

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО
КОМПЛЕКСУ ДО НІМЕЧЧИНИ**

(на матеріалах ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», м. Дніпро)

Студента 4 курсу, 3 групи,
спеціальності 073
«Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

підпис

Черняка Андрія
Григоровича

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри
міжнародного
менеджменту

підпис

Ковальова Марія
Леонідівна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент, доцент
кафедри міжнародного
менеджменту

підпис

П'янкova Оксана
Василівна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра Міжнародного менеджменту

Спеціальність, спеціалізація «073 Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. Кафедри

Мельник Тетяна Миколаївна

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Черняку Андрію Григоровичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація експорту продукції металургійного комплексу до Німеччини

(на матеріалах ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», м. Дніпро)

Затверджена наказом ДТЕУ від «20» грудня 2021 р. №4205

2. Строк здачі студентом закінченої роботи _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи. Організація експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини

Об'єкт дослідження - Організація експорту металургійного комплексу.

Предмет дослідження - Механізм експортної діяльності підприємства ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА».

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

1. Оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»;
2. Проаналізувати експортну діяльність підприємства;
3. Визначити основні тенденції розвитку світового ринку продукції металургійного комплексу;

4. Оцінити перспективи експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини;
5. Проаналізувати організаційне забезпечення здійснення експорту підприємства до Німеччини;
6. Надати прогнозну оцінку результативності експортної поставки до Німеччини.

5. Календарний план виконання роботи

№	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження плану випускної кваліфікаційної роботи з науковим керівником	до 11.02.2022	
2	Подача науковому керівнику 1-го розділу	до 15.04.2022	
3	Подача науковому керівнику 2-го розділу	до 01.05.2022	
4	Подача науковому керівнику 3-го розділу	до 13.05.2022	
5	Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	до 25.05.2022	
6	Попередній захист	до 01.06.2022	
7	Подача роботи завідувачу кафедри	до 03.06.2022	
8	Захист ВКР	За окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «__» _____ 20__ р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова М. Л. _____

8. Гарант освітньої програми

П'янкова О.В. _____

9. Завдання прийняв до виконання студент

Черняк А.Г. _____

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова М. Л. _____

(підпис, дата)

11. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента/тки Черняк Андрія Григоровича може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії .

Керівник освітньої програми _____ Ковальова М. Л

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20__ р.

АНОТАЦІЯ

Черняк Андрій Григорович. «Організація експорту продукції металургійного комплексу до Німеччини» (на матеріалах ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», м. Дніпро).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена організації експорту продукції металургійного комплексу до обраної країни, а саме Німеччини.

Проаналізовано діяльність ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», визначено тенденції розвитку підприємства на основі аналізу звітів. Особливу увагу звернено на експортну діяльність компанії, з чого зроблені висновки щодо оптимальності вибору країн для продажу товарів. Проаналізовано міжнародний ринок металургійного комплексу за останні 5 років та визначено напрями його розвитку. Здійснено пошук переваг та недоліків експорту до Німеччини, вибір потенційних клієнтів на місцевому ринку та конкурентів на вітчизняному. Визначено організаційне забезпечення ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» для експорту за кордон та розраховано ефективність здійснення цієї діяльності.

Ключові слова: металургійний комплекс, міжнародний ринок, ринок Німеччини, організаційне забезпечення, експорт, зовнішньоекономічна діяльність.

SUMMARY

Cherniak Andrii. "Organization of export of products of the metallurgical complex to Germany" (on the materials of LLC "SUNWARD UKRAINE", Dnipro).

The final qualifying work is devoted to the organization of exports of metallurgical products to the selected country, namely Germany.

The activity of Sunword Ukraine LLC is analyzed, the tendencies of the enterprise development are determined on the basis of the analysis of reports. Particular attention is paid to the company's export activities, which led to conclusions about the optimal choice of countries for the sale of goods. The international market of metallurgical complex for the last 5 years is analyzed and the directions of its development are determined. The search for advantages and disadvantages of export to Germany, selection of potential customers in the local market and competitors in the domestic. The organizational support of Sunward Ukraine LLC for export abroad has been determined and the efficiency of this activity has been calculated.

Key words: metallurgical complex, international market, German market, organizational support, export, foreign economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»	4
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»	4
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»	6
Висновки до розділу 1	9
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»	10
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку продукції металургійного комплексу	10
2.2. Оцінка перспектив експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини	17
Висновки до розділу 2	22
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» ДО НІМЕЧЧИНИ	23
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини	23
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Німеччини	27
Висновки до розділу 3	29
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	32
ДОДАТКИ	48

ВСТУП

Актуальність теми. Питання ефективного експорту продукції завжди стояло перед підприємством, яке або вийшло на світовий ринок, або тільки планує це зробити. Ключовою умовою підвищення потенційних прибутків та уникнення значних перепон на зарубіжному ринку є правильна оцінка поточного стану підприємства, ринка приймаючої сторони та тенденції світового попиту на вибраний товар. Як свідчить досвід більшості компаній, неправильний та непрофесійний аналіз зовнішнього середовища може призвести до значних збитків та втрати репутації, іноді без можливості легкого повернення на цей ринок. Враховуючи це, підприємство потребує якісної оцінки ринку щодо правильної організації експорту заради збільшення своїх прибутків, підвищення конкурентоспроможності та раціонального використання наявних ресурсів.

Метою дослідження є організація експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини.

Основними завданнями дослідження є:

7. оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»;
8. проаналізувати експортну діяльність підприємства;
9. визначити основні тенденції розвитку світового ринку продукції металургійного комплексу;
10. оцінити перспективи експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини;
11. проаналізувати організаційне забезпечення здійснення експорту підприємства до Німеччини;
12. надати прогностичну оцінку результативності експортної поставки до Німеччини.

Об'єкт дослідження – організація експорту металургійного комплексу.

Інформаційною основою роботи є монографії та статті вітчизняних та міжнародних вчених в напрямку аналізі та прогнозуванні тенденцій міжнародного ринку металургійного комплексу.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»

Компанія «САНВОРД-УКРАЇНА» веде свою діяльність з 1992 року, успішно працює та розвиває окремий бізнес-напрямок у наданні комплексу послуг з розробки, виготовлення та монтажу безкаркасних ангарів та зерноскладів арочного типу, виробництва металопродукату для виробництва та будівельної промисловості, а також готові рішення для будівництва сталевих будівель арочного типу та сталевих ангарів. Усі замовлення доставляють по Україні та за кордон. Виробництво безкаркасних ангарів розташоване у м. Дніпро.

