

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Цінова політика підприємства-суб'єкта ЗЕД

(на матеріалах ТОВ «АВК Палет», м. Київ)

Студента 2 курсу, 3м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Зайця Владислава
Сергійовича

Науковий керівник
д-р. екон. наук,
професор

Мельник Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила Петрівна

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	6
1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	6
1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності виробника ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	4
1.3 Дослідження цінової політики ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	5
Висновки до розділу 1	6
РОЗДІЛ 2 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИКА- СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	1
2.1 Пропозиції щодо політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	2
2.2 Економічне обґрунтування напрямків удосконалення політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ»	2
Висновки до розділу 2	3
ВИСНОВКИ	4
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	5
ДОДАТКИ	6

ВСТУП

Актуальність дослідження. В даний час значення зовнішньоекономічної діяльності (далі - ЗЕД), для підприємства не можна недооцінювати. Українські підприємства не можуть розглядати зовнішній ринок тільки як ще один ринок збуту, тому що існують якісні відмінності в розвитку і стані внутрішніх і зовнішніх ринків, характерні для всіх країн, що розвиваються.

Коли внутрішній ринок відстає за своїм розвитком (включаючи рівень продукції) та інфраструктурі від зовнішніх ринків, ЗЕД здатна надати найбільший вплив на зростання і розвиток підприємства. Для ефективної ЗЕД підприємство повинно мати високі рівні менеджменту, знань і компетенцій персоналу, якості використовуваних ресурсів тощо. Більш того, виникає можливість і необхідність управління рівнем цих характеристик, а, отже, і ефективністю ЗЕД та ефективністю розвитку підприємства через вибір приймаючої країни. Таким чином, ЗЕД займає особливе місце у виробничо-господарській діяльності підприємства.

Однак, практично всі ринкові ніші на зовнішніх ринках не тільки вже заповнені, а й існує надлишкова пропозиція, тобто підприємства, прагнуть потрапити на зовнішні ринки, виявляються в умовах жорсткої конкуренції. Часто навіть висока якість і достатня конкурентоспроможність продукції не можуть гарантувати того, що підприємство займе на конкретному зовнішньому ринку істотну частку.

Багато вітчизняних підприємств в конкурентній боротьбі на зовнішніх ринках мають можливість використовувати, як правило, лише цінові фактори, причому нерідко, щоб закріпитися на закордонному ринку, вдаються до продажу товарів за демпінговими цінами, що в підсумку призводить до негативного іміджу і ринкових втрат.

Ціноутворення є показником кон'юнктури торгового ринку, тобто є складним механізмом. Безперервна спрямованість ціни на споживчий попит, на скорочення їх рівня в конкурентній боротьбі, загострює взаємозв'язок цін з якістю продукту і можливістю післяпродажного гарантійного обслуговування покупців змінними цінами - все це основні принципи ринкового ціноутворення.

Проблеми стратегії і тактики прийняття цінових рішень, регулярно займають уми менеджерів західних і українських компаній, провідну виробничу діяльність. У нинішніх обставинах значимість питань ціноутворення експортних і імпорتنих операцій значно збільшується. Підвищення точності розрахунків цін в контрактах, буде сприяти ефективності укладених угод.

Ефективність компанії, його конкурентоспроможність, обсяг реалізації продукції, численні інші характеристики господарської діяльності, залежать багато в чому від точності визначення ціни. Значимість цієї проблеми полягає в тому, що вірний вибір цінової політики вважається запорукою відмінного економічного стану і стабільності компанії, ефективної реалізації короткострокового і довгострокового планування, до того ж цінова діяльність динамічна, з цієї причини вимагає абстрактного дослідження і оптимального застосування набутих знань.

Основою для написання даної роботи послужили книги, наукові праці і друковані видання українських і зарубіжних вчених. Основною опорою послужили роботи Аверін О.І., Бобишева А.З., Володіна А.А., Горіна А.П., Лорін А.Н., Нант Р., Брігхем Ю.

Мета дослідження спрямована на розробку і дослідження цінової політики підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», що займається зовнішньоекономічною діяльністю

Для досягнення мети поставлені такі **завдання**:

- провести аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «АВК ПАЛЕТ»;
- провести зовнішньоекономічної діяльності виробника ТОВ «АВК ПАЛЕТ»;
- дослідити цінову політику ТОВ «АВК ПАЛЕТ»;
- сформулювати пропозиції щодо політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ»;
- економічно обґрунтувати напрямки удосконалення політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Предметом дослідження є цінова політика на підприємстві ТОВ «АВК ПАЛЕТ», що спрямоване на ЗЕД.

Методи дослідження включають в себе методики економічного, теоретичного, логічного і порівняльного аналізу, синтез, графічний метод.

Теоретичною і методологічною основою дослідження стали розробки провідних зарубіжних і вітчизняних вчених в галузі управління, оцінки ЗЕД на підприємствах.

Інформаційно-емпіричної базою дослідження, що забезпечує репрезентативність вихідних даних, достовірність, надійність і точність висновків, рекомендацій і пропозицій, послужила річна та фінансова звітність підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Практична значимість роботи визначається можливістю зміни внутрішньої організаційної структури для вирішення задач по вдосконаленню цінової політики ЗЕД підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Структура роботи. Дана робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури, додатки.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Досліджуваним підприємством є ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Підприємство займається виготовленням і продажом тари дерев'яної для упаковки, зберігання і транспортування; коробок, ящиків, футлярів дерев'яних з функціональними вставками, а також декоративними та демонстраційними; дерев'яними чанами, бочками, барилами, діжками й цебрами.

Повна назва: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АВК ПАЛЕТ».

Адреса: Україна, 02092, місто Київ, вулиця Алма-атинська, будинок 12.

Код ЄДРПОУ: 39445926.

Основний вид діяльності: 16.24 Виробництво дерев'яної тари.

Види діяльності (додаткові):

16.10 — Лісопильне та стругальне виробництво;

77.39 — Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у;

46.73 — Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;

46.90 — Неспеціалізована оптова торгівля;

49.41 — Вантажний автомобільний транспорт;

52.29 — Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Директор: Кішинька Анатолій Васильович.

Далі проведемо аналіз основних показників діяльності підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», а також їх динаміка подані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка основних економічних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «АВК ПАЛЕТ» у 2017-2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2017	2018	2019	абсолютне, тис. грн.		відносне, %	
				2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	10898,3	18082,7	21344,5	7184,4	3261,8	65,92	18,04
Собівартість реалізованої продукції	8867,6	14194,8	16606,8	5327,2	2412	60,07	16,99
Валовий прибуток	2119,4	4255,8	5118,1	2136,4	862,3	100,8	20,26
Витрати на збут	10832,2	18147,3	21517,7	7315,1	3370,4	67,53	18,57
Інші операційні витрати	1953,4	3914,5	4876,6	1961,1	962,1	100,39	24,57
Прибуток до оподаткування	27,9	54,6	37,3	26,7	-17,3	95,69	-31,68
Чистий прибуток	126,9	248,7	169,9	121,8	-78,8	95,98	-31,68

З таблиці бачимо, що у 2018 р. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та послуг підприємства збільшився на 7184,4 тис. грн., а у 2019 р. спостерігалось його зростання на 3261,8 тис. грн.

Протягом 2017-2018 рр. спостерігається ріст собівартості реалізованої продукції на 8867,6 та 14194,8 тис. грн. відповідно.

Валовий прибуток підприємства збільшився у 2018 р. більш ніж наполовину (на 100,8%), проте позитивним моментом є його зростання у 2019 р. порівняно з 2018 ще на 20,26%.

Прибуток до оподаткування у 2018 році мав тенденцію до збільшення і склав 54,6 тис. грн, а вже у 2019 році знизився на -17,3 тис. грн, що ц відносному значенні складає -31,68%.

Приблизну тенденцію мав і чистий прибуток. У 2017 році склав 126,9 тис грн, у 2018- 248,7, а у 2019 знову знизився і склав 169,9 тис. грн, що менше на -31,68% порівняно з попереднім роком.

Найбільший чистий прибуток ТОВ «АВК ПАЛЕТ» мало у 2018 році, його величина становила 248,7 тис. грн.

