

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«СПІВРОБІТНИЦТВО СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСА З ТНК»
(на матеріалах ТОВ «Український електротехнічний стандарт»,
м. Київ)

Студента 2 курсу, 10 групи,
спеціальності 292 «Міжнародний
бізнес»
спеціалізації «Міжнародні
економічні відносини»

Томашенко Оксана
Сергіївна

підпис

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
підприємств

Калюжна Наталія
Генадіївна

підпис

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

Онищенко Володимир
Пилипович

підпис

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ДІНТЕРНАЛ ЕД’ЮКЕЙШН” ТА СПІВРОБІТНИЦТВА З ТНК «ПІРСОН».....	5
1.1. Аналіз показників виробничо-господарської діяльності ТОВ “Дінтернал Ед’юкейшн”.....	5
1.2. Аналіз міжнародного співробітництва ТОВ “Дінтернал Ед’юкейшн” з ТНК «Пірсон».....	13
Висновки до розділу 1.....	18
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ “ДІНТЕРНАЛ ЕД’ЮКЕЙШН”.....	19
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу.....	19
2.2 Вибір компанії-торгового партнера ТОВ “Дінтернал Ед’юкейшн” серед дочірніх компаній ТНК «Пірсон».....	25
Висновки до розділу 2.....	30
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД’ЮКЕЙШН» З ТНК «ПІРСОН».....	32
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення співробітництва ТОВ “Дінтернал Ед’юкейшн” з ТНК «Пірсон».....	32
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів.....	37
Висновки до розділу 3.....	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	46
ДОДАТКИ.....	51

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах динамічних змін зовнішнього та внутрішнього економічного середовища дослідження визначається тим, що співробітництво суб'єктів малого бізнесу з ТНК стає поширеною тенденцією, зокрема у напрямках постачання, маркетингу та інноваційної діяльності. Суть такої співпраці полягає у задоволенні інтересів малих підприємств та ТНК. Важливість співробітництва малих підприємств з ТНК полягає в здешевленні розвитку інновацій, збереженні робочих місць, диверсифікації продукції, підтримці малих підприємств і наданні доступу ТНК до ринку. Актуальність даної теми обумовили зміни, які спостерігаються у міжфірмовому співробітництві.

Однак наявність прорахунків та недоліків при налагодженні співпраці між суб'єктами малого бізнесу та транснаціональними корпораціями, нехтування факторами зовнішнього середовища міжнародного бізнесу, не приділення належної уваги організації та реалізації імпортої діяльності призводять до зниження ефективності діяльності та прибутку підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Наукова проблематика здійснення співробітництва між суб'єктами малого бізнесу та ТНК була в центрі уваги багатьох науковців. Серед них К. Альвстам, Дж. Баттат, Н. Безродна, Дж. Дюннінг, І. Іварсон, С. Лундан, А. Максименко, І. Франк та інші. Водночас, недостатньо дослідженими залишаються актуальні проблеми співпраці суб'єктів малого бізнесу з транснаціональними корпораціями, зокрема, шляхом дистриб'юторської діяльності. Важливою є розробка системи ефективного управління співробітництвом суб'єктів малого бізнесу з ТНК. Усе зазначене засвідчує необхідність і актуальність теми даного дослідження.

Мета випускної кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні теоретичних основ та розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності співпраці суб'єкта малого бізнесу з транснаціональною корпорацією.

Досягнення мети забезпечується реалізацією таких завдань:

- надати загальну характеристику розвитку підприємства та досвіду співпраці з транснаціональною корпорацією;
- здійснити аналіз здійснення дистриб'юторської діяльності на підприємством;
- обґрунтувати напрями розвитку співробітництва суб'єкта малого бізнесу з транснаціональною корпорацією та заходи з їх удосконалення;
- здійснити розрахунок ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності співпраці суб'єкта міжнародного бізнесу ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК «Пірсон».

Предметом дослідження є теоретичні засади та прикладний інструментарій підвищення ефективності співпраці суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК «Пірсон».

Методи дослідження базуються на загальних теоретичних положеннях щодо сутності і принципів дистриб'юторської діяльності підприємства. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: теоретико-методологічний, абстрактно-логічний,

Інформаційними джерелами дослідження виступили законодавчі та нормативні акти з питань дистриб'юторських операцій, спеціальна література з проблем співпраці суб'єктів малого бізнесу з ТНК та оперативні дані підприємства, які характеризують результати його діяльності.

Практичне значення одержаних результатів. Основні висновки та практичні рекомендації дипломної роботи можуть бути застосовані в практиці підприємств для забезпечення ефективності їх дистриб'юторської діяльності. Розраховано економічний ефект від впровадження пропозицій, наданих у третьому розділі дипломної роботи.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Співробітництво суб'єкта малого бізнесу з транснаціональними корпораціями», яку опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН» ТА СПІВРОБІТНИЦТВА З ТНК «ПІРСОН»

1.1. Аналіз показників виробничо-господарської діяльності ТОВ

«Дінтернал Ед'юкейшн»

Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» засновано 1998 року як спільне українсько-британське представництво, що постачає навчальну літературу англійською мовою на український ринок [21].

Відтоді компанія Dinternal Education перетворилась на освітньо-методичний центр навчання англійської мови в Україні.

Етапи становлення компанії:

1998 рік – заснування компанії Pearson-Dinternal.

2010 рік – відкриття відділень в Одесі, Львові та Харкові.

2013 рік – зміна назви на Dinternal Book («Дінтернал-Книга»).

2017 рік – компанія розширює діяльність та змінює назву на освітньо-методичний центр Dinternal Education («Дінтернал Ед'юкейшн») [18].

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» співпрацює з низкою британських видавництв. Головним партнером і досі залишається видавництвом Pearson (Longman). ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» є єдиним офіційним дистриб'ютором книг видавництва Pearson в Україні [21].

Компанія пропонує широкий вибір підручників з англійської мови, зокрема з ділового мовлення, словники, граматичні довідники, екзаменаційні курси, методичну й художню літературу, книжки для читання, мультимедійні посібники, відеоматеріали тощо [24].

Шон Патрік Харті – засновник та директор Міжнародного освітньо-методичного центру Dinternal Education [36].

Мета компанії – швидке реагування на зміни в освітній системі та покращення якості викладання англійської мови. ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» надає потрібну інформацію тим, кому англійська мова потрібна у

навчанні, роботі, бізнесі та повсякденному житті [21].

Найбільші досягнення ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн»: компанія – найбільший постачальник сучасної навчальної літератури англійською мовою на українському ринку та єдиний офіційний дистриб'ютором книг видавництва Pearson в Україні.

Напрями діяльності компанії Dinternal Education:

- забезпечення навчальних закладів літературою та іншими матеріалами англійською мовою;
- надання інформації і проведення безкоштовних презентацій і методичних семінарів у навчальних закладах;
- забезпечення вчителів календарними планами;
- організація книжкових ярмарків.

Together we go more – слоган компанії Dinternal Education.

Структура компанії:

- відділ зовнішньоекономічної діяльності та логістики;
- відділ продажів;
- відділ маркетингу;
- фінансовий відділ;
- методичний відділ;
- відділ обслуговування клієнтів;
- IT відділ [21].

З метою дослідження економічного потенціалу конкурентного розвитку компанії ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» необхідно провести аналіз фінансових показників розвитку.

Інформаційною основою проведення аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» є фінансова бухгалтерська звітність. Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» надані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Аналіз основних економічних показників господарської діяльності підприємства ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за період 2014-2018 рр.

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	19 843,4	20 004,4	22 004,4	39 616,6	59 563,6
Чистий прибуток, тис. грн.	9 840,5	9 461,8	7 161,5	1 296,0	6 201,4
Середньорічна вартість:					
необоротних активів, тис. грн.	71,25	82,3	92,3	89,45	105,65
оборотних активів, тис. грн.	11 659,65	12 104,55	12 397,5	16 163, 65	22 724,25
основних засобів, тис. грн.	70,3	81,3	91,3	88,45	104,65
Коефіцієнт фондівдачі	17,80	18,30	18,34	18,46	25,74
Коефіцієнт оборотності активів	1,52	1,69	1,74	1,82	2,60
Коефіцієнт оборотності власного капіталу,	3,08	3,12	3,22	3,32	5,23
Рентабельність діяльності	0,13	0,13	0,13	0,03	0,01

На основі виконаного аналізу розрахуємо відхилення економічних показників господарської діяльності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за 2016/2017 та 2017/2018 рр.

Таблиця 1.2

Аналіз відхилення економічних показників господарської діяльності підприємства ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за 2016/2017 та 2017/2018 рр.

Показники	Відхилення	
	2016 р до 2017 р.	2017 р до 2018 р.
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	17 612,2	19 947
Чистий прибуток, тис. грн.	-5 865,5	7 497,4
Середньорічна вартість:		
необоротних активів, тис. грн.	-2,85	16,2
оборотних активів, тис. грн.	3 766,15	6 560,6
основних засобів, тис. грн.		16,2
Коефіцієнт фондівдачі	-2,85	7,28
Коефіцієнт оборотності активів	0,08	0,78
Коефіцієнт оборотності власного капіталу,	0,1	1,91
Рентабельність діяльності	-0,1	- 0,02

*розроблено на основі Додатків Б-Є

Як видно з Таблиці 1.1 та 1.2, чистий прибуток у 2018 році порівняно із 2017 роком збільшився на 7 497,4 тис. грн., дохід - на 19 947 тис. грн., що свідчить про зростання рівня продажів. Коефіцієнт фондівдачі у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився на 7,2, що свідчить про ефективне використання основних засобів. Середньорічна вартість необоротних активів збільшилась у 2018 році порівняно з 2017 роком на 16,2 тис. грн., включно з основними засобами - на 16,2 тис. грн, а оборотні активи за цей же період збільшились на 6 560,6 тис. грн.

Зростання динаміки активів та пасивів підприємства свідчить про достатню кількість засобів та капіталу суб'єкта господарювання для подальшого функціонування та одержання прибутку.