У співпраці з провідними світовими виробниками вони надають партнерам широкий асортимент високоякісної продукції, експертну технічну підтримку та конкурентоспроможні ціни.

Безкаркасні ангари являють собою конструкцію, що швидко зводиться, тому замовник отримує металеву будівлю в найкоротші терміни. Невелика вага елементів оболонки будівлі дозволяє вести будівництво ангарів по всій Україні і не тільки, без застосування вантажопідйомних механізмів у будь-якій місцевості.

Основний вид діяльності: 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій

Інші:

- 25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н.в.і.у.
- 42.99 Будівництво інших споруд, н.в.і.у.
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, 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
- 71.11 Діяльність у сфері архітектури
- 41.10 Організація будівництва будівель
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель
- 42.21 Будівництво трубопроводів

У своєму виробництві вони використовують оцинкований прокат таких виробників як ArcelorMittal (Німеччина), ВАТ «Северсталь» (Росія), US Steel Kosice (Словаччина).

За ці роки компанія виготовила та відвантажила понад 1000 безкаркасних ангарів та зернових складів.

Сьогодні будівництво безкаркасних ангарів користується попитом в Україні через те, що такі конструкції можуть мати різне функціональне призначення. Найчастіше їх використовують для наступних цілей:

- ангари для зберігання зерна (зерносховища);
- складські приміщення;
- тваринницькі комплекси;
- овочесховища;
- у вигляді гаражів для зберігання різного роду техніки; приміщень розміщення виробництва;
- виставкових павільйонів;
- соціально-побутових об'єктів

У рідкісних випадках безкаркасні ангари використовуються не за призначенням.

Компанія також має всі можливості робити ангари і на каркасній основі, однак саме в цьому вона бачить переваги, найбільші з котрих це висока швидкість будівництва споруди; низька собівартість; можливість будівництва у важкодоступних районах, відсутність сполучних елементів у

конструкції, що забезпечує її герметичність; простота монтажу конструкції, відсутність необхідності будувати ґрунтовні фундаменти тощо.

Головною перевагою технології будівництва безкаркасних ангарів є швидкість та мобільність будівництва за мінімальних грошових вкладень. Будівництво складу площею 1000 кв м займає близько 30 днів. Сучасна технологія безкаркасного будівництва дає змогу побудувати склад у мінімальні терміни і практично на будь-якій поверхні, при цьому мала вага конструкції не вимагає заливання глибокого дорогого фундаменту, що суттєво впливає на вартість та швидкість роботи. За витратами металу та термінами будівництва безкаркасні ангари значно економічніші, ніж їх аналоги з металевих конструкцій каркасного типу.

За останні 5 років діяльність компаній майже не змінювалась, однак зовнішні чинники таким чи іншим шляхом впливали на отримані прибутки.

Аналізуючи звіт про фінансовий стан підприємства наведений у додатках А та Б, ми можемо зробити висновки, що активи підприємства зросли на 6420 тис грн за 2021 рік, що в більшій мірі пов'язано із зростанням необоротних активів порівняно з 2020 роком на 5926 тис грн. Менше вплинули на зміну активів оборотні активи, які збільшилися на 454 тис грн, і зменшили свою питому вагу майже на 20%, у той час коли частка необоротних активів збільшилася на 19,025%. Аналізуючи більше детально, то ми побачимо, що оборотні активи зменшилися по всіх статтях: запаси впали на 11,8%, питома вага отриманих векселів зменшилася на 1,054%, а дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги на 2,362%.

Збільшення необоротних активів відбулося за рахунок власних коштів та довгострокових зобов'язань. Також зросли і поточні зобов'язання, здебільшого завдяки короткостроковим кредитам банків та виданих векселів, по 140 тис грн кожен.

Якщо проаналізувати звіт про фінансові результати компанії з таблиці 1.1, то ми можемо побачити, що справи компанії за 2021 рік покращилися

відносно 2020 року. Чистий дохід збільшився на 9,8%, собівартість продукції збільшилася ще більше - 14,11%, однак це не вплинуло негативно на валовий прибуток - збільшення на 3,37%. Адміністративні витрати зменшилися на 3,8%, у той час коли витрати на збут збільшилися на 3,29%. Загалом, чистий фінансовий результат компанії має позитивну тенденцію, можемо бачити збільшення прибутку з 6918,87 тис грн до 7503,10 тис грн (8,44%).

Таблиця 1.1

Звіт про фінансові результати ТОВ «САНВОРД-УКРАЇНА» за 2020-2021pp

Найменування статті	Значення за 2020 рік, тис. грн	Значення за 2021 рік, тис. грн	Абсолютне відхилення, (+/-) тис. грн	Відносне відхилення, (+/-) %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31714,05	34827,21	3113,16	9,82
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	19028,43	21714,28	2685,86	14,11
Валовий прибуток	12685,62	13112,92	427,30	3,37
Адміністративні витрати	832,93	801,29	-31,64	-3,80
Витрати на збут	2548,53	2632,32	83,79	3,29
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	9304,16	9679,31	375,15	4,03
Доход від участі в капіталі	267,54	312,98	45,44	16,98
Інші фінансові доходи	634,21	741,24	107,03	16,88

Продовження таблиці 1.1

Фінансові витрати	1256,81	1226,81	-30,00	-2,39
Втрати від участі в капіталі	349,23	212,66	-136,57	-39,11
Інші витрати	162,22	143,94	-18,28	-11,27
Фінансовий результат до оподаткування	8437,65	9150,12	712,47	8,44
Витрати з податку на прибуток	1518,77	1647,02	128,25	8,44
Чистий фінансовий результат: прибуток	6918,87	7503,10	584,23	8,44

Так основним видом діяльності компанії і залишилися проектування та виготовлення безкаркасних ангарів, щодо чистого прибутку маємо наступні дані (таблиця 1.2). Починаючи з 2017 по 2018рр компанія мала позитивну тенденцію збільшення власного прибутку, однак світова пандемія внесла деякі зміни, у 2019 р прибутки впали майже на мільйон гривень через збільшення вартості комплектуючих, що були завезені з-за кордону та високої кількості хворих співробітників. З 2019 року по 2021 р доходи мали тенденцію до зростання та у 2021р компанії вдалося майже наздогнати прибутки передкоронавірусного стану. Щодо 2022 року є певні сумніви щодо отримання цих сум, оскільки військовий конфлікт з Росією погіршив перспективи ведення бізнесу на тому ж самому рівні.