Далі проаналізуємо фінансовий стан підприємства протягом 2017 – 2019 років. Показники фінансового стану ТОВ «АВК ПАЛЕТ» представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Показники ліквідності, платоспроможності та ділової активності
ТОВ «АВК ПАЛЕТ» у 2017-2019 рр.**

Показники	Порогове значення	Роки			Відхилення	
		2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Показники ліквідності						
Коефіцієнт покриття	>1	1,2	1,27	2,20	0,05	0,92
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,5	0,67	1,15	0,2	0,65
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0 Збільшення	0,09	0,003	0,03	-0,077	0,017
Чистий оборотний капітал, млн. грн.	>0 Збільшення	1825	1862	5346	37	3484
Показники платоспроможності						
Коефіцієнт платоспроможності	>0,5	0,42	0,49	0,69	0,09	0,19
Коефіцієнт фінансування	<1 Зменшення	1,53	0,97	0,43	-0,55	-0,55
Коефіцієнт забезпечення	>0,1	0,19	0,20	0,55	0,05	0,35

власними оборотними засобами						
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0 Збільшення	0,35	0,3	0,49	-0,05	0,25
Показники ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення	2,05	1,3	1,75	-0,75	0,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення	3,36	2,55	4,56	-0,80	2,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення	6,97	4,46	5,33	-2,51	0,87
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	Зменшення	109	143,14	80,04	34,18	-63,1
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	Зменшення	52,37	81,84	68,48	29,47	-13,36
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Збільшення	3,33	2,03	2,46	-1,30	0,4
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Збільшення	5,62	2,83	2,9	-2,79	0,06

Коефіцієнт покриття є більшим за порогове значення (1) та має тенденцію до зростання у 2017 та 2018 рр. на 0,05 та 0,92 в.п. відповідно. Це є позитивним моментом, так як говорить про зростання здатності підприємства забезпечувати свої

короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів – власних оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2017-2018 рр. є більшим за рекомендоване значення (0,6-0,8) та його величина збільшується на 0,2 та 0,65 в.п. відповідно. Це означає, що платіжні можливості досліджуваного підприємства щодо здатності погашати поточні зобов'язання за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами зростають.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності більший за 0 та зріс у 2018 р. на 0,017 в.п., тому можна стверджувати, що збільшилася частка короткострокових зобов'язань, які підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати наявної дебіторської заборгованості та реалізації інших власних активів.

Величина чистого оборотного капіталу підприємства також збільшується на 37 та 3484 млн. грн. відповідно у 2017-2018 рр., що говорить про зростання різниці між оборотними активами досліджуваного підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями.

Важливість підвищення ліквідності досліджуваного підприємства полягає, з одного боку, в тому, що це забезпечить стабільну фінансову ситуацію в кризових обставинах. З іншого - це один з найважливіших показників для партнерів і потенційних інвесторів.

Існує кілька основних факторів, які впливають на ліквідність. Серед них:

1. Розмір дебіторської заборгованості. Чим менше цей показник, тим більша ліквідність. Домогтися цього можна за рахунок договору-цесії, тобто поступку вимог або передачу права на власність. Іноді доводиться посилювати контроль і договірні вимоги.

2. Прибуток. Чим вищий прибуток компанії - тим більша ліквідність. Ідеального методу для максимізації прибутку немає, так як кожна окрема ситуація залежить від кон'єктури ринку і безлічі факторів, таких як діяльність конкурентів, їх цінова політики, доходи покупців тощо.

3. Структура капіталу підприємства. Капітал сформований за рахунок власних або позикових коштів (довгострокових / короткострокових). Підвищення частини

власних коштів в структурі капіталу, зменшення короткострокових зобов'язань призводить до зростання ліквідності.

4. Матеріальні активи. Підприємству слід нарощувати власні оборотні кошти і знижувати рівень матеріальних активів, особливо запасів.

5. Крім цього, на ліквідність можуть впливати фактори зовнішнього середовища, а саме спад виробництва по всій країні, моральне старіння технологій, банкрутство боржників тощо. У таких випадках негативний ефект від впливу даних факторів можна знизити шляхом емісії акцій для залучення коштів.

Наступне питання полягає в тому, як домогтися поліпшення за всіма попередніми показниками.

Таким чином, зростання ліквідності досліджуваного підприємства свідчить про підвищення його прибутковості.

Якщо у підприємства з'являються певні фінансові труднощі, воно погашає заборгованість набагато повільніше; вишукуються додаткові ресурси (короткострокові банківські кредити), відкладаються торгові платежі тощо.

Якщо короткострокові пасиви зростають швидше, ніж оборотні активи, коефіцієнт поточної ліквідності зменшується, що означає (в незмінених умовах) наявність у підприємства проблем з ліквідністю.

Величина коефіцієнта платоспроможності у 2016 р. є меншою за критичне значення (0,5), проте у 2017 та 2018 рр. показник був більшим.

Це говорить про збільшення частки короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яку воно може сплатити за рахунок власних першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто зростання спроможності підприємства негайно погасити власну короткотермінову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансування у 2017 р. є більшим за критичне значення (1), проте у 2018 та 2019 рр. його величина зменшилася на 0,55 та 0,55 в.п. відповідно, а показник був меншим за максимальне рекомендоване значення. Це говорить про зменшення залежності досліджуваного підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами є більшим за мінімальне критичне значення (0,1) та збільшився у 2017 та 2018 рр. на 0,05 та 0,35

в.п., тому варто відзначити, що структура відношення власних оборотних коштів до усієї величини оборотних коштів є задовільною, а зростання величини показника є свідченням непоганого фінансового стану підприємства і його спроможності здійснювати незалежну фінансову політику.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2017-2019 рр. є більшим за критичне значення (0), а його збільшення на 0,25 в.п. у 2019 р. є свідченням зростання здатності підприємства підтримувати необхідний рівень власного оборотного капіталу та поповнювати оборотні кошти у разі потреби за рахунок власних джерел.

Зазначимо, що платоспроможність та ліквідність є основними характеристиками фінансового стану досліджуваного підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Слід розмежовувати платоспроможність підприємства, тобто очікувану здатність в кінцевому підсумку погасити заборгованість, і ліквідність підприємства, тобто достатність наявних грошових і інших засобів для оплати боргів в поточний момент. Однак на практиці поняття платоспроможності та ліквідності, як правило, виступають в якості синонімів.

Важливим показником, що характеризує платоспроможність і ліквідність підприємства, є власний оборотний капітал, який визначається як різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями. Підприємство має власний оборотний капітал доти, поки оборотні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Цей показник також називають чистими поточними активами.

У більшості випадків основною причиною зміни величини власного оборотного капіталу є отриманий організацією прибуток (або збиток).

Зростання власного оборотного капіталу, викликаний випередженням збільшення оборотних активів в порівнянні з короткостроковими зобов'язаннями, зазвичай супроводжується відтоком грошових коштів. Зменшення ж власного оборотного капіталу, що спостерігається, якщо зростання оборотних активів відстає від збільшення короткострокових зобов'язань, як правило, обумовлюється отриманням кредитів і позик.

Власний оборотний капітал повинен без труднощів трансформуватися в грошові кошти. Якщо ж в оборотних активах велика питома вага важкореалізованих їх видів, це може знижувати платоспроможність підприємства.

Стійке фінансове становище підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю.

Ділова активність підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» проявляється через розширення ринків збуту продукції/ послуг, підтримки ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), що характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства. Ділову активність підприємства характеризують показники ефективності використання робочої сили, основних виробничих фондів, оборотного капіталу, фінансових ресурсів тощо.

Ділова активність підприємства - це результативність роботи підприємства порівняно з величиною авансованих ресурсів або величиною їх споживання в процесі виробництва. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, в першу чергу, в швидкості обороту його засобів. Аналіз ділової активності підприємства займається вивченням різних рівнів і динаміки коефіцієнтів оборотності оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності активів збільшився на 0,5 в.п. у 2018 р., що є свідченням зростання швидкості обороту сукупного капіталу досліджуваного підприємства, тобто зростання кількості повного циклу виробництва та обігу, що приносить відповідний ефект у формі прибутку, або зростання кількості грошових одиниць реалізованої продукції, що принесла кожна одиниця активів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс у 2018 р. на 2,01 в.п., що є позитивним моментом, оскільки є свідченням зростання швидкості оплати заборгованості досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 р. збільшився на 0,8 в.п., тому можна говорити про зростання кількості обертів за рік коштів, вкладених в розрахунки. Негативним моментом є зменшення величини цього показника у 2017 р. на 2,01 в.п.

Строк погашення кредиторської та дебіторської заборгованості зменшився у 2018 р. відповідно на 63,1 та 13,36 днів, і це є позитивним моментом.

Коефіцієнт оборотності основних засобів зменшився у 2017 р. на 1,30 в.п., що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів досліджуваного підприємства, проте у 2018 р. його величина збільшилась на 0,4 в.п..

Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився на 2,79 в.п. у 2017 р., і це є негативним явищем, так як свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу досліджуваного підприємства.

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

Абсолютна сума прибутку не характеризує рівень ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами.

Отримані на основі розрахунків показники представлені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Аналіз показників прибутковості ТОВ «АВК ПАЛЕТ» у 2017 - 2019 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Рентабельність реалізації продукції)	0,19	0,23	0,23	0,04	0,004
Рентабельність витрат	0,23	0,29	0,30	0,06	0,008
Загальна рентабельність діяльності	0,11	0,01	0,007	0,002	-0,005

Зростання коефіцієнта рентабельності витрат на 0,06 в.п. щороку протягом 2017 - 2018 рр. свідчить про зростання ефективності використання підприємством власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, у 2017 - 2018 рр., а у 2019 році цей показник зріс на 0,008.

Збільшення коефіцієнта рентабельності діяльності на 0,002 в.п. щороку – свідчення зростання ефективності господарської діяльності підприємства у 2017 - 2018 рр., але у 2019 році цей показник зменшився на -0,005, що не дуже гарно діяльності підприємства.