Розрахуємо та проаналізуємо коефіцієнти ліквідності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за 2016-2018 роки (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Аналіз динаміки показників ліквідності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на
31.12.2014 - 31.12.2018 рр.*

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,41	0,44	0,48	0,65	0,84	0,17	0,19
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,06	0,07	0,08	0,10	0,13	0,02	0,03
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,01	0,01	0,32	0,35	0,31	0,03
Чистий оборотний капітал, тис. грн	-16240,3	-15280,2	-13296,7	-10784,8	-4559,1	2511,9	6225,7

*розроблено на основі Додатків Б-Є

Проаналізувавши табл. 1.3, можна зробити висновок, що коефіцієнт абсолютної ліквідності за аналізований період перевищив нормативне

значення, це свідчить, що підприємство в змозі негайно погасити свої поточні зобов'язання та відображає високий рівень його платоспроможності. Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності) на підприємстві у 2018 році порівняно з 2016 роком збільшився на 0,36. Коефіцієнт швидкої ліквідності свідчить також про незадовільний стан платоспроможності підприємства у 2016 році, складав 0,08. Коефіцієнт збільшився у 2018 році до 0,13, тобто менше нормативного значення і не задовольняє кредиторів підприємства. Частий оборотний капітал дещо зріс у 2018 році, та попри це залишається від'ємним [7, с.68].

В табл. 1.4 предсталені показники платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн».

Таблиця 1.4

Аналіз динаміки показників платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на 31.12.2014 - 31.12.2018 рр.*

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018
Коефіцієнт платоспроможності	2,81	2,67	2,03	1,51	1,18	-0,52	-0,33
Коефіцієнт фінансування	1,98	1,98	1,96	2,95	6, 55	0,99	3,6
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	1,30	1,44	1,03	0,50	0,17	-0,53	-0,33
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,98	0,97	0,99	0,98	0,97	-0,01	-0,01

*розроблено на основі Додатків Б-Є

Коефіцієнт платоспроможності за останні роки зменшувався, проте перевищував нормативне значення, що свідчить про достатню кількість оборотних засобів на підприємстві для покриття поточних боргів. Тому, можна сказати, що баланс підприємства вважається ліквідним.

Розрахуємо та проаналізуємо коефіцієнти ділової активності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за 2016-2018 роки (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Аналіз динаміки показників ділової активності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн за період 2014-2018 рр.*

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,52	1,69	1,74	1,82	2,60	0,08	0,78
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	14,67	15,43	16,44	18,22	23,34	1,78	5,12
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,08	1,06	1,09	1,17	1,62	0,08	0,45
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	23	21	20	18	14	-2	-4
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	290	281	278	258	181	-20	-77
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,18	2,28	2,32	2,41	2,55	0,09	0,14
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	17,80	18,30	18,34	18,46	25,74	0,12	7,28
Коефіцієнт оборотності активів	3,08	3,12	3,22	3,32	5,23	0,10	1,91

*розроблено на основі Додатків Б-Є

З таблиці 1.5 видно, що збільшився коефіцієнт оборотності активів у 2018 році в порівнянні з 2017 роком на 0,78 пункти. Збільшення коефіцієнта оборотності активів говорить про зростання швидкості обороту всіх активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився на 1,91 пункти. Прискорення оборотності сприяє економії та вивільненню коштів з обороту. Строк погашення дебіторської заборгованості у 2018 році зменшився на 4 дні.

Аналіз показників ділової активності показав позитивну динаміку, особливо помітні зміни у показнику строк погашення кредиторської заборгованості (скоротився на 77 днів у 2018 році порівняно з 2017 роком).

В табл. 1.6 предсталені показники рентабельності ТОВ «Дінтернал

Ед'юкейшн».

Таблиця 1.6

Аналіз динаміки показників рентабельності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за період 2014-2018 рр.*

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018
Коефіцієнт рентабельності активів	9,88%	9,65%	8,04%	7,73%	27,16%	-0,31	19,43
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	21%	22%	20%	16%	41%	-4	25
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,13	0,1	0,13	0,03	0,01	-0,1	-0,02
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,33	0,33	0,33	0,04	0,13	-0,29	0,09

*розроблено на основі Додатків Б-Є

Аналіз рентабельності показав позитивну динаміку у показниках коефіцієнт рентабельності активів (зростання на 19, 43%), коефіцієнт рентабельності власного капіталу (зростання на 15%). Негативна динаміка простежується у показниках коефіцієнт рентабельності діяльності (у період з 2016 до 2018 року показник знизився на 0,12), коефіцієнт рентабельності продукції (знизився на 0,2 за період 2016-2018 років). Це свідчить про нестабільність у роботі підприємства та загальне зниження рентабельності діяльності.

Показники майнового стану ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» відображено в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Аналіз динаміки показників майнового стану ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за період 2014-2018 рр.*

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,80	0,80	0,80	0,82	0,87	-0,02	-0,05
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,52	0,45	0,34	0,25	0,09	-0,09	-0,16
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,23	0,21	0,19	0,17	0,12	-0,02	-0,05
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,84	0,81	0,71	0,59	0,56	-0,12	-0,03

*розроблено на основі Додатків Б-Є

Аналіз майнового стану підприємства показав позитивну тенденцію показника коефіцієнта реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства (значне перевищення нормативного показника протягом 2016-2018 років) та негативну тенденцію показників коефіцієнт зносу основних засобів (зростання на 0,07 за період 2016-2018 років), коефіцієнт оновлення основних засобів (спадання на 0,16) та коефіцієнт придатності основних засобів (спадання на 0,7). Це свідчить про недостатність майнового забезпечення виробничо-господарської діяльності для розвитку підприємства [17].

Отже, підприємство ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» здійснює імпорتنу (дистриб'юторську) діяльність на ринку книжкової продукції. Підприємство отримує значні доходи від реалізації продукції, проте рентабельність діяльності та рентабельність продукції має динаміку спадання. Тому, керівництво ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» повинно звертати більше уваги на проблеми рентабельності та ефективності здійснення імпоротної дистриб'юторської діяльності в майбутньому.

1.2. Аналіз міжнародного співробітництва ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК «Пірсон»

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» - офіційний дистриб'ютор підручників видавництва Пірсон в Україні. Компанія здійснює закупівлі у двох відділах ТНК Пірсон: Person Poland та Pearson Great Britain [41]. Близько 80% імпорту припадає на Польщу у зв'язку з відсутністю законодавчих перешкод, а на Великобританію – 20%. У разі імпорту товарів з Великобританії, процес замовлення та логістики значно важчий. ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» займається імпортом навчальної (80%) та художньої літератури (17%). Ще 3% припадає на: початкові іграшки та розвиваючі книги, диски та електронні навчальні платформи (MyEnglishLab, Epanel) [21].

Товарна структура імпорту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» відображено в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Динаміка товарної структури імпорту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за період 2014-2018 рр., %*

Група товарів	Підгрупа товарів	Частка у товарній структурі
1. Навчальна література	підручники з англійської	80%
	підручники з граматики	
	англійські словники	
	методичні книги	17%
2. Художня література	адаптовані книги	
	неадаптовані книги	
3. Додаткові навчальні ресурси	розвиваючі іграшки	3%
	диски	
	електронні навчальні платформи	

*розроблено на підставі [8].

Найбільша частка у товарній структурі ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» припадає на початкову літературу – 80%. Це зумовлено тісною співпрацею

компанії з українськими учбовими закладами, що дозволяє реалізовувати навчальну літературу у великих обсягах. Значно поступається часткою у товарній структурі художня література – 17%. Причиною є обмеженість асортименту та недостатній розвиток виставково-ярмаркової діяльності. Найменша частка у додаткових початкових ресурсів, адже електронні навчальні ресурси лише набувають популярності, а розвиваючі іграшки не є основною спеціалізацією компанії [8].

Динаміка імпорту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» відображена в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Динаміка імпорту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» за період 2014-2018 рр.*

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг імпорту (друков.од.)	190 000	200 500	235 100	255 200	273 750
Обсяг імпорту (млн.грн.)	3,23	3,61	4,46	5,1	6,29

*розроблено на підставі звітності підприємства

За період 2014-2018 рр. обсяг імпорту зріс на 183 750 одиниць друкованої продукції (3 060 000 грн). Такий ріст зумовлений низкою зовнішніх та внутрішніх факторів.

Зовнішні:

- зростання попиту на вивчення англійської мови;
- зростання попиту на складання міжнародних іспитів з володіння англійською;
- зменшення імпорту друкованих видань (включно з англійськими) з Росії.

Внутрішні:

- набуття ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» статусу освітньо – методичного центру;
- налагодження співпраці з дистриб'юторами у 20 містах України;
- зростання кількості онлайн продажів;
- підписання угод про співпрацю з навчальними закладами України.

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» має складські приміщення у Польщі та Великобританії, завдяки чому може здійснювати замовлення та поставки начальної та художньої літератури від різних видавництв.

Імпорт книжкової продукції (художньої) відбувається з Польщі через компанію TBS Poland, з Великобританії через компанію ABEBooks.

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» використовує 2 методи поставок: EdWork та FCE. Для компанії важливо контролювати логістику, а особливо в Україні. Беручи на себе логістичні зобов'язання та території України компанія не лише контролює поставку, а й заощаджує грошові ресурси (співпраця з українськими логістичними компаніями дешевша, ніж з польськими та британськими). Середня частота поставок – 12 разів на рік навчальної літератури та 10 разів – художньої [15].

Також компанія співпрацює безпосередньо з видавництвами у разі відсутності необхідної продукції у компаній-партнерів. Найбільшими з них є: Pinguin, DK, Harper Collins, Usborne.

Конкурентів ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» (табл. 2.2) можна розділити на 2 групи:

- дистриб'ютори інших американських та британських видавництв;
- онлайн-книгарні.

Прямі конкуренти ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» зазначені в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Прямі конкуренти ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн»*

Компанія	Видавництво
1. ТОВ «Лінгвіст»	MM Publications, Cambridge University Press, National Geographic Learning, Collins ELT
2. ТОВ «Макміллан Україна»	Macmillan
3. ТОВ "Якабу"	Cambridge University Press, National Geographic Learning, MM Publications, Collins ELT, Macmillan
4. ТОВ «Буклінг»	MM Publications, Collins ELT, Macmillan
5. ТОВ «Книгарня Є»	Collins, Pinguin

*розроблено на підставі [2]

Перша група конкурентів спеціалізується на продажі навчальної літератури, друга група – переважно художньої [2].