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»

Клієнтами ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» є не лише українські споживачі, а й зарубіжні, з таких країн як Австрія, Німеччина, Угорщина, Румунія, Польща, Чехія, Казахстан, Туркменія, Росія, Республіка Білорусь, Україна та багато інших, однак враховуючи теперішню ситуацію, можна додати, що

такі країни як Росія та Республіка Білорусь виключені зі списку країн імпортерів продукції компанії «САНВОРД УКРАЇНА».

Якщо ми проаналізуємо географічну структуру експорту безкаркасних ангарів, то ми можемо побачити, що в топ 5 країн входять європейські країни. Тенденція щодо прибутків по цим країнам має ту ж саму систему, що і в сукупних доходах загалом, є ріст з 2017 року по 2018 рік, у 2019 році скорочення прибутків через пандемію Covid-19 (закриття кордонів, захворюваність працівників, зменшення кількості комплектуючих). Починаючи з 2020 року ситуація покращується, підприємство поступово збільшує прибутки і у 2021 році майже наздоганяє результати діяльності 2017 року

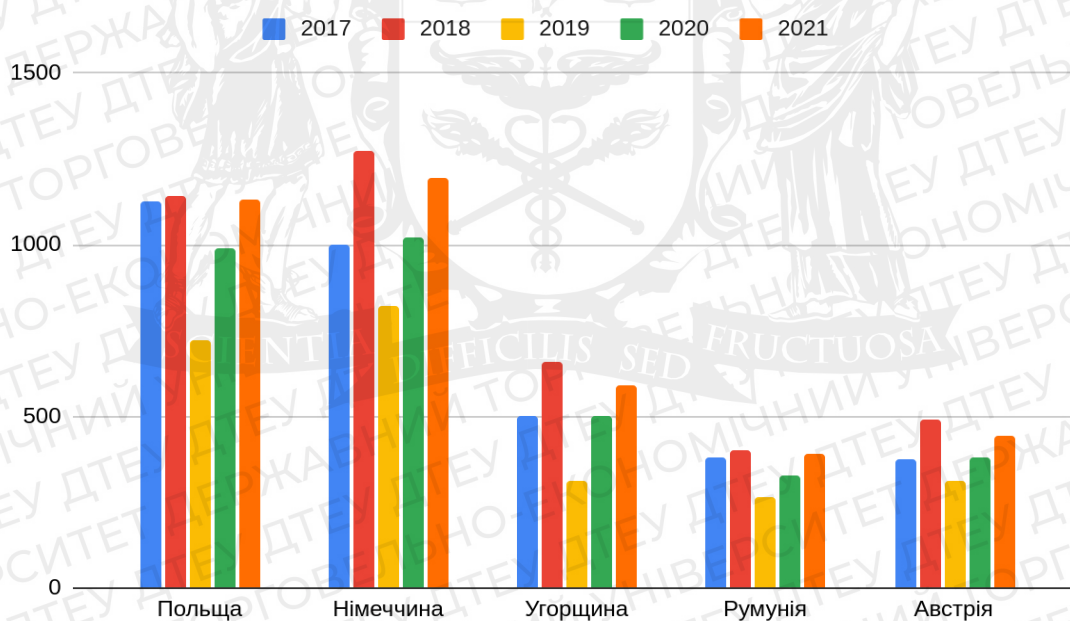


Рисунок 1.1. Найбільші імпортери продукції за прибутком ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» за 2017-2021 рр, тис грн

Продаж продукції ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», а це є безкаркасні ангари, зазвичай йде саме в ті країни, які таким чи іншим чином пов'язані з посівною площею країни, оскільки найперше призначення цих ангарів - використання як зернохосовищ.

Так, наприклад, Казахстан має найвищий відсоток посівних площ порівняно з іншими країнами, що робило би його найперспективнішим імпортером для підприємства. До війни можна було б розглядати цей ринок більш детально, аналізувати попит та розвиток сільськогосподарської сфери, проте з початком конфлікту, сухопутного кордону з Казахстаном більше нема, що говорить про те, що компанія втратила дуже потенційний ринок для розширення власного експорту.

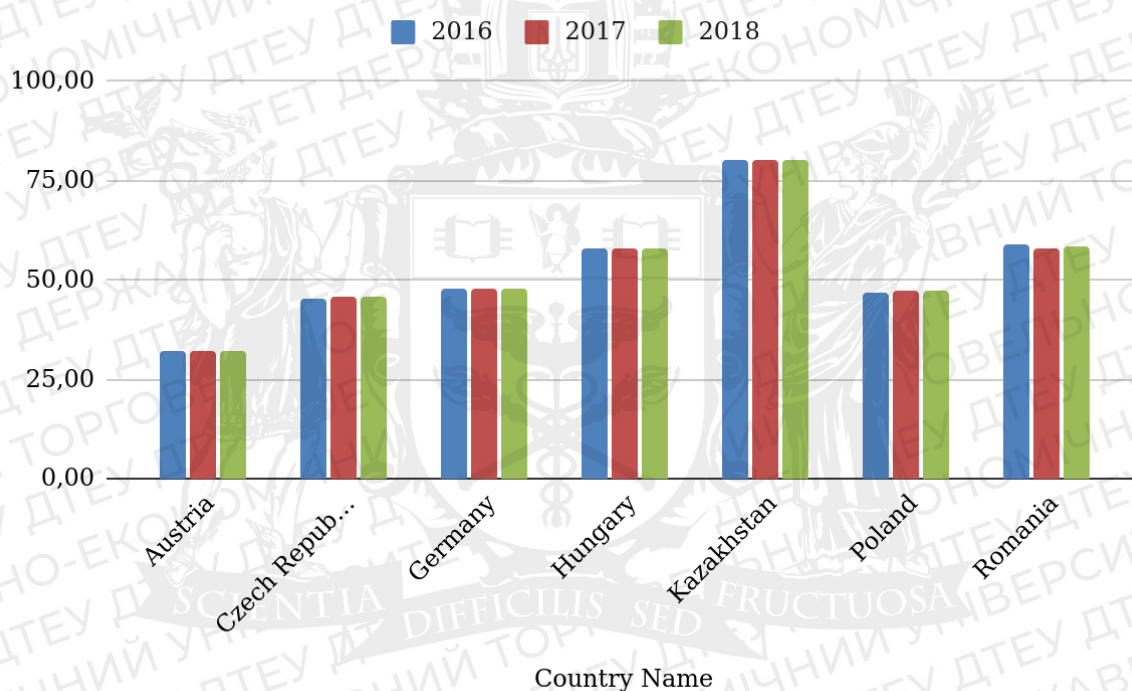


Рисунок 1.2. Площа посівних площ в вибраних країнах за 2016-2018 рр,
% від загальної площі

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Якщо зробити більш детальний розгляд інших країн в кількісному вимірі, то ми бачимо наступну ситуацію - найбільшу площу мають такі країни - Німеччина, Польща та Румунія. Ми можемо співставити потенційність цих ринків з вже отриманими доходами і ми побачимо, що найбільші прибутки компанія отримує в Німеччині та Польщі, однак Румунія значно відстає від них, хоча посівні площі складають майже стільки ж, скільки і в Польщі.