Зростання на 0,04 в.п. щороку у 2017 - 2018 рр. коефіцієнта рентабельності продукції – свідчення зростання ефективності реалізації продукції підприємства, а також у 2019 році зростання було на 0,004.

Отже, можна зробити висновки про стійкий фінансовий стан підприємства.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності виробника ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Дане підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, зокрема імпорту готової продукції, сировини, обладнання та експорт готової продукції. Іноземними партнерами підприємства є Росія та Польща.

Для дослідження імпортової діяльності підприємства вирішено розглянути співпрацю з Росією. ТОВ «АВК ПАЛЕТ» імпортує з Росії наступну продукцію: дерево, картон.

Щорічно компанія ТОВ «АВК ПАЛЕТ» збільшує обсяги імпорту використовуваної сировини приблизно на 2-3 тонн.

На рис.1.1. показано товарну структуру імпорту компанії у 2019 р., де можна побачити, що найбільшу частку імпортованих товарів становить дерево, а саме 64% всього обсягу імпорту, картон - 36%.

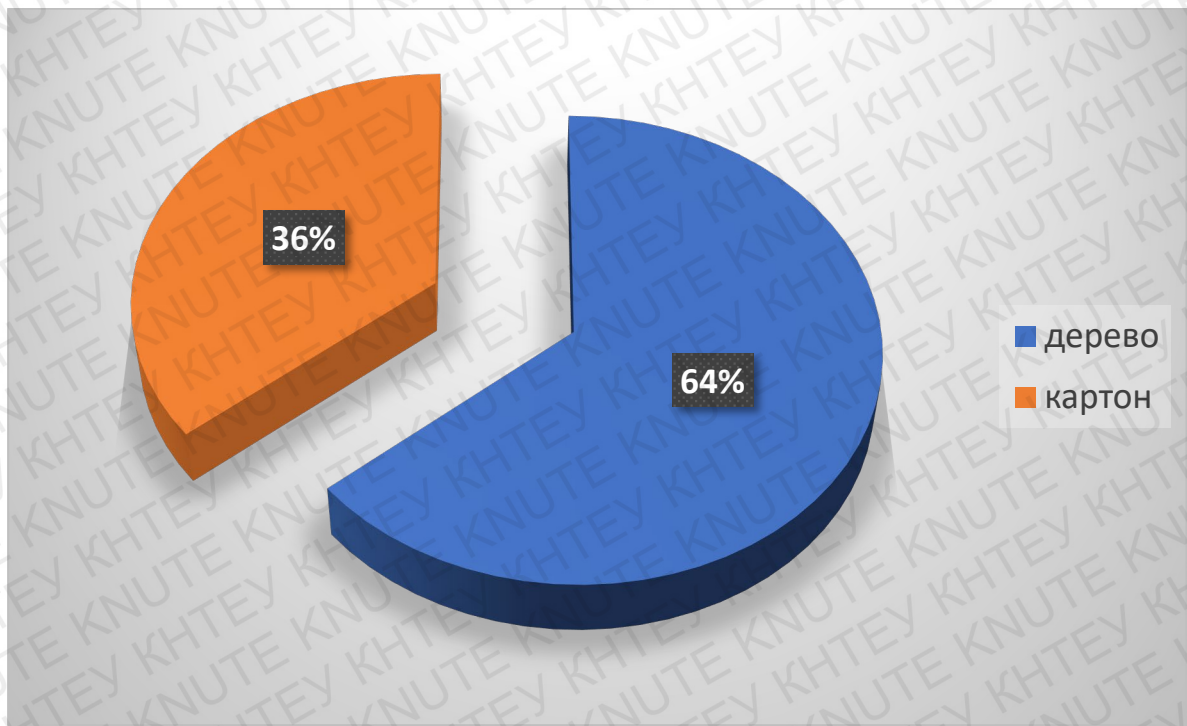


Рис. 1.1. Товарна структура імпорту ТОВ «АВК ПАЛЕТ» з Росії
за 2019 р., %

За останні три роки обсяги імпорту компанії зростали приблизно однаковими темпами, незважаючи на вплив фінансово-економічної кризи. Динаміку імпорту дерев'яної продукції, як основної за обсягами імпорту продукції можна проілюструвати за допомогою Рис. 1.2.

У 2017 р. загальні обсяги імпорту заготівель становили приблизно 4352 тонн., у 2018 р. – 4710 тонн, у 2019 р. – 4956 тонн.

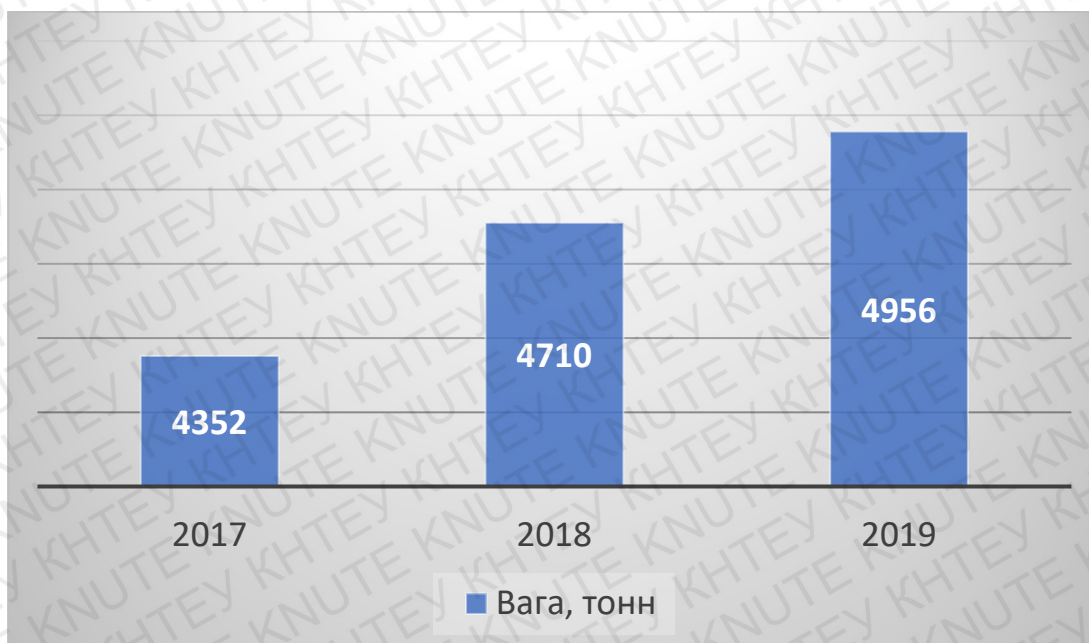


Рис. 1.2. Динаміка імпорту дерев'яних заготівель у 2017-2019 рр.

Далі будемо розглядати показники діяльності ТОВ «АВК ПАЛЕТ», пов'язані з експортом вироблених товарів. Для початку так само зробимо горизонтальний аналіз основних фінансових показників експортної діяльності підприємства.

Таблиця 1.4

**Результати фінансової діяльності підприємства від експортної діяльності,
тис .грн.**

Найменування показника	2017	2018	2019
виручка від ЗЕД	30810	32125	35880
Чистий прибуток від ЗЕД	30100	31520	32410

Таблиця 1.5

**Динаміка основних фінансових показників експортної діяльності ТОВ
«АВК ПАЛЕТ»**

Найменування показника	Виручка			Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Абсолютний приріст виручки від ЗЕД, тис. грн	7656	8950	7952	0,85	0,88
Абсолютний приріст чистої прибутку від ЗЕД, тис. грн.	Чистий прибуток			Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Абсолютний приріст чистої прибутку від ЗЕД, тис. грн.	1640	1785	1985	0,81	0,79

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок про те, що результати фінансової діяльності з експорту так само можна вважати стійкими. У 2019 році спостерігається різке зниження темпів зростання, але попереднього року ситуація була краще і прибуток збільшувався більш високими темпами в порівнянні з темпом зростання виручки.

Найімовірніше несприятливі результати експортної діяльності підприємства в 2019 році пов'язані з тим, що світова економіка в перебувала під впливом безлічі негативних факторів, які позначилися на ринках присутності. Особливо помітний вплив мали такі фактори:

1. Введення економічних санкцій західними країнами проти Росії;
2. Зміцнення долара США;
3. Збройні конфлікти на сході України.

Всі ці події помітним чином вплинули на розвиток підприємства. Це виразилося в негативних темпах приросту основних фінансових показників діяльності, а саме в порівняно зниженні частки чистого прибутку в порівнянні з передбачуваними очікуваннями підприємства.

Далі зробимо структурний аналіз основних фінансово-господарської показників експортної діяльності, для того щоб з'ясувати яку питому вагу чистий прибуток становить в структурі виручки від експорту. Дані зведемо в таблицю 1.6

Таблиця 1.6

Питома вага прибутку в структурі виручки від експорту

Найменування показника	2017	2018	2019
Питома вага чистого прибутку у виручці	21,46	19,95	24,96

З табл. видно, що спостерігається тенденція до зниження питомої ваги в аналізованому періоді. Це говорить про те, що знижується ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Для наочного аналізу структури прибутку і виручки підприємства нижче представлені діаграми питомих ваг прибутку і виручки від експортних операцій в загальній структурі даних показників.