Перша група конкурентів: ТОВ «Лінгвіст», ТОВ «Макміллан Україна».

Сильні сторони першої групи конкурентів:

- співпраця з іноземною ТНК;
- надання освітніх послуг;
- постійна мережа клієнтів;
- імідж міжнародної компанії [11, с.50].

Слабкі сторони першої групи конкурентів:

- обмеженість ринку;
- висока конкуренція на ринку як від прямих конкурентів (дистриб'ютори іноземних видавництв), так і від національних (українські видавництва);
- відчутна сезонність (осінь та кінець весни – максимальний попит на продукцію, літо – значний спад).

Друга група конкурентів: ТОВ "Якабу", ТОВ «Буклінг», ТОВ «Книгарня Є» [2].

Сильні сторони другої групи конкурентів:

- диверсифікована продукція (завдяки відсутності статусу дистриб'ютора одного визначеного видавництва, компанії має змогу реалізовувати одночасно книги різних видавництв);
- широкий ринок та більша кількість потенційних споживачів (не лише ті, хто володіють іноземними мовами);
- менша конкуренція відносно ринку іноземної літератури;
- менша собівартість продукції.

Слабкі сторони другої групи конкурентів:

- відсутність іміджу міжнародної компанії;
- менша кількість постійних споживачів.

Також на українському ринку ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» має низку непрямих конкурентів, яких теж умовно можна розділити на 2 групи:

- видавництва, які друкують навчальні книги (наприклад, ТОВ "Видавництво "Навчальна книга — Богдан");
- видавництва, які друкують художню літературу (наприклад, ТОВ "Видавництво "Старого Лева");
- видавництва, які друкують книги англійською (наприклад, ВГ "Основа").

Непрямі конкуренти-видавництва ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» та їх обсяги виробництва у 2018 зазначені в табл. 1.11

Таблиця 1.11

Непрямі конкуренти-видавництва ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» та їх обсяги виробництва за період 2017-2018 рр.*

Видавничі суб'єкти	К-ть видань, друк од. (2017 рік)	К-ть видань, друк од. (2018 рік)
1. ДП з іноземними інвестиціями "Книжковий клуб "Клуб сімейного дозвілля"	1 128	10 366,3
2. ТОВ "Видавництво "РАНОК"	634	4 535,2
3. Видавництво "Генеза"	364	6 206,4
4. ТОВ "Видавництво "Віват"	345	1 365,1
5. ВГ "Основа"	333	416,4
6. ТОВ "Видавництво "Навчальна книга — Богдан"	312	888,0
7. Науково-виробниче підприємство "Росток А.В.Т."	264	389,6
8. ТОВ "Видавництво Фоліо"	251	765,4
9. ТОВ "Видавництво "Старого Лева"	251	708,5
10. Редакція газети "Підручники і посібники"	220	567,3

*розроблено на підставі [2]

Завдяки статусу ексклюзивного дистриб'ютора видавництва Пірсон в Україні, ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» також отримало змогу співпрацювати з ТНК Пірсон у методичній сфері.

Таким чином, основу імпорту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» складають навчальні книги англійською мовою (80%). Художні книги та додаткові

навчальні ресурси складають лише 20% імпорту та реалізації. Співробітництво з ТНК «Пірсон» включає не лише імпорту діяльність, а й методичну підтримку, що позитивно впливає на імідж компанії на національному ринку.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження імпортерських операцій підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що торговельна фірма ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» - є одним з провідних в країні дистрибуторів автентичної британської літератури. Метою діяльності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» є одержання прибутку шляхом здійснення дистрибуторської діяльності та продажу друкованої книжкової продукції. Предметом безпосередньої діяльності компанії, згідно з КВЕД є: оптова торгівля іншими товарами господарського призначення.

2. Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» здійснює імпортерську дистрибуторську діяльність на ринку англійської літератури. Підприємство отримує значні доходи від реалізації продукції, проте характеризується недостатньо високими показниками рентабельності продукції та рентабельності діяльності. Тому, керівництво ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» повинно звертати більше уваги на оновлення асортименту продукції, проблеми забезпечення рентабельності продукції, та ефективності здійснення імпортерської дистрибуторської діяльності в майбутньому.

3. Розрахувавши коефіцієнти ділової активності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн», можна зробити висновки про його високу ділову репутацію та рівень ефективності використання ресурсів і стабільності фінансово-економічного зростання.

4. Збільшення імпорту художньої літератури є можливістю для збільшення обсягів збуту. Для цього слід розвинути онлайн торгівлю та ярмарково-виставкову діяльність компанії на національному ринку.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ “ДІНТЕРНАЛ ЕД’ЮКЕЙШН”

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу

ТОВ «Дінтернал Ед’юкейшн» - дистриб’ютор продукції ТНК Пірсон. Для розширення асортименту продукції ТОВ «Дінтернал Ед’юкейшн» розглядає ринок Європи, а саме країни, у яких розміщені дочірні компанії Пірсон. До них відносяться наступні країни: Бельгія, Німеччина, Іспанія, Франція, Італія, Нідерланди, Польща, Швейцарія, Великобританія. З Польщею та Великобританією ТОВ «Дінтернал Ед’юкейшн» вже має налагоджену імпорту діяльність. Італія, Іспанія та Франція найбільш віддалені від України країни, що суттєво вплине на вартість перевезення друкованої продукції, тому входять до числа найбільш потенційних партнерів. Розглянемо 4 дочірні компанії ТНК Пірсон, що є привабливими ринками для ТОВ «Дінтернал Ед’юкейшн»: Бельгію, Німеччину, Нідерланди та Швейцарію [41].

Розрахуємо та проаналізуємо макроекономічне середовище Бельгії, Німеччини, Нідерландів та Швейцарії (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розрахунок агрегованого показника за складовою «макроекономічне середовище» за показниками 2018 р.*

Складові бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Макроекономічне середовище	макроекономічна стабільність	4,9	6,1	6,1	6,6
	розмір ринку	4,8	6,0	5,1	7,7
	монетарна свобода	5,32	5,45	5,87	5,77
Всього		15,02	17,55	17,07	20,07
Середнє значення		5	5,85	5,69	6,69

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

За показником макроекономічне середовище найвище середнє значення індикаторів у Швейцарії (6,69), найнижче – у Бельгії (5). Показники всіх 4

країн перевищують 5, що свідчить та стабільне та сприятливе макроекономічне становище, а саме природні і соціальні, економічні та правові умови ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Ступінь економічного лібералізму Бельгії, Німеччини, Нідерландів та Швейцарії проаналізовано та узагальнено в табл. 2.2

Таблиця 2.2

Розрахунок агрегованого показника за складовою «ступінь економічного лібералізму» за показниками 2018 р.*

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Ступінь економічного лібералізму	доступ до внутрішнього ринку	5,29	5,20	5,19	4,60
	доступ на зовнішні ринки	4,44	4,18	4,55	3,71
	ефективність ринку товарів	5,2	5,3	5,5	5,5
	фіскальна свобода	5,13	6,42	6,52	6,73
Всього		20,06	21,1	21,76	20,54
Середнє значення		5	5,27	5,44	5,13

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Найвище значення показника ступінь економічного лібералізму у Нідерландів (5,44), найнижче – у Бельгії (5). Показники обраних країн мають незначну різницю і всі перевищують 5. Отже, ринки зазначених країн характеризуються політичною свободою, свободою торгівлі і конкуренції.

Розрахуємо та проаналізуємо показник інституціональне середовище (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Розрахунок агрегованого показника за складовою «інституціональне середовище» за показниками 2018 р.*

Складові бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Інституціональне середовище	ефективність урядової політики	3,9	5,2	5,2	5,5
	етика та корупція	4,9	5,3	5,9	6,0
	зловживання впливом	4,8	5,3	6,0	5,9
	приватні інститути	5,3	5,3	5,7	6,8
	ефективність і прозорість прикордонного управління	5,99	5,96	6,40	6,13
	право власності	5,68	5,59	6,15	5,96
Всього		30,57	32,65	35,35	36,29
Середнє значення		5,09	5,44	5,89	6,04

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

За показником інституціональне середовище найвище середнє значення індикаторів у Швейцарії (6,04), найнижче – у Бельгії (5,09). Середнє значення індикаторів позитивне у всіх 4 країн, це свідчить про дотримання основоположних соціальних, політичних економічних і юридичних правил учасниками ринку та відсутність тіньової економіки.

В табл. 2.4 предсталений розрахунок показника підприємницьке середовище.

Таблиця 2.4

Розрахунок агрегованого показника за складовою «підприємницьке середовище» за показниками 2018 р.*

Складові бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Підприємницьке середовище	діловий клімат	5,34	5,27	5,39	5,77
	конкурентоспроможність	5,4	5,6	5,7	5,9
	реєстрація підприємства	5,7	2,8	6,2	4,1
	реєстрація власності	1,7	4,1	5,8	6,5
	написання контрактів	5,0	6,0	4,3	4,9
Всього		27,94	29,17	33,69	33,47
Середнє значення		4,65	4,86	5,61	5,57

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Найвище значення показника підприємницьке середовище у Нідерландів (5,61), найнижче – у Бельгії (4,65). Різниця між показниками обраних країн не перевищує 1. Отже, умови усіх 4 ринків характеризуються легкістю ведення бізнесу.

Розрахуємо та проаналізуємо фінансово-інвестиційне середовище обраних країн (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Розрахунок агрегованого показника за складовою «фінансово-інвестиційне середовище» за показниками 2018 р.*

Складові бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Фінансово-інвестиційне середовище	розвиненість фінансового ринку	4,7	5,0	4,6	5,3
	отримання кредитів	4,8	5,3	2,9	4,3
	захист інвесторів	4,9	4,3	4,3	2,9
	свобода інвестицій	5,94	5,59	6,29	4,19
Всього		20,34	20,19	18,09	16,69
Середнє значення		5,08	5,04	4,52	4,17

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

З таблиці 2.5 видно, що найвищий показник фінансово-інвестиційного середовища у Бельгії (5,08), найнижчий – у Швейцарії (4,17). Загалом безпека та надійність фінансово-інвестиційного ринку всіх 4-ьох країн є достатньою для ведення бізнесу.

В табл. 2.6 предсталені показники інфраструктурного середовища Бельгії, Німеччини, Нідерландів та Швейцарії.