Можна сказати, що ефективність експортної діяльності в перших двох країнах є задовільна, проте можливості Румунії є значно вище, ніж компанія їх використовує. Можливо на це є певні причини, однак для повного розуміння ринку треба аналізувати більш глибокі показники та взагалі конкурентність сфери виготовлення безкаркасних ангарів, тому низька діяльність компанії в цій країні може бути виправданою.

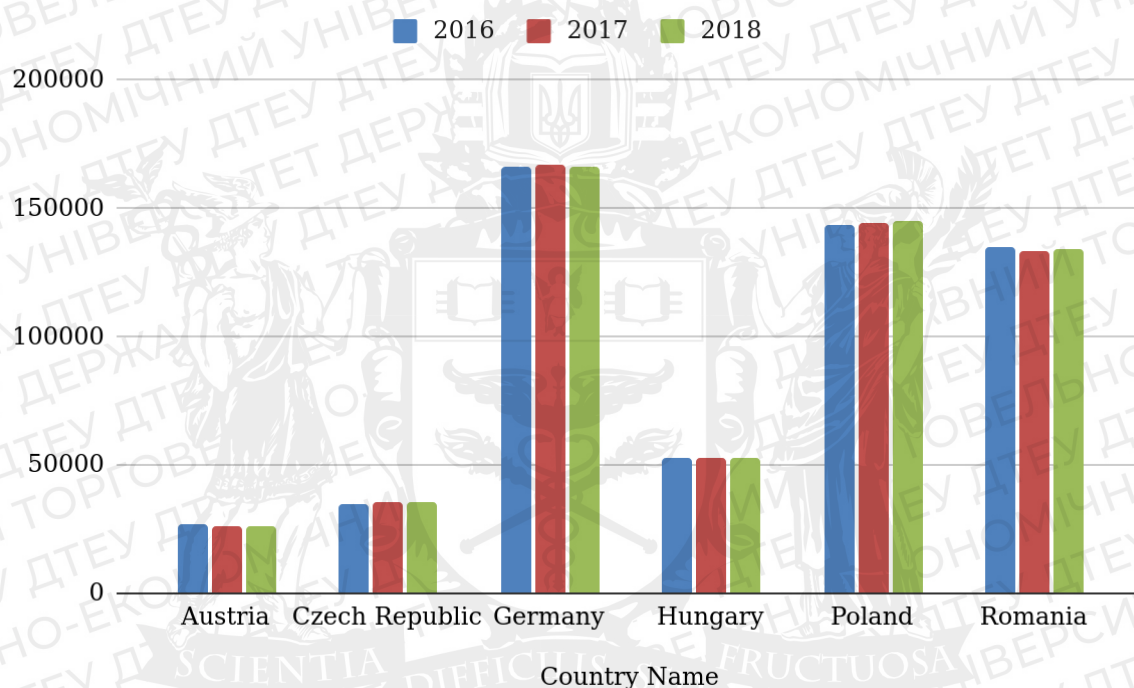


Рисунок 1.3. Площа посівних площ в вибраних країнах за 2016-2018 рр,
тис км кв

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Сільське господарство завжди мало велике значення для Німеччини, оскільки прогодувати найбільшу популяцію світу — завдання не з легких. Уряд Німеччини підтримує сільськогосподарську галузь за допомогою низки заходів, намагаючись стабілізувати виробництво та шукати способи забезпечити здоровий та стійкий розвиток галузі. Федеральний уряд Німеччини протягом десятиліть активно підтримує сільське господарство, і існує широкий політичний консенсус щодо необхідності земельної,

трудової та податкової реформи, щоб допомогти сектору розкрити свій потенціал.

Ця підтримка дає поштовх до розвитку цієї галузі в Німеччині, що в свою чергу збільшить необхідність в ангарах для збереження врожаю, інструментів та сільськогосподарської техніки.

Та ж сама ситуація і в Польщі. Завдяки підтримуючій політиці результати діяльності сільськогосподарського сектору в останні роки в цій країні стабільно покращуються. Польща зберігає перше місце у світі за обсягом продукції сільського господарства, виробляючи велику кількість рису, пшениці, бавовни, м'яса, птиці, яєць та рибних продуктів. Нова стратегія держави вимагає докласти більше зусиль для забезпечення постачання ключових сільськогосподарських продуктів, сприяння структурній реформі на стороні пропозиції та, що ще важливіше, посилення захисту навколишнього середовища, а також запобігання забрудненню та переробки відходів.

Румунія є традиційною сільськогосподарською країною і відіграє унікальну та важливу роль у європейському сільському господарстві. Ґрунти родючі, клімат сприятливий для землеробства, тваринництва та садівництва. Маючи загальну площу 238 000 кв.м, Румунія є однією з країн Європейського Союзу з найбільш вираженим аграрним профілем. Маючи близько 15 мільйонів га сільськогосподарських угідь, з яких понад 9 мільйонів га відведено під орні культури, Румунія володіє майже 1/3 загальної сільськогосподарської землі в ЄС (33,5% усіх ферм ЄС - оновлення Комісії ЄС, квітень 2017 року). Таким чином, Румунія могла б бути (після Польщі з 17 млн. га сільськогосподарських площ) другим за величиною виробником сільськогосподарської продукції в регіоні центрально східної Європи.

Так як ще одними клієнтами є автомобільні комплекси, то аналізуючи цю сферу в вибраних країнах (таблиця 1.3), то ми можемо побачити, що

Німеччина є однією з найбільших експортерів, ще й з зростання відносно 2020 року на 13,2%, що говорить про значний потенціал ринку і можливості ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» знайти клієнтів в цій країні. Польща показує менший об'єм, а ось такі держави як Чехія і Угорщина мають також значний потенціал, що говорить про те, що підприємству треба детальніше розглянути ці країни.