Таблиця 1.7

Питома вага прибутку і виручки від експорту в загальній структурі даних показників

Найменування показника	Чистий прибуток	Питома вага, %
Сумарний чистий прибуток від діяльності на внутрішньому ринку	14535,5	19,7
Сумарний чистий прибуток від ЗЕД	1320	
	Виручка	Питома вага, %
Сумарна виручка від діяльності на внутрішньому ринку	14327,3	26,8
Сумарна виручка від ЗЕД	1146	

З наведеної табл. видно, що великий прибуток для підприємства приносить прибуток від звичайної виду діяльності, але все ж частка виручки від зовнішньоекономічної діяльності займає значну частку в загальному обсязі, цим виправдовується важливість і необхідність розвитку експортних операцій в подальшому і проведення заходів по поліпшенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Експортна продукція підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» ділиться на 2 великі групи. Перша група включає дерев'яні вироби, а друга – картонні вироби.

Таблиця 1.8

Товарна структура експорту ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Група товарів	Виручка			Сума
	2017	2018	2019	
Вироби з дерева	21258,9	22166,25	24757,2	68182,35
Вироби з картону	9551,1	9958,75	11122,8	30632,55

Виходячи з представлених даних виходить, що велика частина виручки від ЗЕД, а саме 69% припадає на дерев'яну продукцію, а 31% припадає на картонні вироби.

1.3 Дослідження цінової політики ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Найбільші витрати підприємства приходиться на перевезення продукції (виробнича собівартість). Виробничі витрати складають виробничу собівартість продукції.

У підприємства так само є й інші витрати, які не пов'язані з перевезенням продукції, наприклад, комерційні.

При цьому витрати на перевезення становлять витрати виробництва, а постачальницькі, збутові, торгово-посередницькі витрати - витрати обігу.

Підприємець перевозить товар з метою отримання прибутку. При цьому воно намагається отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах.

Однак можливості продавця у встановленні цін на ринку обмежені так як, рівень цін не залежить тільки від бажання продавця, а перебуває під впливом цілої низки чинників, як внутрішніх (на які можна вплинути всередині компанії) і зовнішніх (на які вплинути не можна).

У зв'язку з чим виробники в основному користуються методом зниження витрат для збільшення прибутку. Головна мета ринкового аналізу витрат - виявити оптимальне співвідношення між витратами і доходами.

Аналіз витрат обігу проводиться з метою підтвердження обґрунтованості понесених витрат і пошуку додаткових ресурсів і резервів для зниження витрат в

поточному періоді і в майбутньому. якщо витрати використовуються раціонально, то товарообіг зростає і збільшується прибуток від продажів.

У таблиці 1.9 показаний аналіз витрат обігу за три роки.

Таблиця 1.9

Аналіз витрат обігу ТОВ «АВК ПАЛЕТ» за 2017 - 2019 рр.

Показники	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
Товарообіг, млн. грн	26263,01	31537,11	30975,5	5274,1	-561,61
Рівень витрат обігу в поточному періоді, %	14,32	14,67	14,81	0,35	0,14
Рівень витрат обігу в базовому періоді, %	14,1	14,32	14,67	0,12	0,35
Відносна перевитрата / економія витрат обігу, тис. грн	32,51	38,84	44,36	6,33	5,52

Для визначення відносної перевитрати або відносної економії витрат необхідно знати, що при наявності відносної економії, можна зробити висновок про те, що ресурси підприємства використовуються ефективно, а при перевитраті витрат обігу витрачання ресурсів відбувається недоцільно і неефективно.

За допомогою формули нижче можна розрахувати відносну економію / перевитрат витрат обігу:

$$O_e = R_f * U_f - U_b / 100 \quad (1.1)$$

де O_e - сума відносної економії (перевитрати) витрат звернення (грн.);

R_f - фактичний товарообіг торгової організації;

U_f - фактичний рівень витрат обігу торгової організації;

U_b - рівень витрат обігу торгової організації в базовому періоді.

Як показує проведений аналіз, на протязі всіх 3 років спостерігається перевитрата витрат обігу, проте в, в поточному періоді різниця ставати трохи нижче. Отже, у керівництва підприємства необхідно вжити кардинальних заходів для зниження витрат.

У ТОВ «АВК ПАЛЕТ» витрати підприємства поділяються за статтями витрат. В складі собівартості продукції в ТОВ «АВК ПАЛЕТ» враховуються накладні витрати, заробітна плата, матеріальні витрати.

Розглянемо перевезення товарів як по Україні так і за кордон. Структура собівартості цих видів послуг «АВК ПАЛЕТ» приведена в таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Структура собівартості продукції ТОВ «АВК ПАЛЕТ» за 2019 рік

Показники	Перевезення вантажу		Кур'єрські послуги		Нова продукція	
	Сума грн	Вага,%	Сума, грн	Вага,%	Сума грн	Вага,%
Матеріальні витрати	210	42,65	530	53	828,91	80,11
З / п з відрахуваннями	140	28,07	180	18	100,35	10,49
Накладні витрати	160,2	29,28	320	29	120,22	9,4
Разом	510,2	100	1030	100	1049,48	100

При розгляді таблиці 1.10, можна зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу в собівартості продукції займають матеріальні витрати. Їх питома вага в собівартості продукції коливається від 41,65% до 79,11% з урахуванням виду виробленого товару.

Друге місце за витратами в собівартості продукції є накладні витрати. Питома вага даного показника в собівартості займає приблизно 20%. Решта доводиться на заробітну плату працівників з відрахуваннями.

Розробка цінової політики підприємства займається комерційний відділ. На основі теоретичних підходів до формування цінової політики можна дати наступну оцінку цінової політики ТОВ «АВК ПАЛЕТ»:

Метою цінової політики підприємства є:

- 1) забезпечення виживання на ринку;
- 2) максимізація прибутку;
- 3) забезпечення рентабельності;
- 4) забезпечення збуту
- 5) розширення частки ринку.

Для досягнення цілей розробки цінової політики підприємство вирішує наступні завдання:

- 1) якими ціновими заходами можна посилити ефективність збуту;
- 2) який метод ціноутворення ефективніше використовувати;
- 3) як врахувати в ціновій політиці наявні внутрішні обмеження.

Підприємство використовує метод ціноутворення, орієнтований на попит, при цьому маркетологи підприємства проводять свої дослідження ринку для встановлення рівня попиту на ті чи інші товари.

Проведемо аналіз цін на підприємстві ТОВ «АВК ПАЛЕТ» по деяких позиціях, щоб зрозуміти обґрунтованість встановлених цін. При цьому візьмемо за основу товари для другої категорії покупців з місячним доходом в 7 000 грн. В таблиці 1.11 наведено аналіз цін на деяку продукцію в динаміці за три періоди.

Таблиця 1.11

Структура середніх річних цін на деякі послуги ТОВ «АВК ПАЛЕТ» за 2017 - 2019 рр.

Послуги	2017		2018		2019	
	Ціна грн	Чистий прибуток, грн	Ціна, грн	Чистий прибуток, грн	Ціна грн	Чистий прибуток, грн
Кур'єрські послуги	50	30	55	36	75	48
Перевезення вантажу	500	230	520	238	600	310
Нова продукція	250	130	290	150	330	180

З таблиці видно, що в поточному періоді чистий прибуток знизився по всіх категоріях послуг, що пов'язано із зростанням витрат. Тому для початку компанії необхідно зменшити витрати з перевезення, а потім поміняти метод ціноутворення, так як, ми виявили раніше, товарообіг теж знижується.

Так само з таблиці видно, що ціни на дані послуги з кожним звітним періодом зростають, це пов'язано з триваючим зростанням курсу євро і долара по відношенню до гривні, а так само інфляцією.

В цілому недоліками цінової політики даного підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» є то, що воно не враховує витрати при встановленні ціни.

При встановленні ціни підприємство орієнтується на ринковий попит, проте, по наведеному аналізу видно, що даний метод ціноутворення так само працює некоректно, тому що товарообіг за деякими видами послуг знижується з кожним періодом.

Так само в зв'язку з наявністю високої конкуренції необхідно вибудовувати свою маркетингову політику із застосуванням нових методів по залученню клієнтів.

Висновки до розділу 1

Досліджуваним підприємством є ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Підприємство займається виготовленням і продажом тари дерев'яної для упаковки, зберігання і транспортування; коробок, ящиків, футлярів дерев'яних з функціональними вставками, а також декоративними та демонстраційними; дерев'яними чанами, бочками, барилами, діжками й цебрами.

Проведений аналіз основних показників діяльності підприємства у 2018 р. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та послуг підприємства збільшився на 7184,4 тис. грн., а у 2019 р. спостерігалось його зростання на 3261,8 тис. грн.

Протягом 2017-2018 рр. спостерігається ріст собівартості реалізованої продукції на 8867,6 та 14194,8 тис. грн. відповідно.

Валовий прибуток підприємства збільшився у 2018 р. більш ніж наполовину (на 100,8%), проте позитивним моментом є його зростання у 2019 р. порівняно з 2018 ще на 20,26%.

Прибуток до оподаткування у 2018 році мав тенденцію до збільшення і склав 54,6 тис. грн, а вже у 2019 році знизився на -17,3 тис. грн, що ц відносному значенні складає -31,68%.