Таблиця 2.6

Розрахунок агрегованого показника за складовою «інфраструктурне середовище» за показниками 2018 р.*

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Інфраструктурне середовище	наявність та якість транспортної інфраструктури	5,25	6,05	6,04	5,33
	наявність та якість транспортного сервісу	5,73	5,78	5,88	5,68
	наявність та використання ІКТ	5,82	6,15	6,49	6,17
	інфраструктура електрики та телефонії	6,0	6,1	6,5	6,7
	рівень технологічного розвитку	5,9	6,2	6,3	6,4
	інноваційний потенціал	5,0	5,6	5,6	5,8
Всього		33,7	35,88	36,81	36,08
Середнє значення		5,61	5,98	6,13	6,01

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Аналіз інфраструктурного середовища показав найвищий результат у Нідерландів (6,13) та найнижчий у Бельгії (5,61). Показники всіх 4-ьох країн вищі середніх, що свідчить про якісну транспортну систему, високий рівень технологічного розвитку та інноваційного потенціалу у зазначених країнах.

Показники ринку праці Бельгії, Німеччини, та Швейцарії відображено

в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Розрахунок агрегованого показника за складовою «ринок праці» за показниками 2018 р.*

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Ринок праці	ефективність ринка праці	4,5	5,0	5,1	5,9
	вища освіта та профпідготовка	5,8	5,7	6,1	16
	свобода праці	4,26	3,69	4,21	5,20
Всього		14,56	14,39	15,41	17,2
Середнє значення		4,85	4,79	5,13	5,73

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Аналіз ринку праці показав високі та відносно рівноцінні результати - найвищий показник у Швейцарії (5,73), а найнижчий у Німеччини (4,79). Це свідчить про висококваліфіковані людські ресурси та ефективне законодавство у сфері працевлаштування.

Розрахуємо та проаналізуємо агрегований показник для Бельгії, Німеччини, Нідерландів та Швейцарії (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Розрахунок середнього значення агрегованого показника за 2018 р.*

Складова бізнес-середовища	Бельгія	Німеччина	Нідерланди	Швейцарія
Макроекономічне середовище	15,02	17,55	17,07	20,07
Ступінь економічного лібералізму	20,06	21,1	21,7	20,54
Інституціональне середовище	30,57	32,65	35,35	36,29
Підприємницьке середовище	27,94	29,17	33,69	33,47

продовження таблиці 2.8

Фінансово-інвестиційне середовище	20,34	20,19	18,09	16,69
Інфраструктурне середовище	33,7	35,88	36,81	36,08
Ринок праці	14,56	14,39	15,41	17,2
Всього	162,19	170,93	178,18	180,34
Середнє значення	5,06	5,34	5,56	5,63

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Аналіз агрегованого показника показав незначну різницю у середніх значеннях:

1. Швейцарія – 5,63
2. Нідерланди – 5,56
3. Німеччина – 5,34
4. Бельгія – 5,06.

Як бачимо, різниця між найкращим показником (Швейцарія) та найгіршим (Бельгія) складає 0,57, а показники всіх 4-ьох країн знаходяться у межах між 5 і 6. Такий ступінь сприятливості бізнес середовище є вищим середнього. Це свідчить про те, що обрані країни, де розміщуються дочірні компанії ТНК «Пірсон» - Швейцарія, Нідерланди, Німеччина та Бельгія можна розглядати як потенційних партнерів ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн». Таким чином, при виборі компанії-торгового партнера ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» слід розглядати всі 4 країни та обирати найсприятливішу відповідно до стратегії розвитку компанії та її потреб.

2.2 Вибір компанії-торгового партнера ТОВ “Дінтернал Ед'юкейшн” серед дочірніх компаній ТНК «Пірсон»

Дочірня компанія Пірсон в Німеччині Pearson Studium – найбільш вигідний торговий партнер для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн», зважаючи на

наступні фактори: географічне положення та стратегічна користь від співпраці.

Одним із проектів компанії «Дінтернал Ед'юкейшн» у 2019 році стало розширення сфери діяльності з дистриб'ютора автентичної британської літератури також і на дистриб'ютора німецької автентичної навчальної та художньої літератури.

Перші поставки у 2019 році здійснювались з дочірньої компанії Пірсон у Польщі, але асортимент німецькомовної книжкової продукції з Польщі виявився не відповідним для українського ринку. Це зумовлено різними підходами до навчання, а імпортовані книги були попередньо адаптовані саме для польського ринку. Тому виникла потреба у пошуку іншої дочірньої компанії, яка би могла задовольнити потреби ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» у диверсифікації продукції. Сюди відносимо розширення асортименту книжкової продукції англійською мовою та повне наповнення асортименту книжкової продукції німецькою мовою.

Pearson - провідна освітня компанія у світі. Понад 100 мільйонів людей навчаються за допомогою продуктів Пірсон. Компанія розробляє та постачає власні рішення, які підвищують успіх у навчанні. Як провідний міжнародний постачальник освітніх засобів масової інформації, компанія має 150-річний досвід розробки продукції в 75 країнах.

Вже 10 років під назвою Pearson Studium дочірня компанія Пірсон в Німеччині розробляє амбітну програму підручників, яка об'єднує провідних англійських та німецьких експертів з різних галузей. Окрім перевірених друкованих засобів масової інформації, сьогодні компанія також робить акцент на підтримці процесів навчання та ефективного навчання цифровими продуктами [19].

Pearson Studium публікує лише книги, які ілюструють науковий зміст викладання через різноманітні тематичні дослідження, приклади та вправи. Компанія виробляє як «класичні» книги, так і цифрові освітні продукти.

Широкий асортимент продуктів та послуг компанії базується на досвіді як провідного світового постачальника освітніх засобів масової інформації. Незалежно від того, чи придбати ви класичну книгу для навчання та вправ, друковану книгу чи електронну книгу, чи використовувати онлайн навчання з Pearson MyLabs, Pearson Studium має правильне рішення для різних потреб споживачів. Освітні продукти, які виготовляє Pearson Studium на замовлення іноземних компаній, ідеально відповідають унікальності кожного курсу [19].

Стратегічні пріоритети Pearson Studium:

- збільшувати частку ринку завдяки цифровій трансформації навчального та оціночного бізнесу шляхом переходу від продажу власності на вміст до продажу друкованих чи цифрових послуг.;
- інвестувати у можливості структурного зростання, які сприяють навчанню протягом усього життя, наприклад, професійні сертифікати та ліцензування, віртуальні школи, управління програмами в Інтернеті та вивчення та оцінювання англійської мови;
- стати простішою, ефективнішою та стійкішою компанією, усуваючи дублювання, збільшуючи стандартизацію та покращуючи доступ до продукції та її результатів.

Pearson Studium співпрацює з п'ятьма видавцями вищої освіти для створення CourseSmart – додаток, розроблений для продажу підручників коледжу у форматі eTextbook на загальній платформі. У 2010 році компанія погодилась на 5-річний, 32 мільйонів доларів США, контракт із Міністерством освіти штату Нью-Йорк на розробку тестів для учнів 4–8 класів [19].

GreyCampus співпрацює з Pearson для викладання навчально-методичних рішень брендом Learningware.

Que Publishing, видавниче відгалуження Pearson, засноване у Сієтлі, співпрацює з AARP, щоб розробити та додати до асортименту книг з технології для літніх людей. Серія включає «Мій iPad для старших» та «Мої соціальні медіа для людей похилого віку», має великий попит.

Книжковий ринок Німеччини вирізняється своєю стабільністю. За даними німецького інформаційного агентства KNA, оборот галузі 2018 року сягнув 9,13 мільярда євро. Такими самими ці показники були й роком раніше. Для порівняння: оборот галузі комп'ютерних ігор у Німеччині торік становив 3,51 мільярда євро, кіноіндустрії - 2,93 мільярда євро, музичної індустрії - 1,58 мільярда [31].

У Німеччині щороку видається близько 80 тисяч різних книжок загальним тиражем у майже мільярд примірників. За цим показником країна належить до провідних видавничих націй у світі [40].

Найважливішою галуззю німецького книжкового ринку є роздрібна торгівля книгами, яка відповідає за найбільшу частку обороту галузі за даними біржової асоціації німецької книжкової торгівлі. У 2017 році роздрібні торговці книг принесли близько 4,3 мільярда євро. Але видавці (1,94 мільярда євро) та торгівля поштовими замовленнями, включаючи Інтернет (близько 1,84 мільярда євро), значно сприяли загальному обороту книжкової торгівлі - близько 9,13 мільярда євро. Порівняно з попереднім роком, це було зниження на 1,6 відсотка. Окрім художньої літератури, дитячі та юнацькі книги та путівники - це найпопулярніші групи товарів у німецькій книжковій торгівлі. Інші важливі рушії продажів у цій галузі - це науково-популярні книги та група продуктів «Школа та навчання» [9].

Динаміку продажів книжкової продукції на німецькому ринку у 2013-2019 рр. відображено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка продажів ТОВ книжкової продукції на німецькому ринку за період 2013-2019 рр.*

Рік		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Обсяг продажу (млн. євро)	паперові	8 953	8 615	8 411	8 394	8 170	8 167	7 996
	електронні	583	707	777	882	961	1 071	1 239

*розроблено на підставі [32], [33], [35], [40], [41]

Тенденція продажів демонструє спадання за період з 2015 до 2019 року, що свідчить про перенасичення німецького книжкового ринку. Таким чином, німецькі видавництва зацікавлені в експорті друкованої продукції до зарубіжних країн.

Німецький книжковий ринок у 2018 році підтримував стабільність своїх продажів і навіть зростав. Щорічний результат становить плюс 0,1 відсотка, що є трохи вище результатом, ніж попереднього року, У попередньому 2017 році продажі впали на 3 відсотки.

У 2018 році продажі нехудожніх книг збільшилися на 5,5 відсотка, а також дитячі та юнацькі книги - на 3,2 відсотка порівняно з попереднім роком (зростання на 0,9 відсотка). Однак туристична література втратила 3,2 відсотка, а путівники - 1,2 відсотка [31].