Таблиця 1.3

Експорт автомобільного транспорту за 2021 рік

Експортер	Значення експорту, дол	Відносно 2020 року
Німеччина	\$139,131,672,000	13.2%
Австрія	\$7,113,626,000	10.8%
Польща	\$4,040,365,000	-15.1%
Чехія	\$23,445,617,000	13.3%
Угорщина	\$12,011,737,000	6.2%
Румунія	\$5,596,076,000	4%

Джерело: побудовано автором на основі даних [34]

Всі ці країни є провідними постачальниками агропродукції в Європі, що робить їх ідеальними державами для експорту безкаркасних ангарів. ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» зробила правильний аналіз для експортної діяльності.

Висновки до розділу 1

ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» є українським підприємством з виробу безкаркасних ангарів як для місцевого, так і для зарубіжного ринку. Аналізуючи його діяльність, виявили, що за останній рік компанія збільшила свою діяльність, стала отримувати більше прибутків та розширила свою присутність на міжнародному ринку.

Виявивши країни, з якими ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» веде найактивнішу торгівлю, проаналізували чинники, що впливають на попит товару компанії, можна зробити висновки, що вибір держав є виправданим, сільське господарство, як основний сектор клієнтів, в них розвинен гарно і має всі шанси на подальший розвиток, що дає перспективу для нашої компанії.



РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку продукції металургійного комплексу

У металургії використовуються спеціальні технології видобутку металу:

- Пірометалургія. Всі процеси плавлення, випалу та інших технологій протікають при високих температурах.
- Гідрометалургія. З руди видобувають метали, а потім електролізом з них виділяють розчини
- Біотехнологія. Метал можна витягти з руди за допомогою живих мікроорганізмів для реакцій біоокислення або біосорбції [5].

З кожним роком економічний розвиток потребує нових запасів металу. Відомо, що природні ресурси не безмежні, тому одним із головних завдань металургів, окрім розвитку геологорозвідувальної галузі, є повторне використання того чи іншого металу. Тому зі зменшенням природних запасів та збільшенням виробництв по всьому світу попит на металургійну продукцію буде збільшуватися.

Зростання попиту та виробництв в медичний, автомобільний, аерокосмічний та оборонний сектори також буде стимулювати ринок металургії. Попит на титан у виробництві пов'язаний із зростанням аерокосмічної галузі, де він використовується у виробництві деталей для літаків. Очікується, що протягом наступних 20 років попит на комерційні літаки зросте вдвічі швидше через збільшення авіап перевезень, що, у свою чергу, буде подальше стимулювати зростання металургійного ринку.

Пандемія COVID-19 стала викликом для галузі. Велика кількість галузей промисловості значною мірою постраждала від пандемії, і в 2020 році вона зазнала як позитивних, так і негативних сторін. Наприклад, у 2020 році

світові продажі легкових автомобілів впали до 60,5 мільйонів одиниць. Криза спричинила появу нових проблем, особливо для виробничої та переробної промисловості, включаючи збільшення витрат, зупинки процесів, порушення ланцюгів поставок та мінімальні потужності робочої сили.

Сегмент сталі займав найбільшу частку доходів у 2020 році на світовому ринку – 46,8%. Сталь вважається одним з найдешевших матеріалів у виробництві, який також можна використовувати в суміші з іншими металами, такими як бронза, титан та алюміній. Очікується, що низька вартість і легка доступність сталі дозволять у найближчі роки збільшити її використання в поліграфії великої продукції, включаючи машини, рами автомобілів та транспортне обладнання. Інші застосування сталі включають запасні частини та повністю функціональні компоненти.

Очікується, що нові застосування сталевих порошків в аерокосмічній, будівельній, машинобудівній та інших галузях, як очікується, збільшать попит на нього. Наприклад, у вересні 2020 року Outokumpu оголосила про вибір SMS Group для поставки заводу з розпилення для виробництва порошків з нержавіючої сталі, який використовується в виробництві. З розробкою та розповсюдженням цього екологічно чистого матеріалу Outokumpu прагне залучити нові сегменти клієнтів.

Сегмент інших матеріалів включає такі метали, як залізо, мідь, цинк, молибден, вольфрам, магній і хром. За прогнозами, використання цих металів у обробній, хімічній, нафтогазовій, загальній та інших галузях промисловості сприятиме позитивному впливу на ринок. Наприклад, порошки міді та сплавів на основі міді мають чудові електропровідні властивості, що робить їх застосовними в різних сферах електротехніки та електроніки.

Якщо поглянути на ситуацію на ринку металургійної продукції (таблиця 2.1.), то ми побачимо, що на світовому ринку за імпортом прослідковується

позитивна тенденція, річний приріст імпорту з 2020 по 2021 рр змінився на 23%, хоча в більш довгому періоді зміна в 2% (2017-2021рр). Найбільшими імпортерами в 2021 році з найбільшою часткою в світовому імпорті - це США та Німеччина, які займають трохи більше 14% і майже 8% відповідно.

Таблиця 2.1

Список імпортерів металургійної продукції в 2021 році

Імпортери	Вартість імпорту в 2021 році (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 році (тис. дол. США)	Річний приріст вартості за 2017-2021 рр. (%)	Річний приріст вартості між 2020-2021 рр. (%)	Частка світового імпорту (%)
Світ	336091532	9793164	2	23	100
США	48000233	-28753493	2	33	14.3
Німеччина	26479969	6419572	3	29	7.9
Франція	14370177	-6188355	4	38	4.3
Канада	11373107	-5552733	1	29	3.4
Мексика	11051743	-2981633	2	37	3.3
Велика Британія	10526827	-4191922	0	20	3.1
Китай	9751469	75620729	-2	3	2.9
Нідерланди	9571314	-291781	6	28	2.8
Польща	7910828	2870770	7	39	2.4
Японія	7688773	1854704	2	14	2.3

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Якщо проаналізувати вже експорт, ти ми бачимо наступну динаміку (таблиця 2.2), позитивна тенденція зберігається так само як і з імпортом, приріст вартості у 2020-2021 рр становив 24%, за останні 5 років - 3%

Найбільшим експортером є Китай з часткою майже чверті усього експорту у світі.