Приблизну тенденцію мав і чистий прибуток. У 2017 році склав 126,9 тис грн, у 2018- 248,7, а у 2019 знову знизився і склав 169,9 тис. грн, що менше на -31,68% порівняно з попереднім роком.

Найбільший чистий прибуток ТОВ «АВК ПАЛЕТ» мало у 2018 році, його величина становила 248,7 тис. грн.

Проаналізувавши фінансовий стан підприємства протягом 2017 – 2019 років можемо зробити висновок, що фінансовий стан підприємства стійкий.

Дане підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, зокрема імпорту готової продукції, сировини, обладнання та експорту готової продукції. Іноземними партнерами підприємства є Росія та Польща.

У 2017 р. загальні обсяги імпорту заготівель становили приблизно 4352 тонн., у 2018 р. – 4710 тонн, у 2019 р. – 4956 тонн.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок про те, що результати фінансової діяльності з експорту так само можна вважати стійкими. У 2019 році спостерігається різке зниження темпів зростання, але попереднього року ситуація була краще і прибуток збільшувався більш високими темпами в порівнянні з темпом зростання виручки.

З аналізу. видно, що спостерігається тенденція до зниження питомої ваги в аналізованому періоді. Це говорить про те, що знижується ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Для наочного аналізу структури прибутку і виручки підприємства нижче представлені діаграми питомих ваг прибутку і виручки від експортних операцій в загальній структурі даних показників.

Експортна продукція підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» ділиться на 2 великі групи. Перша група включає дерев'яні вироби, а друга – картонні вироби.

Виходячи з представлених даних виходить, що велика частина виручки від ЗЕД, а саме 69% припадає на дерев'яну продукцію, а 31% припадає на картонні вироби

Найбільші витрати підприємства приходиться на перевезення продукції (виробнича собівартість). Виробничі витрати складають виробничу собівартість продукції.

У підприємства так само є й інші витрати, які не пов'язані з перевезенням продукції, наприклад, комерційні.

Аналіз витрат обігу проводиться з метою підтвердження обґрунтованості понесених витрат і пошуку додаткових ресурсів і резервів для зниження витрат в поточному періоді і в майбутньому. якщо витрати використовуються раціонально, то товарообіг зростає і збільшується прибуток від продажів.

У ТОВ «АВК ПАЛЕТ» витрати підприємства поділяються за статтями витрат. В складі собівартості продукції в ТОВ «АВК ПАЛЕТ» враховуються накладні витрати, заробітна плата, матеріальні витрати.

Метою цінової політики підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» є:

- 1) забезпечення виживання на ринку;
- 2) максимізація прибутку;
- 3) забезпечення рентабельності;
- 4) забезпечення збуту
- 5) розширення частки ринку.

В цілому недоліками цінової політики даного підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» є то, що воно не враховує витрати при встановленні ціни.

При встановленні ціни підприємство орієнтується на ринковий попит, проте, по наведеному аналізу видно, що даний метод ціноутворення так само працює некоректно, тому що товарообіг за деякими видами послуг знижується з кожним періодом.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИКА-СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

2.1. Пропозиції щодо політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Основою комплексу маркетингу в ТОВ «АВК ПАЛЕТ» служить ціноутворення, яке спрямоване на досягнення стратегічних цілей організації. Для встановлення ціни на свою продукцію підприємству необхідно мати маркетингову стратегію, що обґрунтовує відпускні ціни.

Виходячи з результатів у другому розділі були зроблені висновки про те, що при встановленні ціни організація не враховує витрати виробництва, попит на більшість послуг впав і асортимент послуг можна ще більше розширити.

На основі проведеного економічного та маркетингового аналізу та знаючи, що в організації обраний метод ціноутворення, заснований на споживчому попиті, можна виділити наступні заходи по здійсненні цінової політики в організації:

1 захід: розширити асортимент пропонованих послуг для того, щоб у клієнтів вибір послуг був ширше, до того ж часто необхідно мати набір альтернативних послуг, враховуючи цілі і напрямки всіх споживачів.

2 захід: замінити встановлений метод ціноутворення.

3 захід: розширення інноваційності наданих послуг.

В нашому підприємстві найкраще встановлювати ціни виходячи з методу, що враховує виробничі витрати.

При аналізі результатів економічної діяльності від застосування методу ціноутворення по споживчому попиту, не складно виявити негативну тенденцію зниження товарообігу, споживчого попиту і прибутку.

До того ж, навіть вивчаючи ціноутворення за попитом в теорії, були виявлені негативні сторони застосування даного методу, наприклад, такі як складність початкового визначення ціни, яка задовольняє клієнта, який готовий витратити цю суму на покупку цієї послуги, а так само це підтверджено експериментально, що попит на послуги зі встановленою ціною падає і товарообіг знижується.

2.2. Економічне обґрунтування напрямків удосконалення політики ціноутворення ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Визначимо ефективність пропонованих заходів для визначення їх обґрунтованості та можливості застосування в маркетингових цілях.

Захід 1: розширення асортименту.

Розширення асортименту сприяє зростанню товарообігу та послуг. При збільшенні частки в загальному асортименті товарів та послуг високої якості, які спрямовані на залучення великих підприємств, збільшується показник прибутку, так як клієнти частіше купують ці товари та користуються цими послугами, а саме з - за їх престижності з розрахунком на високу якість. Так само це сприяє підвищенню рентабельності.

При розширенні асортименту можливе залучення нових клієнтів, так як з'являється великий вибір наданих послуг.

Перш за все спрогнозуємо розширення асортименту послуг на підприємстві.

Ми пропонуємо внести в асортимент послуг перевезення та доставку вантажу у більш віддалені куточки України (села, які не мають відділень нової пошти за допомогою якої можна передати продукцію підприємства), на які буде попит в зв'язку з тим, що багато підприємців знаходиться у невеликих містах і селах, а також за кордон.

При цьому спрогнозуємо економічні показники цих товарів на 2021 рік для встановлення обґрунтованості внесення цих послуг в наявний асортимент.

Підтвердимо це розрахунками собівартості, ціни та прибутку на додавання послуг в асортимент на 2021 рік у таблиці 2.1, а в таблиці 2.2 розрахуємо загальний плановий прибуток.

Таблиця 2.1

Прогноз обґрунтованості розширення асортименту

Товар / послуга	Собівартість за 1 шт. в грн	Ціна за 1 шт. в грн	Прибуток за 1 шт. в грн.
-----------------	-----------------------------	---------------------	--------------------------

Розширення асортименту (новий вид продукції разом з послугою з доставки в самі віддалені куточки України та за кордон)	190	290	100
--	-----	-----	-----

Таблиця 2.2

Розрахунок прибутку ТОВ «АВК ПАЛЕТ» на 2021 рік, тис. грн.

Показники	2021	2022	+ / -	Темп приросту, %
Оборот торгівлі	7569,32	9286,32	1718	8,16
Собівартість реалізованої продукції / послуг	2569	2876	308	10,67
Валовий прибуток	5001,32	6411,32	1411	22,5

Отримані показники визначають наступну динаміку прибутку. Прибуток від продажу товарів залежить від зміни обсягу наданих послуг, який в планованому періоді збільшиться. Валовий прибуток збільшиться за 2021 рік на 1411 млн. грн.

Захід 2: застосування методу ціноутворення, орієнтованого на витрати.

Підприємство застосовує метод ціноутворення по споживчому попиту, але як уже було відмічено, ефективність цього методу низька. Нами рекомендовано застосовувати метод ціноутворення по витратах. Ціни по цим методах розраховуються за формулою «витрати + прибуток».

Виходячи зі структури собівартості в таблиці 1.4 глави 1 розрахуємо нові планові ціни на 2021 рік, закладаючи прибуток в 30% з кожного товару.

У таблиці 2.3 вказані нові ціни із застосуванням методу ціноутворення по витратах.

Таблиця 2.3

Розрахунок цін ТОВ «АВК ПАЛЕТ» на 2021 рік, тис. грн.

витрати	Перевезення вантажу		Кур'єрські послуги		Нова продукція	
	Сума грн	Ціна, грн	Сума, грн	Ціна, грн	Сума грн	Ціна, грн
Матеріальні витрати	240	754	550	1430	1000	1638

З / п з відрахуваннями	160		200		120	
Накладні витрати	180		350		140	
Разом	580		1100		1260	

З огляду на такі планові ціни, можна сказати, що в порівнянні з встановленими цінами вони трохи нижче, проте ці ціни обґрунтовані витраченими витратами і в них закладений бажаний прибуток. При зниженні цін можна говорити, що ця ситуація так само вплине позитивно на попит.

З захід: розширення інноваційності наданих послуг.

Для проведення інноваційної діяльності підприємству слід використовувати бізнес-планування. Те, що в бізнес-плані мова йде про фактор успіху, підкреслює результат емпіричного дослідження, що показує позитивний зв'язок між інтенсивністю планування (чи підсумовуючим ноу-хау-приростом при підготовці у засновника чи у команди засновників) і успіхом справ. «Рівно у третини невдачливих підприємців було відсутнє планування на момент заснування підприємства, а якщо таке і було, те вони допускали чи помилки не дотримували умов і термінів» [8, с. 64].