Німецький книжковий ринок є найбільшим у Європі. Показники німецьких видавництв та книгарень стабільно високі: загальноєвропейський обіг останні 10 років складав не менше дев'яти мільярдів євро щороку, більш ніж 1800 видавництв видають близько 80 тисяч різних книжок загальним тиражем у майже мільярд примірників. За цими показниками Німеччина належить до найбільших книжкових націй у світі. Перевершує її в цьому лише Китай та Великобританія [40].

Українському книжковому ринку не властиве перенасичення, а, навпаки, відчувається брак літератури окремих жанрів. Іноземні видавництва мають змогу розширити географію діяльності завдяки виходу на український книжковий ринок.

Так, зростання сумарного накладу книжок, виданих в Україні у 2016 році, порівняно з 2015 роком — на 34,5%, фактично було забезпечено за рахунок значних фінансових видатків із бюджетів різного рівня на видання підручників для учнів 4, 7 і 8 класів загальноосвітніх навчальних закладів.

Середня вартість української книги за відпускнуою ціною видавництва у доларовому еквіваленті за останні роки фактично не змінилася й складає \$3–3,5.

Змінився курс гривні щодо долара, а відповідно і вартість книги в національній валюті. Однак у роздрібній торгівлі вітчизняна книга, порівняно з відпускнуою ціною видавництва, коштує вже в два-три рази дорожче, а іноді й більше. Для пересічного споживача з його рівнем доходу ціна книжок у роздрібній торгівлі є зовеликою. Ціна книг іноземних видавництв часто не набагато перевищує ціну українських видань. Це підтверджує конкурентоспроможність іноземних видань на українському ринку.

Вітчизняні видавництва активно заповнюють жанрові ніші художньої, дитячої літератури та для юнацтва, видань для дозвілля. Останні три роки поступово відроджується вітчизняна ніша нон-фікшн. Однак заповнюється вона переважно перекладними виданнями зарубіжних авторів. Залишаються напівпорожніми ніші спеціалізованої та бізнесової літератури, технічних і технологічних видань, наукових видань з природничих наук, інженерії, архітектури, агротехнологій, спеціалізованих словників сучасної термінології [2]. Саме в цих жанрах виникає можливість продажу видань компанії Пірсон, адже саме навчальна література є її основною спеціалізацією.

Таким чином, співпраця ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК Пірсон є можливістю диверсифікації продукції компанії та виходу на новий мікроринок (ринок німецькомовної літератури) в Україні. Бізнес середовище Німеччини є сприятливим та безпечним для ведення імпоротної діяльності, що мінімізує ризики такої співпраці.

Висновки до розділу 2

1. Аналіз агрегованого показника показав, що, різниця між найкращим показником (Швейцарія) та найгіршим (Бельгія) незначна та не перевищує одиницю. Таким чином, при виборі компанії-торгового партнера ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» можна розглядати всі 4 країни, обравши серед них стратегічно вигідну.

2. Встановлено, що найбільш вигідною для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» найбільш вигідною буде співпраця з дочірньою компанією Пірсон в Німеччині. Причиною є сприятливе бізнес середовище Німеччини та

відповідність продукції для розвитку німецького проекту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн».

3. Аналіз ринку книжкової продукції Німеччини та України показав перенасиченість німецького ринку та дефіцит окремих товарів на українському ринку. Тому співробітництво ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з дочірньою компанією Пірсон в Німеччині буде вигідним для обох сторін.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН» З ТНК «ПІРСОН»

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення співробітництва ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК «Пірсон»

Співробітництва ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з ТНК «Пірсон» триває вже понад 20 років. Основою співробітництва є постачання та реалізація продукції ТНК «Пірсон» на українському ринку. ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» - офіційний дистриб'ютор продукції ТНК «Пірсон» в Україні. Наразі ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» співпрацює лише з дочірніми компаніями Пірсон у Великобританії та Польщі [41]. Одним із способів удосконалення імпортової діяльності підприємства є вихід на новий ринок для імпорту продукції. Результатом такого співробітництва стане розширення асортименту продукції та охоплення нової частки ринку в Україні.

Такі дії нададуть наступні переваги:

- збільшення обороту фінансових ресурсів;
- скорочення адміністративних витрат;
- зменшення нестач продукції;
- розширення асортименту продукції;
- захоплення нової частки ринку в Україні;
- збільшення продажів.

Прикладом такого співробітництва є компанії Індії, які з кінця 90-х років минулого століття почали активно займатись дистриб'юторською діяльністю продукції дочірньої компанії Пірсон (Німеччина). До цих компаній відносяться: Bajaj Trading Co., Inder Book Traders, Parkash Brothers, Saa Enterprises, UBS Publishers Distributors Pvt. Ltd., Tushar publication, Impex International, Need Prakashan Pvt. Ltd., CBS Publishers & Distributors [30].

Корисним для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» буде досвід компаній CBS Publishers & Distributors (Індія) та «Language Просвещение» (Росія), які вже 20 років є дистриб'юторами дочірніх компаній Пірсон.

Створена в 1977 році, CBS Publishers & Distributors Private Limited є Pearson Studium в Індії. CBS Publishers & Distributors - один з найбільших видавців і розповсюджувачів медичних, технічних, інженерних та навчальних книг в Індії. Ці книги в основному використовуються в коледжах, технічних інститутах та інших організаціях. Метою є позитивні зміни в системі освіти, пропонуючи книги, які дають глибоке розуміння. Компанія співпрацює з провідними видавцями світу, такими як Pearson, Oxford та Dover Publications. Компанія має розвинену дистрибуційну мережу на внутрішньому та міжнародному ринках [30].

Компанія «Language Просвещение»:

- ексклюзивний дистриб'ютор і генеральний партнер освітньої компанії PEARSON в Росії;
- центр приймання міжнародних іспитів Pearson PTE Young Learners & PTE General, LCCI;
- російське видавництво навчальної літератури.

Місія компанії - сприяти модернізації та підвищення якості викладання англійської мови в Росії.

Розглянемо схему виходу компанії ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на ринок Німеччини як імпортера на прикладі CBS Publishers & Distributors та «Language Просвещение»:

1. Вибір ринку для імпорту продукції (аналіз привабливості потенційних ринків та вибір найсприятливішого).

Компанія CBS Publishers & Distributors обрала Німеччину як найбільш вигідного партнера для імпорту автентичної німецької літератури в Індію [6].

Відповідно до розрахунку агрегованого показника та урахування майбутніх проектів ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» найбільш привабливою для імпорту продукції є Німеччина.

2. Вибір компанії-партнера на обраному ринку.

Компанія Pearson Studium – єдиний офіційний представник ТНК «Пірсон» у Німеччині, тому її варто обрати компанією-партнером для імпорту німецькомовної книжкової продукції.

3. Вибір умов поставки.

Для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» найвигіднішими є умови поставок FCA та ExWorks, які вона вже використовує при поставці імпортованих товарів з Польщі та Великобританії.

Перевагою поставки товару за умовою ExWorks є те, що Pearson Studium виконуватиме свої обов'язки стосовно поставки, коли передасть товар у розпорядження ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на своєму складі. Для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» краще самостійно відповідати за завантаження товару до транспортного засобу та митне очищення товару для ввезення. Попри можливі збитки й ризики, пов'язані з перевезенням, це мінімізує витрати та надає можливість контролю процесу перевезення.

Перевагою поставки FCA є те, що Pearson Studium відповідатиме за митне очищення для ввезення товару, з моменту передачі його у розпорядження перевізника в узгодженому пункті.

В обох випадках ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» обирає перевезення товару автотранспортом, беручи на себе зобов'язання з доставки товару на українській території. Один із двох запропонованих варіантів поставки буде обраний відповідно до побажань партнера.

4. Визначення об'ємів поставки.

Об'єм перших поставок складатиме 15-20% від об'єму імпортованої британської літератури з Польщі та Великобританії. Саме за таким принципом компанія CBS Publishers & Distributors розпочинала співробітництво з Pearson Studium.

5. Визначення частоти поставок.

З Польщі та Великобританії поставки навчальної літератури відбуваються загалом близько 10 разів на рік, а художньої літератури – 5 разів.

Відповідно, об'єми замовлень з Німеччини будуть у 5 разів меншими, тому поставка навчальної літератури відбуватиметься 3-4 разі на рік, а художньої – 2-3 рази на рік.

5. Надсилання оферти та підписання угоди.

Підписання угоди відбудеться після надсилання оферти та узгодження умов та об'ємів поставок.

6. Вибір продукції.

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» цілком може запозичити схему вибору німецької продукції у компанії «Language Просвещение». Вона включає наступні етапи: (див. Додаток Ж)

- визначення найпопулярнішого сегменту продукції серед англomовного асортименту (для навчальної літератури це будуть підручники та супровідні компоненти для студентів та дорослих);
- аналіз продукції конкурентів (визначення літератури, що користується найбільшим попитом та якої не вистачає на українському ринку);
- аналіз тенденцій у сфері освіти (стандарти та вимоги до навчальної літератури німецькою мовою в Україні);
- оцінка потреб споживачів (ЗВО та курсів, де відбувається вивчення німецької мови в Україні);
- визначення сегменту універсальної навчальної літератури, яку можна використовувати для навчання ЗВО, на курсах та у спеціалізованих;
- для першої поставки варто сфокусуватись на літературі для дорослих, а починаючи з другої поставки замовляти книги для шкільної ланки та зробити організувати першу поставку художньої літератури.

7. Замовлення та поставка в Україну.

ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» має помітну сезонність у роботі, а саме: травень – червень та серпень – вересень є найпопулярнішими місяцями серед споживачів. Відповідно, перша поставка німецькомовної літератури повинна бути вже у березні-квітні в Україні.

8. Реалізація першої поставки літератури.

Протягом перших місяців після початку продажів варто відслідковувати тенденцію та аналізувати вподобання споживачів.

9. Формування наступного замовлення.

Наступне замовлення слід формувати з урахуванням результатів продажів минулої поставки (замовлення популярних товарних позицій), а також побажань споживачів (замовлення нової продукції, на яку є попит).

10. Регулювання цін.

Після перших місяців продажів варто переглянути ціни на товар, адже стане більш зрозумілим попит споживачів та дещо зміниться асортимент продукції. Також це допоможе позбавитись непопулярних товарів, щоб пришвидшити обіг фінансів.

