики передбачає виділення функцій закупочної та збутової логістики, взаємозв'язок інформаційного і фінансового забезпечення, нормування необхідності в ресурсах, автоматизацію процесу.
5. Процес продажу продукції має бути простим, та якомога ефективнішим для обох сторін. Відсутність домовленостей про співпрацю за зниженими тарифами з логістичними фірмами є недоліком ТОВ «ТДСК»
6. Впровадження нових інформаційних, фінансових технологій за рахунок розробки і впровадження інтегрованої системи, що охоплює всі стадії життєвого циклу продукції, технології управління якістю, ресурсозбереженням тощо. Також впровадження фінансових технологій по прогнозуванню рентабельності продукції на основі прибутковості кожного найменування товару на кожному ринку;
7. Аналіз ресурсоємності продукції та введення ресурсозберігаючих технологій на базі комплексного аналізу товарів по стадіям життєвого циклу, технічних, організаційних та соціально-економічних факторів ресурсоємності товарів, розробки стратегій і технологій ресурсозбереження;

Даний захід можна об'єднати в формування єдиної комплексної моделі аналізу продукції, яку має складати провідний технолог та маркетолог. На

жаль, відсутність даної моделі тягне за собою багато недоліків в формуванні як політики збуту в цілому так і гамми продукції.

Методи та шляхи вдосконалення зв'язків будуть представлені в комплексному маркетинговому дослідженні, метою якого є впровадження стратегічного маркетингу на основі дослідження динаміки попиту і цінності, прогнозування зміни параметрів ринку, розробки нормативів стратегічної конкурентоспроможності товарів та пропозицій по формуванню різних стратегій збуту на підприємстві; Зведені дані щодо прогнозованих результатів запропонованих заходів представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Прогнозовані результати запропонованих заходів

Заходи	Очікуваний результат
<p>Заходи реформування управлінської системи, та організаційної структури ТОВ «ГДСК»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Скорочення собівартості виробленої продукції, та операційних витрат, приблизно на 20%, дасть змогу за допомогою чистого прибутку сформувати нову політику фінансування активів підприємства.
	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення поточних зобов'язань на 655000 грн за рахунок інвестицій в необоротні активи.
	<ul style="list-style-type: none"> • Покращення ефективності управлінських рішень на 10-15% за рахунок введення CRM системи.
	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення оборотних активів, а саме запасів на 20%, за рахунок формування потужного складу продукції.

Джерело: [Авторська розробка]

Захід 3. Створення системи моніторингу маркетингового потенціалу.

Загалом система моніторингу маркетингового потенціалу є складною

послідовністю дій з аналізу факторів та чинників які формують потенціал підприємства, закономірності його формування, та методи його покращення. Підкреслюючи вищезазначені заходи, розрахуймо вартість їх впровадження на підприємстві «ТДСК» та прогнозні результати таких дій.

- Маркетингове дослідження ринку є чи найактуальнішою послугою, її вартість коштує від **12000 грн**, в залежності від обсягу аналізу ринку та наявної інформації. Результатом є складання маркетингового плану для підприємства, в якому зазначені всі результати дослідження, та план дій підприємства. Якщо підприємство готове витратити кошти на власну довгострокову маркетинг стратегію, то ціна її буде коливатися від **75000 – 100000 грн**.

- Залучення спеціалістів з інтернет – маркетингу, та створення та налаштування:

- Контексна реклама (банерна інтернет – реклама) – ціна однієї одиниці від **250 грн**. Таких реклам підприємству потрібно від 1 до 3 на постійній основі.

- Сайт компанії ТДСК вже успішно функціонує, але його функціонал є обмежений, він не пропонує ні калькуляції та розрахунку вартості товарів, ні інфосайтів, ні блогів. Відсутній лендинг. Просування сайту та його адміністрування не здійснюється в режимі актуального часу. Вартість адміністрування сайтом, його ресурсами та підтримка користувачів коштує від **7500 грн на місяць**. Створивши продукт, та налаштувавши SEO, його адміністрування можна передати на відділ маркетингу, шляхом проведення тренінгів з управління сайтом для відповідальної особи, та окремо фінансувати працівника який виконує такий вид функції. Такий працівник може виконувати функції маркетолога, його зарплатня дорівнює приблизно **20000 грн/міс**.

- Особливої уваги підприємство має виділяти SMM – просуванню. Це контексна реклама в соціальних мережах. Реалії сучасних продажів на пряму залежать від просування свого товару в соціальних мережах, форумах тощо. Сарафанне радіо також є одним з ефективних інструментів розширення

впізнаваності компанії. Вартість SMM – просування варіюється від **4000 грн** на місяць. Якщо підприємство замовить комплексну SMM – стратегію це буде коштувати **25000 грн**.