Таблиця 2.2

Список експортерів металургійної продукції в 2021 році

Експортери	Вартість експорту в 2021 році (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 році (тис. дол. США)	Річний приріст вартості за 2017-2021 рр. (%)	Річний приріст вартості між 2020-2021 рр. (%)	Частка світового експорту (%)
Світ	345884696	9793164	3	24	100
Китай	85372198	75620729	9	20	24.7
Німеччина	32899541	6419572	0	20	9.5
Італія	21098079	13705478	2	28	6.1
США	19246740	-28753493	-1	20	5.6
Польща	10781598	2870770	9	29	3.1
Республіка Корея	9797191	2607674	-8	24	2.8
Японія	9543477	1854704	-2	7	2.8
Тайбей, Китай	9304257	6805647	2	31	2.7
Нідерланди	9279533	-291781	4	17	2.7
Іспанія	9038700	3466035	3	25	2.6

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

Що стосується динаміки експорту за останні 5 років по найбільшим експортерам, та ми бачимо, що в цілому присутня позитивна тенденція, мінус присутній тільки в Південній Кореї та Японії, інші країни показали у 2021 році позитивний приріст відносно 2017 року.

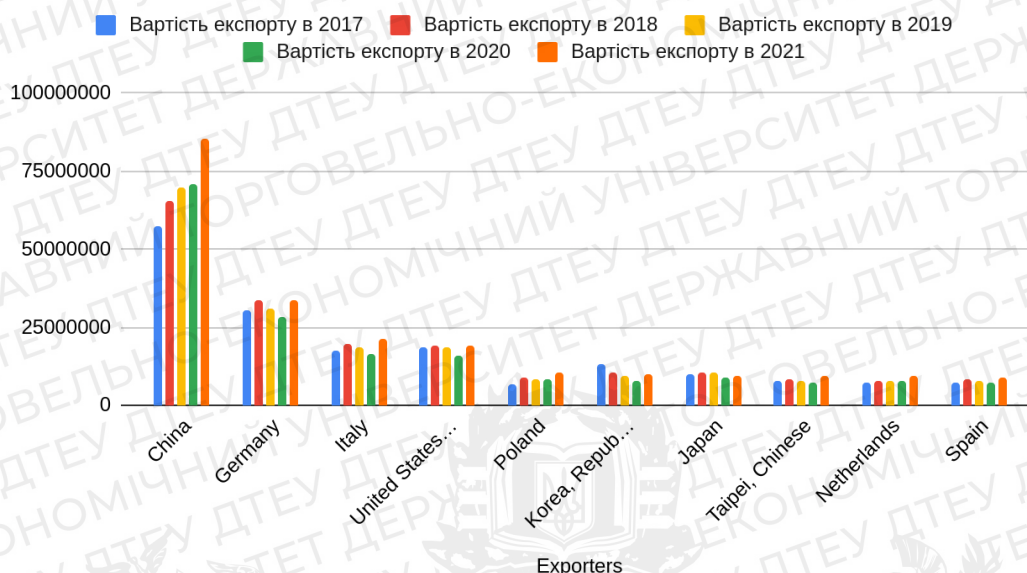


Рисунок 2.1. Вартість експорту металургійної продукції в найбільших експортерах в 2017-2021 роках, тис дол

Джерело: побудовано автором на основі даних [8]

Якщо ми подивимося на імпорт, то побачимо, що найбільші показники мають такі країни як США та Німеччина, які мають великий приріст імпорту у 2021 році відносно 2020 року. Інші країни мають менше коливань і їх імпорт зростає не так швидко як в попередніх країнах.



Рисунок 2.2. Вартість імпорту металургійної продукції в найбільших імпортерів в 2017-2021 роках, тис дол

Джерело: побудовано автором на основі даних [9]

Якщо проаналізуємо ті ж дані тільки по Україні (таблиця 2.3 і 2.4), то побачимо, що Україна має позитивні показники зростання як експорту так і імпорту як за останні 5 років, так і порівнюючі 2020 та 2021 роки. Частка України на світовому ринку займає менше 1%. Якщо подивитися на торговельний баланс, то бачимо, що експортує країна більше ніж імпортує, що говорить про її спроможність забезпечувати інші держави більше.

Таблиця 2.3

Вартість імпорту України металургійної продукції в 2021 році

Імпортери	Вартість імпорту в 2021 році (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 році (тис. дол. США)	Річний приріст вартості за 2017-2021 рр. (%)	Річний приріст вартості між 2020-2021 рр. (%)	Частка світового імпорту (%)
Світ	336091532	9793164	2	23	100
Україна	1096738	147200	8	34	0.3

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Таблиця 2.4

Вартість експорту України металургійної продукції в 2021 році

Експортери	Вартість експорту в 2021 році (тис. дол. США)	Торговельний баланс у 2021 році (тис. дол. США)	Річний приріст вартості за 2017-2021 рр. (%)	Річний приріст вартості між 2020-2021 рр. (%)	Частка світового експорту (%)
Світ	345884696	9793164	3	24	100
Україна	1243938	147200	5	42	0.4

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

Якщо подивимося на динаміку експорту та імпорту України за останні 5 років, то побачимо схожу тенденцію, з 2017 року по 2018 рік, показники зросли, потім у 2019 році імпорт збільшився, у той час коли експорт впав, і в 2020 році простежується різкий спад, і тільки у 2021 році показники зросли і перевищили значення 2017 року.

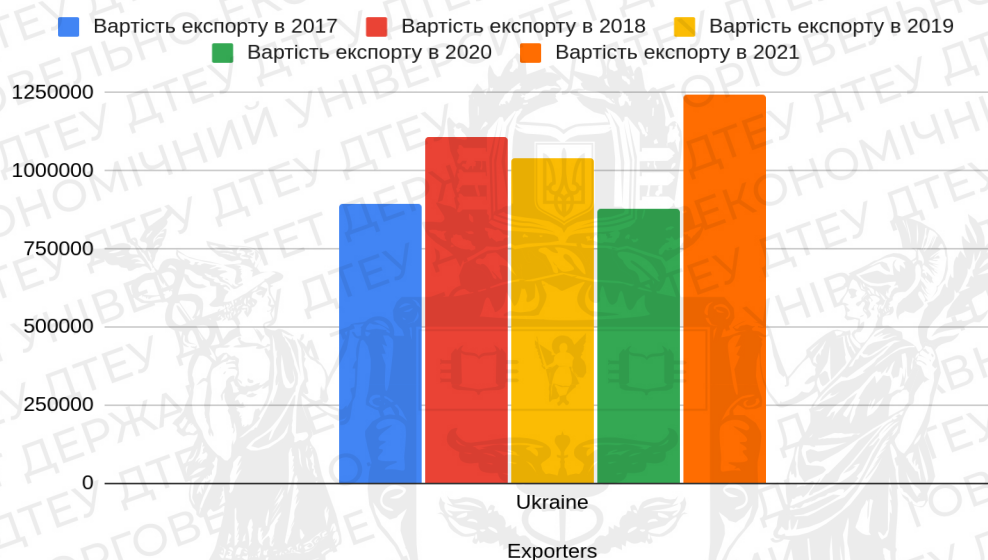


Рисунок 2.3. Вартість експорту металургійної продукції України в 2017-2021 роках, тис дол

Джерело: побудовано автором на основі даних [8]



Рисунок 2.4. Вартість імпорту металургійної продукції в Україну в 2017-2021 роках, тис дол

Джерело: побудовано автором на основі даних [9]

Ціна товару також впливає на попит продукції компанії. Так якщо порівнювати ціни ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» з найбільшим експортером металопродукції - Китаєм [12], то ми можемо побачити, що середня ціна там - від 20 доларів до 120 доларів за квадратний метр, у той час коли українська компанія продає ангари від 40 доларів за квадратний метр, що робить її потенційно привабливою для імпорту.