Завдяки диверсифікації продукції ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» отримає ряд переваг:

- покращить управління фінансовими ризиками. Переважну частку прибутку підприємство отримує від реалізації британської літератури. У разі утиснення конкурентами чи погіршення кон'юнктури ринку ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» зможе конкурувати на запасному ринку – ринку німецької літератури. В умовах диверсифікації втрата прибутку від продажу одного виду товару може компенсуватись завдяки одержанню більшого прибутку від іншого виду товару;

- повніше використає свої матеріальні ресурси, адже завдяки виходу на німецький ринок книжкової продукції, компанія зможе відслідковувати нові тенденції у книжковій галузі і удосконалити наповненість асортименту.

До того ж, співпраця з компанією Pearson Studium може не обмежуватись дистрибуцією продукції. Також це можливість співпраці у сфері маркетингу (спільні конкурси, партнерство у виданні навчальної літератури, воркшопи та вебінари) та методичній сфері (написання навчальних матеріалів, запис аудіо- та відео компонентів до підручників). Прикладом такої співпраці з Pearson Poland є серія підручників Fly High Ukraine та щорічний захід Forum for ELT Professionals [28].

Таким чином, впровадження співпраці між ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» та Pearson Studium допоможе вирішити проблему недостатньої диверсифікації продукції та відкриє ряд можливостей: захоплення нової частки ринку, збільшення прибутку, підвищення оборотності капіталу, покращення упізнаваності бренду та співпраця з новими закладами освіти в Україні.

3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Головною метою виходу ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на німецький ринок для імпорту продукції – збільшення продажів та розширення асортименту продукції для захоплення нової частки ринку. Змоделюємо вибір асортименту продукції для першої поставки. Очікується, що замовлення навчальної літератури відбуватиметься 3 – 4 рази на рік, тому замовленої кількості товару повинно вистачити на 4-5 місяців роботи.

Потрібно спланувати замовлення для 5 категорій літератури: бізнес література, медицина, інформатика, природничі науки та інженерія. Сформуємо список товарних позицій для кожної з категорій та розрахуємо орієнтований прибуток ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн». [5, с.111].

1. Зазвичай дочірні компанії ТНК «Пірсон» надають дистриб'юторам знижку 15-20% при замовленні товару від 20 000 одиниць.
2. Враховуючи витрати на транспортування, маркетинг та інші витрати, прибуток від кожної книги складає близько 15% від її на німецькому ринку.
3. Одна поставка книг включає близько 20 000 книг, тому на кожну з категорій споживачів припадає близько 4 000 книг.
4. Для задоволення різних потреб однієї категорії споживачів ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» зазвичай замовляє близько 5 різних підручників, тому у середньому компанія замовляє по 800 книг кожної товарної позиції.

Список товарних позицій сегменту «Бізнес література» наведено в табл.

3.1

Таблиця 3.1

Орієнтований прибуток від продажу сегменту «Бізнес література» у 2020 р.*

Назва товару	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)	Орієнтований прибуток з 1 од. продукції (євро)
Das Business Model Buch	24.95	3,72
Das Leadership Buch	29.95	4,49
Bankwirtschaft (Das Arbeitsbuch)	27.99	4,19
Bankwirtschaft (Grundlagen für Ausbildung, Praxis und Studium)	39.99	5,99
Das Prinzip der Pyramide	49.95	7,49
Всього	172,83	25, 92

*розроблено на підставі [19]

Розрахуємо орієнтований прибуток від продажу книг сегменту «Бізнес література». Нехай курс євро буде рівним 30, тоді $25,92 \text{ євро} * 30 \text{ євро} * 800 \text{ шт} = 622\,080 \text{ гривень}$. У даному сегменті середня ціна на німецькому ринку за книгу - 34,56 євро, що є вищим за середній показником. Частково така ціна обумовлена попитом на літературу бізнес тематики, а також більшість книг з переліку є новинками на ринку [19].

Список товарних позицій сегменту «Медицина» наведено в табл. 3.2

Таблиця 3.2

Орієнтований прибуток від продажу сегменту «Медицина» у 2020 р.*

Назва товару	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)	Орієнтований прибуток з 1 од. продукції (євро)
Infoflip Präklinische Traumatologie	15.95	2,39
Anatomie Kompaktlehrbuch – Baßg-Ausgabe	19.95	2,99
Anatomie Fotoatlas	19.95	2,99
Anatomie Kompaktlehrbuch	23.99	3,59
Anatomie Malatlas	29.95	4,49
Всього	109,79	16,46

*розроблено на підставі [19]

Розрахуємо орієнтований прибуток від продажу книг сегменту «Медицина». Нехай курс євро буде рівним 30, тоді $16,46 \text{ євро} * 30 \text{ євро} * 800 \text{ шт} = 395\,040 \text{ гривень}$. Середня на німецькому ринку за книгу – 21, 95 євро не

перевищує середню ціну на ринку, тому що обрані книги не є вузькоспеціалізованими, а орієнтовані на ширше коло споживачів.

Список товарних позицій для сегменту «Інформатика» наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Орієнтований прибуток від продажу сегменту «Інформатика» у 2020 р.*

Назва товару	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)	Орієнтований прибуток з 1 од. продукції (євро)
Wissenschaftlich mit Excel arbeiten	13.99	2,09
C++ programmieren im Klartext	13.99	2,09
Wissenschaftlich mit Word arbeiten	13.99	2,09
Wissenschaftlich mit PowerPoint arbeiten	13.99	2,09
UML 2 für Studenten	15.99	2,39
Всього	71,95	10,79

*розроблено на підставі [19]

Розрахуємо орієнтований прибуток від продажу книг сегменту «Інформатика». Нехай курс євро буде рівним 30, тоді $10,79 \text{ євро} \cdot 30 \text{ євро} \cdot 800 \text{ шт} = 258\,960 \text{ гривень}$. Середня ціна на німецькому ринку за книгу у даному сегменті – 14,39 євро, що нижче середнього показника. Також майже всі книги у переліку ідентичні за ціною.

Список товарних позицій для сегменту «Природничі науки» наведено в табл. 3.4

Таблиця 3.4

Орієнтований прибуток від продажу сегменту «Природничі науки» у 2020 р.*

Назва товару	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)	Орієнтований прибуток з 1 од. продукції (євро)
Tutorien zur Physik	16.99	2,54
Basisbuch Analysis	19.99	2,99
Thermodynamik und statistische Physik	19.99	2,99
Analysis	21.99	3,29
Organische Chemie	23.99	3,59
Всього	102,95	15,44

*розроблено на підставі [19]

Розрахуємо орієнтований прибуток від продажу книг сегменту «Природничі науки». Нехай курс євро буде рівним 30, тоді $15,44 \text{ євро} * 30 \text{ євро} * 800 \text{ шт} = 370\,560 \text{ гривень}$. Середня ціна на німецькому ринку за книгу уданому сегменті – 20, 59 євро. Варто зазначити, що книги із сегменту «Природничі науки» теж розраховані на широке коло споживачів, тому що є міждисциплінарними.

Список товарних позицій для сегменту «Інженерія» наведено в табл. 3.5

Таблиця 3.5

Орієнтований прибуток від продажу сегменту «Інженерія» у 2020 р.*

Назва товару	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)	Орієнтований прибуток з 1 од. продукції (євро)
Übungsbuch Elektrotechnik	15.99	2,39
Solidworks Baßg-Ausgabe	19.95	2,99
Tutorien zur Elektrotechnik	19.99	2,99
Physik für Ingenieure	23.99	3,59
Kurzlehrbuch Technische Mechanik	24.95	3,74
Всього	104,87	15,73

*розроблено на підставі [19]

Розрахуємо орієнтований прибуток від продажу книг сегменту «Інженерія». Нехай курс євро буде рівним 30, тоді $15,73 \text{ євро} * 30 \text{ євро} * 800 \text{ шт} = 377\,520 \text{ гривень}$. Середня ціна на німецькому ринку за книгу з сегменту «Інженерія» - 20,97 євро.

Порівняння прибутку в обраних сегментах товарів наведено в табл. 3.6

Таблиця 3.6

Орієнтований прибуток від продажу сегменту обраних сегментів у 2020 р.*

Назва сегменту	Орієнтований прибуток (грн)
Бізнес література	622 080
Медицина	395 040
Інформатика	258 960
Природничі науки	370 560
Інженерія	377 520
Всього	2 024 160

*розроблено на підставі [19]

Проаналізувавши табл. 3.6, можна зробити висновок, що орієнтовано очікується найбільший прибуток від сегментів «Бізнес література» - 622 080 гривень, що складає 30,73% від очікуваного прибутку. Середні показники орієнтованого прибутку у сегментів «Медицина» - 395 040 грн (19,51%), «Інженерія» - 377 520 грн (18,65%) та «Природничі науки» - 370 560 грн (18,30%). Найменший прибуток очікується від сегменту «Інформатика» - 258 960 грн (12,79%). Орієнтований прибуток від продажу однієї поставки товару за 4-5 місяців очікується 2 024 160 гривень.

Порівняння середньої первісної ціни товарів наведено в табл. 3.7

Таблиця 3.7

Середня первісна ціна на товари обраних сегментів у 2019 році*

Назва сегменту	Ціна на німецькому ринку за книгу (євро)
Бізнес література	34,56
Медицина	21, 95
Інформатика	14,39
Природничі науки	20, 59
Інженерія	20,97

*розроблено на підставі [19]

Проаналізувавши таблицю 3.7, робимо висновок, що сегмент «Бізнес література», від якого очікується найбільший прибуток є найдорожчими, тому реальні результати продажів можуть відрізнятись від очікуваних. Разом з тим, саме сегмент «Бізнес література» є найпопулярнішим серед англомовної літератури видавництва Пірсон, тому очікуваним є позитивний результат продажів у лідируючому сегмент [19].

Розглянемо прогностні показники подальшого розвитку підприємства, що вказані у табл. 3.8

Таблиця 3.8

Прогнозні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з урахуванням запропонованих заходів, тис.грн*

Показник	Рік				
	Фактичне значення	Прогнозні значення			
	2018	2019	2020	2021	2022
Дохід від реалізації продукції	59 563,6	62 541,78	66 919,70	72 273,27	78 777,86
Дохід від імпоротної діяльності	53 607,24	56 287,60	60 227,73	65 045,94	70 900,07
Собівартість реалізованої продукції	48 808,6	51 249,03	54 836,46	59 223,37	64 553,47
Чистий прибуток	6 201,40	6 511,47	6 967,27	7 524,65	8 201,86

*розроблено автором

Таким чином, співробітництво з компанією Pearson Studium є можливістю для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» збільшити рівень продажів та розширити частку на ринку.