Загалом вартість маркетингових заходів на перші **3 місяці** становить при мінімальному залученні спеціалістів та їх продуктів представлено в табл. 3.2

Таблиця 3.2

Прогнозовані показники госп.діяльності ТОВ «ТДСК» з огляду запропонованих маркетингових заходів на 2020 рік

Захід	Очікуваний результат
Маркетингові заходи	Мінімальний бюджет: $12000 + (7500 * 3) + 750 + (4000 * 3) = 47250$ грн.. Максимальний бюджет: $47250 + 75000 + 25000 + 20000 = 167\ 500$ грн.
	II Розділ балансу, Гроші та їх еквіваленти, зменшення оборотних активів на сумму від 47250 – 167 500 грн.
	Чистий дохід від реалізації продукції збільшиться від 10 % за перші 2 місяці, до 30% за II квартали звітнього періоду
	Збільшення присутності на ринку за рахунок збільшення частки, зросте імідж товару, впізнаваність бренду та компанії.

Джерело : [Авторські розрахунки]

Очікуваний результат був розрахований на основі комплексного дослідження послуг маркетингу, результату від проведених заходів на побідного типу підприємствах; було розраховано вплив на показники господарської діяльності шляхом аналізу їх динаміки, як результату від впровадження попередніх заходів здійснених п-вом за останні 5 років.

Прогнозований результат від впровадження маркетингових заходів є надзвичайно ефективним, адже після реалізації довгострокової стратегії, компанія зможе розширити свою збутову мережу за рахунок охоплення більшої частини ринку, та заключення стратегічних контрактів з збутовими мережами, це спровокує істотний процес розширення підприємства, збільшення його балансових показників та збільшення чистого прибутку на

30%.

В наступних періодах, ці витрати можуть скорочуватися, за рахунок переходу деяких функцій до робітників відділу маркетингу підприємства, та запланованої реалізації заходів маркетингової стратегії стратегії.

Висновки до Розділу 3.

Проведення аналізу маркетингового потенціалу підприємства дозволяє:

- зменшити до мінімуму негативні наслідки змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього»; враховувати об'єктивні (зовнішні і внутрішні фактори), що формують зміни, зосередиться на вивченні цих факторів; сформувавши відповідні інформаційні банки; одержати необхідну базу для розробки стратегічних і тактичних рішень; полегшити роботу із забезпечення довго- і короткострокової ефективності і прибутковості; зробити організацію більш керованою, оскільки при наявності системи стратегічних планів є можливість порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань; установити системи стимулювання для розвитку гнучкості і пристосування організації й окремих її підсистем до змін; забезпечити динамічність реакції на зміни за допомогою прискорення практичних дій по реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю й аналізу. В результаті аналізу і оцінювання маркетингового потенціалу досліджуваного підприємства були виявлені стратегічні прогалини в його формуванні і використанні. Реальність малих вітчизняних підприємств, є недостатньо ефективна маркетингова політика, яка не дозволяє зробити стрибок в їх діяльності. Роль маркетингу також полягає в тому, що його інструментарій - єдиний фактор впливу на поведінку споживача задля стимулювання збуту власної продукції підприємства. Таким чином його може формувати та реалізовувати безпосередньо підприємство, але на жаль аспекти такої форми впливу дуже часто ігноруються.

Висновки та пропозиції

Головним завданням роботи є цілісний аналіз ролі окремого підприємства в структурі національної економіки, дослідження його потенціалу з яким можливо вийти на міжнародну арену, та в перспективі взяти участь в глобальних ланцюгах доданої вартості, як основу для залучення до глобальних мереж виробництва та збуту. ТОВ «Торговий Дім «Складська Техніка» аналіз якого ми зробили на основі внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності, показників фінансової звітності та особливостей – внутрішніх процесів, які забезпечують функціонування підприємства, в одній з найперспективніших галузей економіки України – транспортобудування.

Встановлено проблему негативного торговельного сальдо за профільним кодом товару за ГС 87, а саме продукції з кодом 87.09, який має негативну тенденцію загального падіння після 2014 року, низький темп росту експорту та імпорту, та в цілому мізерну частку України (0,1%) в загальному світовому експорті та імпорті.

Детально дослідивши фінансову звітність підприємства яке виробляє продукцію для транспортної та складової промисловості було відмічено накладання трендів падіння та нестабільного росту галузі, спровоковане переддефолтним станом національної економіки та політичної депресії в 2013-2015 роках.