2.2. Оцінка перспектив експорту продукції металургійного комплексу ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини

Якщо брати до уваги попередній аналіз, то ми можемо побачити, що Німеччина є одним із найбільших імпортерів металовиробів у світі і ця тенденція до збільшення зберігається. Це є вигідним показником для компанії, оскільки говорить про те, що ринок готовий приймати ще більше металургійною продукції. Так наприклад тільки порівняно з 2020 роком у 2021 році імпорт зріс майже втричі (29%).

Ще однією гарною умовою є той факт, що у 2022 році через війну Росії з Україною, ЄС відмінив усі митні тарифи на імпорту товарів, що робить торгівлю України з Німеччиною дуже вигідною.

Портрет споживача для купівлі продукції металургійного комплексу (а саме безкаркасних ангарів) наступний:

1. Фермера та фермерські господарства. Ця категорія споживачів має замовляти ангари для того, щоб зберігати зерно, овочі. Також вони можуть замовляти ангари для того, щоб зберігати свою техніку. Також фермерські господарства можуть використовувати ангари в якості теплиць і ферм для свійських тварин.
2. Заводи, фірми, які займаються промисловою діяльністю. Тобто ці ангари можуть бути в якості цехів для виробництва певної продукції.

3. Будь-які юридичні особи можуть застосовувати ангари в якості складів. Тобто, щоб зберігати техніку, інструменти, засоби переміщення, запаси, тощо.

4. Торговельні мережі. Наша компанія ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» задовольняє потреби торговельних мереж у будівництві каркасних споруд, будівель, торгових представництв, магазинів.

5. Звичайне населення. Компанія "Санворд Україна" може побудувати каркасні та дуже інноваційні будинки для цієї категорії споживачів.

Якщо брати одну з найрозповсюдженіших цілей для закупки, то це задля агропромислового комплексу та автомобільного. В Німеччині є дуже багато таких підприємств, що робить їх потенційними клієнтами нашої компанії, такі як:

Компанія Cargill. “Ми існуємо, щоб жити світ у безпечному місці, відповідальний і стійкий спосіб.”

Компанія з'єднує фермерів з ринками, клієнтів – із інгредієнтами, а людей і тварин – з їжею, яка їм потрібна для процвітання. Вона поєднує досвід з новими технологіями та знаннями, щоб бути надійним партнером для харчових, сільськогосподарських, фінансових та промислових клієнтів у більш ніж 125 країнах. Зосереджуючись на довгостроковому розвитку разом із їх партнерами, вони в середньому реінвестують близько 80% грошових потоків від операцій назад в їх бізнес [13]. Коротко про компанію:

- 155 000 співробітників
- 134,4 мільярда доларів США річний дохід (2021 рік)
- Працюють в 70 країнах
- Більш ніж 155 років досвіду

Компанії необхідні ангари як для зберігання сільськогосподарської продукції, так і для сільськогосподарської техніки, інструментів тощо.

Наступна компанія, що має всі перспективи бути заохоченими у придбанні безкаркасних ангарів для зберігання власної продукції - це John

Deere. John Deere - торгова марка Deere & Company, американської корпорації, яка виробляє сільськогосподарську техніку, важку техніку, лісогосподарську техніку, дизельні двигуни, трансмісії (осі, трансмісії, коробки передач), що використовуються у важкій техніці та обладнання для догляду за газоном. У 2019 році вона була на 87-му місці в рейтингу Fortune 500 America's і на 329-му місці в глобальному рейтингу. Компанія також надає фінансові послуги та інші супутні види діяльності. Склади з технікою присутні також і в Німеччині.

Компанія працює, щоб створювати технологічні рішення, які допоможуть покращити життя їх клієнтів та суспільства у світовому масштабі наразі й для прийдешніх поколінь. Вони прагнуть створювати способи мислення по-новому та розробляємо нові методи роботи для зважених дій. Не для того, щоб зруйнувати те, що існує, але для того, щоб розробляти рішення для клієнтів, що допоможуть їм розвивати свій бізнес простіше та з більшими прибутками.

- Чистий продаж і прибуток - 44.024 мільярди доларів.
- Усього машин - 440 000 + [13].

Ще одним потенційним користувачем безкаркасних ангарів для зберігання вантажівок та комплектуючих до них є така компанія як SCANIA.

Scania є провідним світовим постачальником транспортних рішень, включаючи вантажівки та автобуси для важкого транспорту, у поєднанні з широкою пропозицією послуг, пов'язаних із продуктами. Scania пропонує послуги з фінансування, страхування та оренди автомобілів, щоб дати нашим клієнтам можливість зосередитися на своєму основному бізнесі. Scania також є провідним постачальником промислових і суднових двигунів.

Scania – глобальна компанія, яка працює на п'яти континентах та має клієнтів у понад 100 країнах. Їх діяльність і продукція щодня безпосередньо

або опосередковано впливають на мільйони людей. Для Scania бути відповідальною компанією означає розуміти й управляти цим впливом на всіх етапах нашого ланцюжка створення вартості, від способу отримання матеріалів до етапу закінчення терміну служби їх продуктів. Компанія розташована в багатьох містах Європи, також вона зосереджена і в Німеччині, країні імпортерів продукції ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», що в перспективі робить їх партнерство можливим не тільки в одній державі, а й по всій Європі.

Корпоративні пріоритетні напрямки сталого розвитку Scania на найближче десятиліття визначаються їх соціальним і екологічним впливом, а також діалогом із зацікавленими сторонами. У рамках бізнес-стратегії Scania вони виявили три пріоритетні області, на яких повинні зосередитися, щоб стало працювати в майбутньому: декарбонізація, бізнес замкнутого циклу і стала життєдіяльність людей.