Висновки до розділу 3

1. Встановлено, що співпраця ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з Pearson Studium вирішить проблему недостатньої диверсифікації продукції у ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн», сприятиме покращенню фінансово-економічних показників компанії та підвищить упізнаваність бренду.

3. Аналіз сегментів продукції Pearson Studium показав, що сегмент «Бізнес література» орієнтовано повинен принести найбільший прибуток серед 5-ти обраних сегментів навчальної літератури.

3. Встановлено, найдорожчим серед обраних сегментів також є «Бізнес література», тому після продажі першої поставки товару допоможуть визначити уподобання споживачів, попит на ринку та скорегують вибір асортименту продукції для майбутніх поставок.

4. Розрахунок орієнтований прибуток від продажу однієї поставки товару за 4-5 місяців визначив суму 2 024 160 гривень у разі повного продажу поставки.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Встановлено, що торговельна фірма ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» - є одним з провідних у країні дистриб'юторів автентичної британської початкової та художньої літератури. Метою діяльності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» є отримання прибутку шляхом дистриб'юторської діяльності та продажу друкованої книжкової продукції. Предметом безпосередньої діяльності компанії, згідно з КВЕД є: оптова торгівля іншими товарами господарського призначення.

2. Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» здійснює імпорту дистриб'юторську діяльність на ринку англійської літератури. Підприємство отримує значні доходи від реалізації продукції, проте характеризується недостатньо високими показниками рентабельності продукції та рентабельності діяльності. Тому, керівництво ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» повинно звертати більше уваги на оновлення асортименту продукції, проблеми забезпечення рентабельності продукції, та ефективності здійснення імпорту дистриб'юторської діяльності в майбутньому.

3. Розрахувавши коефіцієнти ділової активності ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн», можна зробити висновки про його високу ділову репутацію та рівень ефективності використання ресурсів і стабільності фінансово-економічного зростання.

4. Аналіз агрегованого показника показав, що, різниця між найкращим показником (Швейцарія) та найгіршим (Бельгія) незначна та не перевищує одиницю. Таким чином, при виборі компанії-торгового партнера ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» можна розглядати всі 4 країни, обравши серед них стратегічно вигідну.

5. Встановлено, що найбільш вигідною для ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» найбільш вигідною буде співпраця з дочірньою компанією Пірсон в Німеччині. Причиною є сприятливе бізнес середовище Німеччини та

відповідність продукції для розвитку німецького проекту ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн».

6. Аналіз ринку книжкової продукції Німеччини та України показав перенасиченість німецького ринку та дефіцит окремих товарів на українському ринку. Тому співробітництво ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з дочірньою компанією Пірсон в Німеччині буде вигідним для обох сторін.

7. Встановлено, що співпраця ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з Pearson Studium вирішить проблему недостатньої диверсифікації продукції у ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн», сприятиме покращенню фінансово-економічних показників компанії та підвищить упізнаваність бренду. Також це збільшить можливості співпраці у сфері маркетингу та методичній сфері.

8. Аналіз сегментів продукції Pearson Studium показав, що сегмент «Бізнес література» орієнтовано повинен принести найбільший прибуток серед 5-ти обраних сегментів навчальної літератури. Встановлено, найдорожчим серед обраних сегментів також є «Бізнес література», тому після продажі першої поставки товару допоможуть визначити уподобання споживачів, попит на ринку та скорегують вибір асортименту продукції для майбутніх поставок.

9. Розрахунок орієнтований прибутку від продажу однієї поставки товару з урахуванням витрат за 4-5 місяців визначив суму 2 024 160 гривень у разі повного продажу поставки. Таким чином, співпраця ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» з компанією Pearson Studium є можливістю підвищити прибуток компанії та захопити більшу частку ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. Проблеми становлення торгового посередництва в Україні / В. Апопій // Проблеми підприємництва. – 2016. – №6. – С. 29 – 31.
2. Афонін О. Як змінився книжковий ринок в Україні у 2016-2017 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/opinions/knizhnyj-rynok-afonin-333650/>
3. Беззубченко О. А. Оцінка діяльності іноземних ТНК в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Беззубченко // Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка. - 2011. - Вип. 1. - С. 50-56. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu_ek_2011_1_10
4. Безродная Н. И. Инновационные программы ТНК как возможность формирования нового технологического уклада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnye-programmy-tnk-kak-vozmozhnost-formirovaniya-novogo-tehnologicheskogo-uklada>
5. Васильцова С. О. Аналіз ефективності методів визначення ціни на підприємствах дистриб'юторської сфери [Електронний ресурс] / С. О. Васильцова, Т. А. Леус, Д. О. Музика // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2015. - № 59. - С. 109-112. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2015_59_28
6. Глобальна дійова особа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/uk/kategoriyi/ekonomika-y-innovaciyi/globalna-diyova-osoba>
7. Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубєва, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 66-71.
8. Дунська А.Р. Торгові посередники в зовнішньоекономічній діяльності: проблеми визначення та класифікації [Електронний ресурс] / А.Р.

Дунська // Економічний вісник НТУУ “КПІ”. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/taxonomy/term/1184>.

9. Елінг Е., Ніколайчук Х., Особливості німецького книжкового ринку
Особливості німецького книжкового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://p.dw.com/p/AP9D>

10. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

11. Індутна К. Книжковий ринок в Україні: стан розвитку та напрями державного регулювання [Електронний ресурс] / К. Індутна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2009. - № 4. - С. 46-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2009_4_8

12. Колесникова А.Ю. /Сутність управління посередницькою діяльністю / Н. В. Дацій // Україна і світ: діалог мов та культур: збірник тез XI міжнародної науково-практичної конференції, 29-30 березня 2017 р. – Київ: КНЛУ, 2017. – С. 126-128.

13. Левківський В. М. Система міжнародного виробництва ТНК: сучасні особливості та новітні тенденції [Електронний ресурс] / В. М. Левківський // Економічний форум. - 2017. - № 2. - С. 53-58. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_11

14. Максименко А. В Роль інфраструктури підтримки малого підприємництва в системі кластерних утворень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf2/4.pdf>

15. Малий бізнес в системі ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.com.ua/1_231449_maliy-biznes-v-sistemi-tnk.html

16. Медяний В. Один з найбільших у світі: цікаві факти про книжковий ринок Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://p.dw.com/p/3RLNl>

17. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств / Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств

України 28.07.2006р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

18. Офіційний сайт компанії Pearson Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pearson.pl/>

19. Офіційний сайт компанії Pearson Studium [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pearson-studium.de/>

20. Офіційний сайт компанії Pearson United Kingdom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pearson.com/>

21. Офіційний сайт міжнародного освітньо-методичного центру Dinternal Education: <http://elt.dinternal.com.ua/>

22. Переверзєв Є. В. Моделювання взаємодії ТНК з іншими суб'єктами економіки [Електронний ресурс] / Є. В. Переверзєв // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. - 2014. - № 26(1). - С. 24-31. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері_2014_26\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері_2014_26(1)_5)

23. Портал Англійська мова в Україні: <http://www.dinternal.com.ua/>

24. Представництво Пірсон Ед'юкейшн в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pearson.com.ua/>

25. Скавронська І. В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік [Електронний ресурс] / І. В. Скавронська, О. В. Мадараш // Молодий вчений. - 2016. - № 4. - С. 197-200. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_49

26. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/trade>

27. Чижевський П. Український книжковий ринок [Електронний ресурс] / П. Чижевський // Бібліотечний вісник. - 1995. - № 5. - С. 18-19. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bv_1995_5_7

28. Щорічна конференція навчальних закладів-партнерів Pearson [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elt.dinternal.com.ua/index.php?route=information/news&news_id=84

29. Book market revenue in Germany from 2013 to 2022* (in million euros) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/386884/book-market-revenue-germany/>

30. CBS Publishers & Distributors Private Limited [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.indiamart.com/cbspublishers/profile.html>

31. Deutscher Buchmarkt 2018 stabil Deutscher Buchmarkt 2018 stabil [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mdr.de/kultur/deutscher-buchmarkt-100.html>

32. Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/Rankings>

33. Enabling Trade Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf

34. Fostering linkages between Transnational Corporations and Small to Medium-Sized Enterprises in Brazil [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1807-76922011000300003

35. Index of Economic Freedom [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/>

36. Interview with Sean Patrick Harty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elt.dinternal.com.ua/image/data/forTeacher/magazine/interview.pdf>

37. Pearson Distributors/ Retailers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://in.pearson.com/Support/where-to-buy.html>

38. Pearson Higher Education Products [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pearson.com/us/higher-education/products-services-teaching/digital-learning-environments/mylab.html>

39. SME series: linking small businesses with multinational corporations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amcham.be/blog/2018/04/sme-series-linking-small-businesses-multinational-corporations>

40. Statistiken zum Buchmarkt [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://de.statista.com/themen/1069/buchmarkt/>
41. The Global Competitiveness Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>
42. The little guide to Pearson [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pearson.com/content/dam/one-dot-com/one-dot-com/global/Files/about-pearson/little-guide-to-pearson.pdf>
43. Transnational corporations pledge partnerships with small and medium-sized enterprises for development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/press/en/2000/20000811.tad1925.doc.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Результати аналізу фінансового стану ТОВ «дінтернал Ед'юкейшн» на 2018 р

Показники фінансового стану підприємства		2018 рік
Динаміка активів		24 805,0
Динаміка пасивів		24 805,0
Аналіз ліквідності підприємства		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	0,84
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,35
Чистий оборотний капітал, тис. грн	>0	-4 559,1
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства		
Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	>0,5	1,18
Коефіцієнт фінансування	<1	6,55
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,17
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,97
Аналіз ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	2,60
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	23,34
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	1,62
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	14
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	181
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	2,55
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	25,74
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	5,23
Аналіз рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів	збільшення	27,16%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	збільшення	41%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	збільшення	0,01
Коефіцієнт рентабельності продукції	збільшення	0,13
Аналіз майнового стану підприємства		
коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення	0,87
коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	0,09
Коефіцієнт придатності основних засобів	> 0	0,12
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	> 0,3	0,56