Наведемо переваги бізнес-планування для інноваційної діяльності підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ»:

1) Бізнес-план робить демонстративними шанси підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», що має особливо велике значення для залучення капіталу: для інвесторів чи банків бізнес-план служить для оцінки потенційного прибутку і відповідно ризику втрати, і описує можливість інформувати себе про те, чи має у своєму розпорядженні підприємець необхідне ноу-хау, що приведе підприємство до успіху.

2) Бізнес-план служить підприємству ТОВ «АВК ПАЛЕТ» для того, щоб виявити для себе всі потенційні шанси і ризики, спроектувати стратегію торгівлі і піддати себе регулярному контролю успіху свого плану.

Планування збуту займає особливе місце в бізнес-плані, оскільки є основою планування фінансів і воно описує, коли і скільки повинно бути продане (реалізовано). Точне планування збуту важливо для підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», тому що на ньому потім ґрунтується все планування, що стосується ліквідності.

Також необхідна калькуляція витрат на продукт. При цьому потрібно розрізняти витрати, що змінюються з кожною виготовленою одиницею товару (послугою) – (перемінні витрати), і витрати, що постійні, незалежно від того чи продається 10 чи 1000 послуг – (постійні витрати, комунальні платежі офісного приміщення).

Також особливо важливий календарний план бізнес-плану, у якому описуються наступні один за одним кроки. При цьому відповідальність завжди повинна бути персоніфікована. Індивідуальна відповідальність аж ніяк не суперечить поняттю команди менеджерів. Вона просто виступає за те, щоб запобігти перекладанню відповідальності, і зрештою ніхто нічого не робить.

У загальному: бізнес-план має сенс не тільки для створення підприємства, але і для існуючого підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», чи окремих його відділів і проектів усередині підприємства, тоді коли потрібно досягти того, щоб самі співробітники ставили б собі цілі і відповідно самі і відповідали за їхнє досягнення і реалізацію.

Наведемо характеристику інноваційного проекту.

Керівництвом підприємства розроблено проект «Удосконалення цінової політики». Даний проект дозволяє користувачеві сайту компанії миттєвого отримати актуальні ціни на продукти ТОВ «АВК ПАЛЕТ» та тариф з доставки продукції в режимі «on-line».

Можливості сервісу наступні:

- 1) прорахунки надаються за лічені секунди;
- 2) ціноутворення доставки від дверей до дверей включає в себе всі відповідні збори;
- 3) транзитний час розраховується для всього маршруту»
- 4) простота у використанні – немає необхідності в попередній реєстрації.

У наступному при здійсненні інноваційної діяльності на підприємстві ТОВ «АВК ПАЛЕТ» повинні використовуватися основні положення для розробки фінансової частини бізнес-плану.

Тривалість проект:

початок грудень 2021 року

завершення грудень 2023 року.

Результати прогнозування зведені в фінансовий план ТОВ «АВК ПАЛЕТ» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Фінансовий план інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК
ПАЛЕТ» тис. грн.**

Найменування показника	2021 р.	2022 р.				2023 р.
	Грудень	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
1. Надходження від реалізації проекту, тис. грн	1450	422,5	490,5	500,5	595,5	1930
2. Надходження власних коштів	60,0	-	-	-	-	-
3. Разом надходження, тис. грн.	1510	422,5	490,5	422,5	422,5	1930,0
4. Платежі за проектом, всього	110,45	535,0	535,0	535,0	565,0	1600,0
4.1 Оплата рахунків постачальників	50,0	294,0	294,0	294,0	294,0	622,9
4.2 Зарплата за винятком утримання	60,0	41,7	41,7	41,7	41,7	41,7
4.3 Видатки на рекламу	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	1,8
4.5 Амортизація	-	2,5	2,5	2,5	2,5	10,2
4.6 Інші видатки		6,07	6,07	6,07	6,07	24,9
4.8 Податки й обов'язкові платежі	-	190,1	190,1	190,1	190,1	868,5
5. Баланс платежів і надходжень (р. 3 - р.4)	1399,55	-112,5	-44,5	-34,5	+30,5	+330
6. Те ж з нарощуванням підсумком:	1399,55	1287,05	1242,55	1208,05	1238,5	1568,55
Чистий прибуток						631831
Чистий дохід						1061500

За період формування та дії фінансовим планом чистий дохід проекту складатиме:

$$\text{Чистий дохід} = Q - (\text{ПДВ } 20\% + \text{ПП } 25\%), \quad (2.1)$$

$$\text{ЧД} = 1\,930\,000 - (386\,000 + 482\,500) = 1\,061\,500 \text{ грн.}$$

Рентабельність реалізації (R_{rea}) визначається як відношення прибутку від реалізації (ЧП) до виручки від реалізації без податків, що включаються в ціну продукції (В):

$$R_{rea} = \text{ЧП} / \text{ЧД} * 100 \% \quad (2.2)$$

де ЧД - чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг.

Рентабельність інноваційного проекту: $631841 / 1298159 * 100 \% = 100$.

На кожен гривню вкладених ресурсів у інноваційний проект підприємство отримує 100 грн. прибутку.

На позитивне сальдо інноваційний проект підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» виходить уже в 4 кварталі 2022 року, що може компенсувати непередбачені перегони цін на матеріали, енергію, послуги.

Прийняття інвестиційних рішень – таке ж мистецтво, як і прийняття будь-яких інших підприємницьких (управлінських) рішень. Тут важлива й інтуїція підприємця, і його досвід, і знання кваліфікованих фахівців. Визначену допомогу можуть зробити відомі світовій і вітчизняній практиці формалізовані методи оцінки інвестиційних проектів.

Крім того, проблема методик розробки бізнес-планів повинна розглядатись перш за все в контексті різних підходів до оцінки ефективності бізнес проектів, оскільки саме ефективність проекту цікавить потенційного інвестора і є стимулюючим мотивом до здійснення інвестицій.

Існує кілька методів оцінки інвестиційних проектів. Усі вони засновані на оцінці і порівнянні обсягу передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень, обумовлених інвестиціями [10].

Для проведення оцінки вкладення інвестицій у інноваційний проект під назвою «Удосконалення цінової політики» проведено низку розрахунків.

Шляхи передбачення проекту за складовими функціями підприємства, сформовані основними формуючими методами і характеристики діяльності за відповідністю напрямків фінансового плану проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» млн. грн



Рис 2.1. Методи оцінки бізнес-планів інвестиційних проектів

Інвестиційні витрати становлять 164 тис. грн.

Кошти, вкладені в проект, будуть розподілені в такий спосіб: розробку та запуск інформаційної платформи у вигляді веб-сайту підприємства під назвою «Удосконалення цінової політики» – 105 тис. грн.,
на рекламну компанію – 9 тис. грн.,

облаштування та обслуговування робочих місць – 50 тис. грн.

Податки, які платить підприємство: податок на прибуток за базовою ставкою 18%; ПДВ 20%.

Грошові потоки за проектом наведено в табл. 2.6, що складено за даними табл. 2.5. Капіталовкладення першого року складають в розмірі 274,45, у тому числі інвестиції 164 тис. грн та витрати за проектом 110,45 тис. грн.

Капіталовкладення другого року складають суми витрат кожного кварталу: 249 тис. грн. $\times 4 = 1176$ тис. грн.

Капіталовкладення третього року складають 622,9 тис. грн. відповідно до фінансового плану бізнес-проекту.

Аналогічним чином в табл. 2.6 за даними табл. 2.5 згруповані надходження.

Фінансовими аналітиками обирається ставка дисконтування у відповідності до потреб зацікавлених осіб. Єдиної вірної ставки дисконтування не існує, однак використовується ключове інвестиційне правило: ставка дисконту повинна бути більшою, ніж без ризикові інвестиції.

В розвинутих економічно-стабільних країнах без ризиковими інвестиціями є ставка доходності за державними облігаціями. В Україні, на жаль, вкладення у такий актив не є без ризиковими, тому цю ставку не можна розглядати як гарантію доходу у майбутньому. Однак альтернативних варіантів без ризикових доходів на даний момент немає, а тому при розрахунку планових показників грошових потоків будемо дотримуватися методології зарубіжних фінансистів.

Для того, щоб отримати показник доходності державних облігацій та показник мінімальної ставки дисконту, необхідно звернутись до статистичних даних Національного Банку України за посиланням. За даним посиланням необхідно знайти документ в Excel та внизу – доходність ОВДП. Як показує документ, в цілому за 2020 рік можна використовувати ставку для дисконтування на рівні 6,0%.

Розраховуємо в табл. 2.5 в графі 4 коефіцієнт дисконтування.

Таблиця 2.5

Грошові потоки проекту для розрахунку чистої приведеної вартості, тис. грн.

Рік	Інвестиції	Надходження	Коефіцієнт дисконтування
-----	------------	-------------	--------------------------

1	274,45	1450	$= 1 / (1+0,06)^1 = 0,9433$
2	1176	2009	$= 1 / (1+0,06)^2 = 0,8899$
3	622,9	1930	$= 1 / (1+0,06)^3 = 0,8396$
Разом	2073,35	5389	×

За даними табл. 2.6 розраховуємо дисконтова них грошовий потік та чисту приведену вартість проекту.