Фінансовий аналіз ТОВ «ТДСК» показав наступне:

1. Проблема недофінансування необоротних активів і як наслідок негативно фондівдачу.
2. Мізерний статутний капітал, відсутність резервного капіталу, створили передумови неефективної реакції на зовнішні потрясіння, такі як інфляція, девальваційні процеси – як наслідок створили потребу в дофінансуванні оборотних активів.

3. Збільшення собівартості продукції, підтягується збільшенням зобовязань перед кредиторами і як наслідок низьку в сучасних реаліях рентабельність діяльності підприємства, і малий чистий прибуток.
4. Показники ліквідності активів показали чудову якість оборотних активів підприємства, та швидку реакцію на зовнішні фінансові потрясіння.

В другому розділі було відзначено високу ризикованість політичних подій, нестабільність законодавчої бази, незначний прогрес в рейтингах сприяння корупції. Щодо економічних чинників наголошено на нестабільній валюті, ризикованих трансформаційних змінах економічних процесів, до яких бізнес може пристосовуватися з суттєвими проблемами, або ж взагалі скорочуючи обсяги операційної діяльності (ТОВ «ТДСК» в 2014-2015 роки відзначалися саме такими тенденціями). Відзначено великий потенціал національних підприємств з ціллю участі та розвитку GVC (глобальних виробничих ланцюгів створення продукції), але недостатньою політичну волю, та нестабільну політико-економічну ситуацію (див.табл. 2.1, 2.2 PEST) які стають на шляху їх інтеграції.

В третьому розділі неможливо не відмітити головну проблему підприємств малого бізнесу, які не приділяють достатньої уваги маркетинговій політиці, не розроблюючи маркетингову стратегію, та не вживають заходи підвищення ефективності представлення продукції на ринку та донесення актуальної інформації до цільового споживача. Мною було розроблено заходи які потенційно спровокують ріст попиту на продукцію та популяризацію підприємства на внутрішньому ринку товарів. Запорука успіху на національному ринку – можливість промислової кооперації з міжнародними партнерами, не тільки в сфері імпорту, а й налагодженні спільних виробничих ланцюгів.

Неефективна секторальна політика України, провокує невідворотні зміни в структурі національної економіки, неефективний розподіл економічних ресурсів блокує розвиток національного виробника, та створює

негативний внутрішній клімат для малого та середнього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. РОЗПОРЯДЖЕННЯ КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1017-р Про схвалення Експортної стратегії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>
3. Азарян О. М. Концепція управління потенціалом підприємства на основі інтегрального маркетингу // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер. : Економічні науки. 2012. Вип. 24. С. 128- 132.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – Мн.: Центр экономики и маркетинга. 1996. – 208 с.
5. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://pidruchniki.com/13820322/ekonomika/analiz_likvidnosti_platospromozhnosti_pidpriyemstva
6. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів /І.В. Багрова – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
7. Барсукова Ю.Г. Аутсорсинг маркетингової діяльності як основа управління конкурентоздатністю підприємств в сучасних ринкових умовах // Ефективна економіка. 2015. №[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_17
8. Блайх Е. Кооперація дозволяє зробити малий і середній бізнес успішним [електронний ресурс]/ Ерік Блайх // Науково-практичний коментар до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” та суміжних правових актів. – Київ : ВАІТЕ, 2013. – 212 с. –режим

- доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/>
9. Бланк І.О.. Управління фінансами підприємств: Підручник. – К.: Київ.нац.торг.-економ. ун-т, 2006. – 780с.
 10. Дугінець Г.В., Монографія «Глобальні ланцюги вартості». – КНТЕУ,2018 – 600 с.
 11. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, таблицях: Учебное пособие. - Мн.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
 12. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
 13. Зінов'єв Ф. В. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2008. - № 6. - С. 88-92
 14. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов // Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури – К: «Центр учбової літератури», 2009. – 725 с. [1, 176].
 15. Кневець О. Глобалізація. Державна підтримка – рука допомоги чи ведмежа послуга? [Електронний ресурс]: Офіційний веб-портал Федерація професійних спілок України №9(213) від 5 березня 2004 р. / О. Кневець. – Режим доступу: <http://www.fpu.org.ua>.
 16. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>
 17. Кулакова С. Ю. Методологічні аспекти управління оборотними засобами підприємства [Електронний ресурс] / С. Ю. Кулакова, // Ефективна економіка. — 2013. — № 11. — Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2516>.
 18. Котлер Ф. Основи маркетингу. - Мн., видавництво: «Прогрес» , 1991.
 19. Мельник Т., Пугачевська К. Перспективи імпортозаміщення в Україні / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 2. – С. 16–32.