Додаток Б

Додаток 1

до положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25

"Фінансово

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

Дата(рік,місяць,ч)

Коди		
2019	01	01
36844438		
8038200000		
за ЄДРПОУ	240	
	46.49	

Товариство з обмеженою відповідальністю "ДІНТЕРНАЛЕД'ЮКЕЙШН"

Територія Печерського району м. Києва

Організаційно-правова форма господарювання

Товариство з обмеженою відповідальністю

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФ Вид економічної діяльності

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон ВАСИЛЯ ТЮТЮННИКА, буд. 16 літера А, м. КИЇВ, 03150

698840

0445

1.Баланс на 31 грудня 2018 р

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,0	1,0
Основні засоби	1010	116,8	92,5
первісна вартість	1011	676,5	749,0
знос	1012	(559,7)	(656,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	117,8	93,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	17 364,5	20 890,7
у тому числі готова продукція	1103	17 354,2	20 880,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 963,9	2 080,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	107,2	290,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	94,7	94,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	222,7	248,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 014,4	1 051,6
Витрати майбутніх періодів	1170	13,5	31,2
Інші оборотні активи	1190	50,8	118,0
Усього за розділом II	1195	20 737,0	24 711,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	20 854,8	24 805,0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	300,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(10 967,0)	(4 765,6)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(10 667,0)	(4 465,6)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	31 326,8	28 630,4
розрахунками з бюджетом	1620	0,1	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	4,2
розрахунками з оплати праці	1630	1,7	19,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	193,2	617,0
Усього за розділом III	1695	31 521,8	29 270,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	20 854,8	24 805,0

2. Звіт про фінансові
результати за
Рік 2018

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	59 563,6	39 619,6	
Інші операційні доходи	2120	7 612,2	1 814,6	
Інші доходи	2240	-	45,5	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	67 175,8	41 479,7	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(48 808,6)	(33 498,6)	
Інші операційні витрати	2180	(12 165,8)	(9 279,1)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(60 974,4)	(42 777,7)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	6 201,4	(1 298,0)	
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6 201,4	(1 298,0)	

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП ХартіШон
Патрік
ЕП Водозаско
Інна
Олександрівна

Харті Шон Патрік

Водозаско Інна Олександрівна

(ініціали, прізвище)

Додаток В

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва



		КОДИ			
		Дата (рік, місяць, число)	2018	01	01
Підприємство	ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН»	за ЄДРПОУ	36844438		
Територія	Печерський район м. Києва	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	за КВЕД	46.49		
Середня кількість працівників, осіб	25				

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 03150, м. Київ, вул. Анрі Барбюса, буд. 16 літера А

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,0	1,0
Основні засоби:	1010	96,3	80,6
первісна вартість	1011	502,7	556,9
знос	1012	(406,4)	(476,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	97,3	81,6
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	10322,3	15254,4
у тому числі готова продукція	1103	10312,0	15243,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1665,5	2957,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	94,7	290,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	94,7	94,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	71,5	107,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	389,5	1073,0
Витрати майбутніх періодів	1170	19,5	17,6
Інші оборотні активи	1190	63,5	-
Усього за розділом II	1195	12626,5	19700,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	12723,8	19782,4

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	300,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(13499,4)	(9669,0)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(13199,4)	(9369,0)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання		-	-
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	25537,7	29133,6
розрахунками з бюджетом	1620	0,8	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	13,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	384,7	4,6
Усього за розділом III	1695	25923,2	29151,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	12723,8	19782,4

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2017 р.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29459,7	22004,4
Інші операційні доходи	2120	7067,0	9490,6
Інші доходи	2240	0,5	0,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	36527,2	31495,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(24782,9)	(19399,0)
Інші операційні витрати	2180	(7913,9)	(19258,2)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(32696,8)	(38657,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	3830,4	(7161,5)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	3830,4	(7161,5)

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП ХартіШон
Патрік
ЕП Воделазко
Інна
Олександрівна

Харті Шон Патрік
(ініціали, прізвище)

Воделазко Інна Олександрівна
(ініціали, прізвище)



Додаток Г

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ **суб'єкта малого підприємства**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
			2017	01	01
Підприємство	ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН»	за ЄДРПОУ	36844438		
Територія	Печерський район м. Києва	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	за КВЕД	46.49		
Середня кількість працівників, осіб	25				
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон 03150, м. Київ, вул. Анрі Барбюса, буд. 16 літера А					

1. Баланс **на 31 грудня 2016 р.**

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,0	1,0
Основні засоби:	1010	86,3	96,3
первісна вартість	1011	492,7	502,9
Знос	1012	(401,1)	(406,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	87,3	97,3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	10002,3	10322,3
у тому числі готова продукція	1103	9882,3	10312,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1600,5	1665,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	74,7	94,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	74,7	94,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	61,5	71,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	370,5	389,5
Витрати майбутніх періодів	1170	15,5	19,5
Інші оборотні активи	1190	43,5	63,5
Усього за розділом II	1195	12168,5	12626,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	12255,8	12723,8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	300,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(12679,7)	(13499,4)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(12379,7)	(13199,4)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	24237,7	25537,7
розрахунками з бюджетом	1620	0,9	0,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	396,9	384,7
Усього за розділом III	1695	24635,5	25923,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	12255,8	12723,8

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2016 р.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22004,4	20004,4
Інші операційні доходи	2120	9490,6	10480,6
Інші доходи	2240	0,7	0,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	31495,7	30485,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19399,0)	(17200,0)
Інші операційні витрати	2180	(19258,2)	(21288,8)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(38657,2)	(38488,38)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	7161,5	(9461,8)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	7161,5	(9461,8)

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Хартішон
Патрік
ЕП Воделазко
Інна (підпис)
Олександрівна
(підпис)

Харті Шон Патрік
(ініціали, прізвище)

Воделазко Інна Олександрівна
(ініціали, прізвище)



Додаток Д

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Підприємство	ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН»	за ЄДРПОУ	2016	01	01
Територія	Печерський район м. Києва	за КОАТУУ	36844438		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	8038200000		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб	25		46.49		
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон 03150, м. Київ, вул. Анрі Барбюса, буд. 16 літера А					

1. Баланс
на 31 грудня 2015 р.

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,0	1,0
Основні засоби:	1010	76,3	86,3
первісна вартість	1011	484,4	492,7
Знос	1012	(390,5)	(401,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	77,3	87,3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	9602,8	10002,3
у тому числі готова продукція	1103	9480,32	9882,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1888,0	1600,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	69,2	74,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	69,2	74,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	58,3	61,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	368,3	370,5
Витрати майбутніх періодів	1170	14,2	15,5
Інші оборотні активи	1190	39,8	43,5
Усього за розділом II	1195	12040,6	12168,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	12040,6	12255,8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	300,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(12540,8)	(12679,7)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(12064,2)	(12379,7)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання		-	-
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23706,7	24237,7
розрахунками з бюджетом	1620	0,9	0,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	397,2	396,9
Усього за розділом III	1695	24104,8	24635,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	12040,6	12255,8

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2015 р.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20004,4	19843,4
Інші операційні доходи	2120	10480,6	10520,4
Інші доходи	2240	0,9	0,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30485,9	30364,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17200,0)	(16380,2)
Інші операційні витрати	2180	(21288,8)	(22258,6)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(38488,8)	(38638,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	9461,8	(9840,5)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	9461,8	(9840,5)

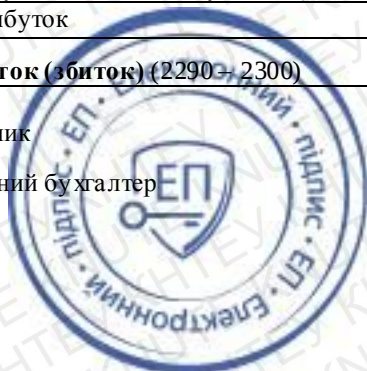
Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Хартішон
Патрік
ЕП Воделазко
Інна (підпис)
Олександрівна
(підпис)

Харті Шон Патрік
(ініціали, прізвище)

Воделазко Інна Олександрівна
(ініціали, прізвище)



Додаток Є

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство ТОВ «ДІНТЕРНАЛ ЕД'ЮКЕЙШН» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія Печерський район м. Києва за КОАТУУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення за КВЕД _____
 Середня кількість працівників, осіб 25
 Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком
 Адреса, телефон 03150, м. Київ, вул. Анрі Барбюса, буд. 16 літера А

КОДИ		
2015	01	01
36844438		
8038200000		
240		
46.49		

1. Баланс
на 31 грудня 2014 р.

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,0	1,0
Основні засоби:	1010	64,3	76,3
первісна вартість	1011	462,6	484,4
Знос	1012	(388,3)	(390,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	65,2	77,3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	9402,5	9602,8
у тому числі готова продукція	1103	9270,22	9480,32
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1340,5	1888,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	67,1	69,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	67,1	69,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	54,4	58,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	364,5	368,3
Витрати майбутніх періодів	1170	12,1	14,2
Інші оборотні активи	1190	37,6	39,8
Усього за розділом II	1195	11278,7	12040,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	11278,7	12040,6

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	300,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(12460,8)	(12540,8)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(12160,8)	(12064,2)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23039,2	23706,7
розрахунками з бюджетом	1620	0,9	0,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	399,4	397,2
Усього за розділом III	1695	23439,5	24104,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	11278,7	12040,6

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2014 р.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19843,4	17642,4
Інші операційні доходи	2120	10520,4	10640,2
Інші доходи	2240	0,9	0,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30364,7	28283,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16380,2)	(14360,5)
Інші операційні витрати	2180	(22258,6)	(24256,7)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(38638,8)	(38617,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	9840,5	(9950,3)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	9840,5	(9850,3)

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Хартиш
Патрік
ЕП Воделазко
Інна (підпис)
Олександрівна
(підпис)

Хартиш Патрік
(ініціали, прізвище)

Воделазко Інна Олександрівна
(ініціали, прізвище)



**Схема виходу компанії ТОВ «Дінтернал Ед'юкейшн» на ринок Німеччини
та ведення імпортової діяльності**