Дисконтована сума витрат та інвестицій за проектом:

$$PV_R = (274.45 * 0.9433) + (1176 * 0.8899) + (622.9 * 0.8396) = 1828,3968 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтовані надходження за проектом:

$$PV_K = (1450 * 0.9433) + (2009 * 0.8899) + (1930 * 0.8396) = 4776,0221 \text{ тис. грн.}$$

Тоді чиста приведена вартість інноваційно-інвестиційного проекту складає:

$$NPV = PV_K - PV_R = 4776,0221 - 1828,3968 = 2947,6253 \text{ тис. грн.}$$

Також визначимо показник інноваційно-інвестиційного проекту:

$$PI = PV_K / PV_R = 4776,0221 / 1828,3968 = 2,61.$$

Індекс прибутковості показує, що на кожну інвестовану гривню в інноваційний проект підприємство отримує 2,61 грн. Цей показник дозволяє обирати з інших альтернативних проектів.

Прибуток від реалізації послуг є основною складовою загального прибутку. Він обчислюється як різниця між обсягом реалізованої продукції (без врахування податку на добавлену вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю. За даними, наведеними вище, прибуток від реалізації продукції на наступний рік Пр складе: (використовуємо дані додатків).

$$Pr_{2022} = 21736 - 17287 = 4449 \text{ тис. г. о.}$$

Строк окупності спочатку вкладених коштів визначимо за формулою:

$$\text{Токуп.} = \text{ДО} / (\text{А рік.} + \text{П рік.}), \quad (2.3)$$

де Токуп. - строк окупності, років;

ДО - необхідні капітальні вкладення, грн.;

А рік. - річна амортизація, грн.;

П рік. - річний прибуток, та визначається за формулою:

$$\Pi = Q - B \text{ (витрати)}, \quad (2.4)$$

$$\Pi = 1\,930\,000 - 631\,841 = 1\,298\,159$$

$$\text{Токуп.} = 164\,000 / (10\,200 + 1\,298\,159) = 0,125 \text{ роки} = 1,5 \text{ місяці}$$

Наступним кроком буде визначення порога рентабельності інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ», що у свою чергу є чистим доходом від реалізації, при якій підприємство вже не має збитків, але ще не має прибутку.

Поріг рентабельності (ПР) розрахуємо по формулі:

$$\text{Прент.} = B_{\text{ум.-пост.}} / (Q - B_{\text{зм}}) / Q \quad (2.5)$$

де $B_{\text{ум.-пост.}}$ – умовно постійні витрати;

$B_{\text{зм}}$ – умовно-змінні витрати за проектом;

Q – обсяг реалізації.

$$\text{ПР} = 466\,001 / (1\,930\,000 - 165\,840) / 1\,930\,000 = 466\,001 / 0,914 = 509\,848 \text{ грн.}$$

На підставі цього презентуємо 509 848 грн. – це надходження від впровадження проекту, при якому буде досягнутий поріг рентабельності.

З поняттям беззбиткового обсягу надання послуг тісно пов'язане поняття «запас фінансової міцності». Запас фінансової міцності, або зона безпеки, представляє собою різницю між фактичним и беззбитковим обсягами. За вище наведеними даними та табл. 2.6 визначимо запас фінансової міцності для інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Дані для побудови графіка безбитковості інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Показники	Сума, грн.	У відсотках і у відносному вираженні до виторгу від реалізації
1. Виторг від реалізації	1 930 000	100% або 1
2. Змінні витрати	165 840	8,5 % або 0,085
3. Результат від реалізації після відшкодування змінних витрат (маржинальний прибуток) Рядок 1 - рядок 2	1 764 160	91,5 % або 0,915
Постійні витрати	466 001	-
Прибуток	1 298 159	-
Маржинальний прибуток	1 764 160	
Поріг рентабельності	509848	

Побудуємо графік безбитковості на підставі даних з табл. 2.7.

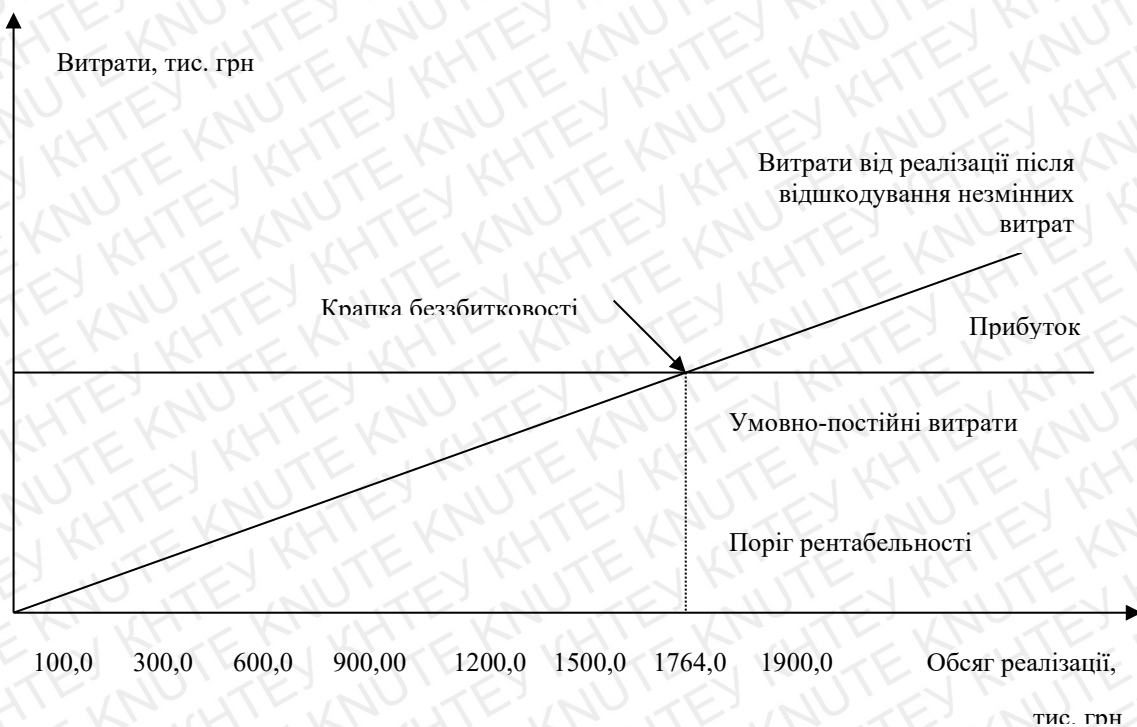


Рис. 2.1. Крестик безбитковості інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ»

Визначимо запас фінансової звітності інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ»:

Запас фінансової міцності = Маржинальний прибуток – Поріг рентабельності (за даними табл.2.8)

$$З_{\text{ФП}} = 1\,764\,160 - 509\,848 = 1\,254\,312 \text{ грн.}$$

Таким чином, наведені розрахунки і графічне відображення беззбитковості інноваційного проекту підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» показують, що гранична обсяг надання послуг дорівнює 1764 тис. грн. Проходячи цей поріг рентабельності підприємство має додатковий результат від реалізації після відшкодування змінних витрат – позитивний маржинальний прибуток (прибуток на кожну одиницю виробу).

Запропоновані заходи виявилися ефективними для застосування на підприємстві. Організації необхідно вжити кардинальних заходів для поліпшення фінансової ситуації, і ці заходи можуть допомогти в цьому.

Висновки до розділу 2

Для підвищення ефективності цінової політики підприємства були запропоновані наступні заходи:

- 1) розширити асортимент пропонованих послуг для залучення нових клієнтів і збільшення товарообігу;
- 2) замінити встановлений метод ціноутворення на метод заснований на витратах для встановлення справедливої ціни.
- 3) розширити інноваційність наданих послуг.

Виходячи з розрахунку ефективності запропонованих заходів можна сказати, що керівництво може скористатися запропонованими заходами по поліпшенню ефективності цінової політики.

ВИСНОВКИ

Досліджуваним підприємством є ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Підприємство займається виготовленням і продажом тари дерев'яної для упаковки, зберігання і транспортування; коробок, ящиків, футлярів дерев'яних з функціональними вставками, а також декоративними та демонстраційними; дерев'яними чанами, бочками, барилами, діжками й цебрами.

Проведений аналіз основних показників діяльності підприємства у 2018 р. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та послуг підприємства збільшився на 7184,4 тис. грн., а у 2019 р. спостерігалось його зростання на 3261,8 тис. грн.

Протягом 2017-2018 рр. спостерігається ріст собівартості реалізованої продукції на 8867,6 та 14194,8 тис. грн. відповідно.

Валовий прибуток підприємства збільшився у 2018 р. більш ніж наполовину (на 100,8%), проте позитивним моментом є його зростання у 2019 р. порівняно з 2018 ще на 20,26%.

Прибуток до оподаткування у 2018 році мав тенденцію до збільшення і склав 54,6 тис. грн, а вже у 2019 році знизився на -17,3 тис. грн, що ц відносному значенні складає -31,68%.