20. Митрофанов Г.В., Фінансовий аналіз: навч. посібник – К.: КНТЕУ, 2002-301с.
21. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. / Б.М. Мізюк – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544 с.
22. П.Ф. Друкер. Бизнес и инновации - Мн.: «Вильямс», 2007г.
23. Пабат О.В. Економічна безпека держави: інноваційні фактори : [монографія] / О.В. Пабат. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. – 168 с
24. Розвиток транспорту з метою відновлення і зростання української економіки : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук О.І. Никифорук ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2018. – 200 с., табл.;
25. Самуельсон П.Э. Микроэкономика / пер. с англ. О.Л. Пелявского. - Мн.: Вильямс, 2009. - 752 с.
26. Старостіна А.О. Формування конкурентних переваг підприємств на міжнародних ринках / А.О. Старостіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 5. – С. 13-18
27. Торговий дом складская техника, сфера деятельности [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://skladtex.com.ua/about_us
28. Фатхутдінов Р. А. Управління конкурентоспроможністю організації : підручник / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осов-ська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
29. Фалович В. А // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. - 2016. - № 847.С. 170177. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2016_847_28
30. Global value chains: challenges, opportunities, and implications for policy [Electronic resource] // OECD, WTO and World Bank Group Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting. — Electronic data. — [Sydney, Australia: 2014]. — Mode of access: World Wide Web:

http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf (viewed on February 11, 2016). – Title from the screen.

31. Knoema Enterprise Data Solutions Світовий Атлас Даних [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Украина>

32. The IT Industry Competitiveness Index [Електронний ресурс] // Economist Intelligence Unit. — Electronic data. — [Business Software Alliance, 2011]. — Режим доступу access: <http://globalindex11.bsa.org/country-table/>

33. Trade Map, World statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.trademap.org/tradestat>

Додатки

Додаток 1

Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства

2014-2018 рр.

Додаток 2

Аналіз динаміки активів ТОВ «ТДСК» в 2014-2018 рр.

Стаття	2014	2015	2016	2017	2018	Абс.в. 2018/2014 + або -	Відносне 2018/2014 %
Необоротні активи:							
Основні засоб	26,3	11,3	47,0	43,5	338,8	312,5	1188 %
-Первісна вартість	304,3	300,5	266,5	278,9	532,2	227,9	74,9 %
-Знос	278,0	289,2	219,5	235,4	193,4	-84,6	-43,7%
Всього необоротних активів	26,3	11,3	47,0	43,5	338,8	312,5	1188%
Оборотні активи:							
Запаси	791,4	1075,7	1373,1	1794,8	1768,0	976,6	123,4%
Дебіторська заборгованість за продукцію	86,7	111,3	161,9	1040,0	162,7	76	87,6%
Інша поточна дебіторська заборгованість	31,1	30,1	6,2	6,5	23,9	-7,2	-30,1%
Поточні фінансові інвестиції	0	256,0	100,0	630,0	430,0	430,0	430%
Гроші та їх еквіваленти	106,1	93,4	5,0	431,0	272,6	166,5	156,9
Інші оборотні активи	21,7	93,4	41,2	130,2	16,0	-5,7	-35,6%
Всього за розділом	1037,0	1658,9	1687,4	4032,5	2673,2	1636,2	157,7%
Баланс	1063,3	1670,2	1734,4	4076,0	3012,0	1948,7	183,2%

Джерело: розраховано автором на основі [Додаток 1]

Додаток 3

Аналіз динаміки пасивів підприємства ТОВ «ТДСК» в 2014-2018 рр.

Стаття	2014	2015	2016	2017	2018	Абс.в. 2018/2014 + або -	Відносне 2018/2014 %
Власний капітал							
Зареєстрований капітал	23,7	23,7	23,7	23,7	23,7	0	0%
Нерозподілений прибуток	507	642,7	1026,0	1590,1	2003,2	1496,2	195,1%
Усього за розділом I	530,7	666,4	1049,7	1613,8	2026,9	1496,2	181,9%
Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість за: товари та послуги	399,4	734,4	524,4	2055,8	656,6	257,2	-55,2%
Розрахунки з бюджетом	66,9	152,3	145,3	222,0	183,9	117	74,8%
У т.ч. з податку на прибуток	31,8	63,7	132,6	166,7	148,6	116,8	267,2
Розрахунки зі страхування	15,4	18,6	0,5	38,4	28,0	12,6	-22,2%
Розрахунки з оплати праці	27,2	84,0	1,7	132,5	88,1	60,9	123,9
Інші поточні зобов'язання	23,7	14,5	12,8	13,5	28,5	4,8	-393,7%
Усього за розділом III	532,6	1003,8	684,7	2462,2	985,1	452,5	-17,7%
Баланс	1063,3	1670,2	1734,4	4076,0	3012,0	1948,7	83,2%

Джерело: Розраховано автором на основі [Додаток 1]