Приблизну тенденцію мав і чистий прибуток. У 2017 році склав 126,9 тис грн, у 2018- 248,7, а у 2019 знову знизився і склав 169,9 тис. грн, що менше на -31,68% порівняно з попереднім роком.

Найбільший чистий прибуток ТОВ «АВК ПАЛЕТ» мало у 2018 році, його величина становила 248,7 тис. грн.

Проаналізувавши фінансовий стан підприємства протягом 2017 – 2019 років можемо зробити висновок, що фінансовий стан підприємства стійкий.

Дане підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, зокрема імпорт готової продукції, сировини, обладнання та експорт готової продукції. Іноземними партнерами підприємства є Росія та Польща.

У 2017 р. загальні обсяги імпорту заготівель становили приблизно 4352 тонн., у 2018 р. – 4710 тонн, у 2019 р. – 4956 тонн.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок про те, що результати фінансової діяльності з експорту так само можна вважати стійкими. У 2019 році спостерігається різке зниження темпів зростання, але попереднього року ситуація була краще і прибуток збільшувався більш високими темпами в порівнянні з темпом зростання виручки.

З аналізу. видно, що спостерігається тенденція до зниження питомої ваги в аналізованому періоді. Це говорить про те, що знижується ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ».

Для наочного аналізу структури прибутку і виручки підприємства нижче представлені діаграми питомих ваг прибутку і виручки від експортних операцій в загальній структурі даних показників.

Експортна продукція підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» ділиться на 2 великі групи. Перша група включає дерев'яні вироби, а друга – картонні вироби.

Виходячи з представлених даних виходить, що велика частина виручки від ЗЕД, а саме 69% припадає на дерев'яну продукцію, а 31% припадає на картонні вироби

Найбільші витрати підприємства приходиться на перевезення продукції (виробнича собівартість). Виробничі витрати складають виробничу собівартість продукції.

У підприємства так само є й інші витрати, які не пов'язані з перевезенням продукції, наприклад, комерційні.

Аналіз витрат обігу проводиться з метою підтвердження обґрунтованості понесених витрат і пошуку додаткових ресурсів і резервів для зниження витрат в поточному періоді і в майбутньому. якщо витрати використовуються раціонально, то товарообіг зростає і збільшується прибуток від продажів.

У ТОВ «АВК ПАЛЕТ» витрати підприємства поділяються за статтями витрат. В складі собівартості продукції в ТОВ «АВК ПАЛЕТ» враховуються накладні витрати, заробітна плата, матеріальні витрати.

Метою цінової політики підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» є:

- 1) забезпечення виживання на ринку;
- 2) максимізація прибутку;
- 3) забезпечення рентабельності;

- 4) забезпечення збуту
- 5) розширення частки ринку.

В цілому недоліками цінової політики даного підприємства ТОВ «АВК ПАЛЕТ» є то, що воно не враховує витрати при встановленні ціни.

При встановленні ціни підприємство орієнтується на ринковий попит, проте, по наведеному аналізу видно, що даний метод ціноутворення так само працює некоректно, тому що товарообіг за деякими видами послуг знижується з кожним періодом.

Для підвищення ефективності цінової політики підприємства були запропоновані наступні заходи:

- 1) розширити асортимент пропонованих послуг для залучення нових клієнтів і збільшення товарообігу;
- 2) замінити встановлений метод ціноутворення на метод заснований на витратах для встановлення справедливої ціни.
- 3 захід: розширити інноваційність наданих послуг.

Виходячи з розрахунку ефективності запропонованих заходів можна сказати, що керівництво може скористатися запропонованими заходами по поліпшенню ефективності цінової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютина М.С. Ценообразование в рыночной экономике: учебник / М.С. Абрютина. — М.: Дело и Сервис, 2012. — 256 с.
2. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: монографія / М.М. Артус. — Тернопіль: Економічна думка, 2012. — 354 с.
3. Артеменко Л. Б. Систематизація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / Л. Б. Артеменко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2016. - Т. 21, Вип. 7(1). - С. 57- 61. — [Електронне джерело]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7%281%29__14
4. Безкоровайна С.В. Методологія формування цінової політики підприємства/С.В. Безкоровайна // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 6. - с. 31-34.
5. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська / ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.
6. Волкова М. В. Конспект лекцій з дисципліни «Ціноутворення» (для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент») / М. В. Волкова; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. - Харків : ХНУМГ, 2015. - 130 с.
7. Грилицька А., Синиця І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Серія: Економічні науки Випуск 36. Частина III. URL: <http://ua.z-pdf.ru/7ekonomika/868929-1-seriyaekonomichni-nauki-vipusk-chastina-iii-udk-657442-anzhela-grilicka-angela-grylitska-irina-sinicya-irinasynyca.php>.
8. Дахно І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. пос./ І. Дахно, В. Алієва-Барановська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2018. – 356 с

9. Деева А.И. Цены и ценообразование: учеб. пособие / А.И. Деева. — М.: Экзамен, 2013. — 286 с.
10. Дунська А. Р. Особливості формування інноваційної стратегії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / А. Р. Дунська, Д. А. Зінченко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». — 2015. - № 1. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/14165/1/62.pdf>
11. Зосімова А. В. Методичне забезпечення визначення конкурентоспроможності експортоорієнтованих підприємств на основі інтегрального показника підприємницької ефективності / А. В. Зосімова // Моделювання регіональної економіки. — Івано-Франківськ : «Плай», 2017. — Вип. 1 (29). — С. 222-235.
12. Зовнішньоекономічна діяльність; Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання // Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції / А. Г. Чубенко, М. В. Лошицький, Д. М. Павлов, С. С. Бичкова, О. С. Юнін. — Київ : Ваіте, 2018. — С. 289.
13. Іванова В.В. Методологія управління ціноутворенням на туристичних підприємствах / В.В. Іванова // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. №4. С.41-48.
14. Ковальчук Т.Г. Вплив інтеграційних процесів на формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Ковальчук Т.Г.. // «Young Scientist». — 2016. — С. 55–59.
15. Кучіна С.Е., Кітченко О.М. Маркетингова політика ціноутворення: аналіз та вплив на дохід компанії. Бізнес-Інформ. 2015. № 3. С. 292–297
16. Литвиненко Я. В. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / Я. В. Литвиненко. — К.: Знання, 2010. — 425 с.
17. Лошенко І.Р. Маркетингова цінова політика / І.Р. Лошенко, А.М. Гуменюк, Ю.Б. Чаплінський. — К.: Дакор, КНТ, 2012. — 184 с.
18. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посібник / Я.В. Литвиненко. — [2е вид., випр. і доп.]. — К.: МАУП, 2013. — 240 с.

- 19.Микитюк П. П. Сучасний інструментарій ціноутворення в інвестиційноінноваційній діяльності підприємства [Електронний ресурс] / П. П. Микитюк // Сталий розвиток економіки . - 2013. - № 3. - С. 210-215. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_3_47.pdf
- 20.Окландер М. Ринкові методи ціноутворення в роздрібній торгівлі: орієнтація на покупців і конкурентів / Михайло Окландер // Економіст. — 2013. — №6 (320). — С. 55-58.
- 21.Павленко А. Ф. Маркетингова політика ціноутворення / А. Ф. Павленко, В. Л. Корнєв. - К. : КНЕУ, 2014. - 332 с.
- 22.Пушкар Т. А. Конспект лекцій з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст» Галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» спеціальності 7.03050401 - Економіка підприємства) / Т. А. Пушкар; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. - Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. - 89 с.
- 23.Смольнякова Н.М. Особливості цін та ціноутворення в роздрібній торгівлі / Н.М. Смольнякова, Н.О. Власова, А.М. Волосов // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. — Львів: ЛКА, 2013. — Вип. 33. — С. 106—110.
- 24.Синько В.И. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В.И. Синько / Стандарты и качество. — 2010. — № 4. — С. 54—59.
- 25.Стадник В.В., Головчук Ю.О. Маркетингові підходи до аналізу чинників макросередовища в контексті економічної безпеки бізнес-стратегій підприємств туристичної індустрії. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 5. С. 224–232. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/8502/1/24.pdf> (дата звернення: 06.01.2020).
- 26.Танасійчук А.М., Дерещук В.В., Кудинська О.С. Імплементація стратегії диверсифікації в маркетингових планах підприємств. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 32. С. 231–239.

- 27.Тормос Ю. Г. Ціни та цінова політика : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Ю. Г. Тормос. – К. : КНЕУ, 2013. – 91 с.
- 28.Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник [Електронний ресурс]/ Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 156 с.
- 29.Хрупович С. Є. Особливості формування та реалізації цінової політики підприємства / С. Є. Хрупович // Актуальні питання. – 2015. – № 5. – С. 1.
- 30.Ціноутворення: курс лекцій/ О.І. Лисак, Л.О. Андреева., В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. – 193 с.
- 31.Шевченко А. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / А. Шевченко // Студентська конференція "Соціально-економічний розвиток України на початку ХХІ століття"" Секція №5: "Сучасна економічна парадигма розвитку теорії і практики управління підприємством" — Режим доступу: http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section5/shevchenko/