Протягом 2021 року загальні поставки транспортних засобів зросли на 25 відсотків до 90 366 (72 085) транспортних засобів у порівнянні з 2020 роком. Поставки вантажівок зменшилися на 28 відсотків до 85 930 одиниць, а поставки автобусів зменшилися на 14 відсотків до 4 436 одиниць. Поставки енергетичних рішень зросли на 7 відсотків до 11 786 одиниць. У 2021 році сервісний бізнес Scania був потужним, продажі склали 30 074 мільйонів шведських крон. (27 132), збільшення на 11 відсотків.

З аналізу ми бачимо, що компанія стрімко розвивається і буде потребувати в місцях для зберігання власної продукції, що робить компанію ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» потенційним постачальником.

Що стосується компаній, що працюють на українському ринку та виробляють приблизно ту ж саму продукцію на експорт і є конкурентами ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА», то це наступні.

Наш прямиї конкурент є ТОВ «ЦКС-ГРУПП». СКС - це сучасна, лідируюча компанія на ринку послуг каркасного будівництва, яка бере

участь у будівництві найбільших об'єктів з металоконструкцій на території України, а також успішно надає послуги на закордонні ринки. Вже майже 15 років Центр Каркасного Будівництва підкорює вітчизняний ринок виробництва та постачання металоконструкцій. Завод металоконструкцій ЦКС йде в ногу з часом та використовує інноваційні технології на виробництві та в управлінні реалізації будівельних проектів.

Компанія CKS спеціалізується на повнокомплектних сталевих будинках – від проектування каркасу будівлі з оптимальною металоємністю, виготовлення та монтажу металоконструкцій, до розробки технічних рішень по конструкціях, їх ув'язки з каркасом будівлі, після чого відбувається комплектація покрівельними та фасадними матеріалами та їх подальший монтаж. Замовник отримує індивідуальний підхід та повний сервіс у будівництві каркасної будівлі з металоконструкцій.

Наступний конкурент - це компанія «АРТМЕТАЛ УКРАЇНА». Вік компанії – 11 років. Діяльність — будівництво швидкомонтованих об'єктів різного призначення для тих, у кого принцип «сучасний комфорт + доступна ціна» вважається основним, коли потрібно купити будинок, будинок або споруду, що швидко зводиться. Філософія – внести в життя співвітчизників тепло: тепло наших будинків, просочених теплом сердець співробітників. Компанія пропонує ефективні способи доступного будівництва комерційних та виробничих будівель, швидке будівництво будинків для комфорту наших клієнтів. Це запорука спокою та впевненості у сучасному, комфортному, надійному та довговічному житлі. Це гарантія максимально успішного розвитку їх бізнесу. Це шанс відчутти смак життя, коли все, начебто, цьому заважає. Результат їх праці – це сучасне житло: швидкий будинок з величезним вибором архітектурних рішень, чудовими плануваннями на будь-який смак, відмінними технічними характеристиками, технологічними інженерними мережами та пристосованим для багаторічної експлуатації у наших кліматичних умовах.

Їх швидкобудуюємі будинки з металоконструкцій для тимчасового користування та постійного проживання, для проживання та роботи, для приватних осіб та підприємців, для поціновувачів функціональності та шанувальників респектабельності, для мешканців України так і закордонного населення. Їх робота — це арт-будівництво найвищої проби. Це мистецтво проектування, мистецтво виготовлення, мистецтво монтажу - мистецтво підвищення якості вашого життя. Металоконструкції для модульного та каркасного будівництва: за типовими проектами; на індивідуальні замовлення клієнтів. Їх переваги: конструкції відрізняються міцністю, довговічністю, низькою теплопровідністю, екологічністю, ідеальними технічними характеристиками для будівництва.

Ще один конкурент - ТОВ «Торговельний Дім Альбатрос», що була заснована у 1996 році з метою задоволення попиту на ринку будівельних матеріалів України. У грудні 1998 року було запущено першу в країні фінську лінію з виробництва металовиробів. Разом з нами можна будувати з нуля, від розробки проекту до зведення та введення будівлі в експлуатацію! Їх продукція відповідає усім світовим стандартам якості. Виготовляється з використанням останніх технологічних розробок на власному устаткуванні, завдяки чому має доступну ціну, яка приємно здивує і буде суттєво різниця запропонованих аналогів.

Можна зробити висновки, що конкуренти на українському ринку присутні, однак це говорить, про потенціал цього напрямку діяльності.

Висновки до розділу 2

Аналізуючи міжнародний ринок металургійного комплексу, ми визначили, що він має тенденцію до зростання, оскільки світові запаси корисних копалин з кожним десятиліттям зменшується, що підвищує попит на металургійну продукцію. Цей попит також стимулює збільшення

виробництва в таких ключових галузях, як аерокосмічна, автомобілебудівна, робототехніки, тощо.

Важаючи все це, можна зробити висновки, що товари ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» продовжать мати попит як на місцевому, так і зарубіжному ринках, що буде стимулювати компанію нарощувати свою діяльність. Враховуючи, що Німеччина є другою країною в світі за імпортом продукцію металургійного комплексу, можна сказати, що підприємство правильно вибрало цю країну для постачання свого товару.



РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» ДО НІМЕЧЧИНИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини

Стратегічною експортною політикою ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» стане розширення товарного асортименту, окрім безкаркасних ангарів буде розглянуто каркасні ангари наступних видів:

- Арочний ангар
- Прямостінний ангар
- Шатровий ангар
- Полігональний ангар
- Купольний ангар

Наявність цих позицій значно розширить потенційний ринок збуту, оскільки окрім їх використання як зерносховищ, є можливість:

- будівництво магазинів, супермаркетів, торгових центрів;
- будівництво бізнес-центрів, офісних будівель, банків, ресторанів, кафе;
- будівництво автомийок, автозаправок, СТО, автомайстерень;
- будівництво гаражів, ангарів для авто- та авіатехніки;
- будівництво складів, цехів, заводів;
- будівництво шкіл, льодових палаців, стадіонів, спортивних споруд;
- будівництво зерносховищ, овочесховищ, картоплесховищ тощо;
- будівництво корівників, свинарників, пташників тощо.

Каркасні ангари - популярний тип будови. Вони дозволяють наповнювати ангар технологічним обладнанням, таким як: завантажувальний транспортер, верхня прохідна галерея, система термометрії. Каркасні

споруди можуть мати значні розміри та поверховість на відміну від безкаркасної будови.

Так, якщо розглядати регуляторну політику, то можливо до війни вона могла б бути ще не вигідною, однак 27 квітня 2022 року Єврокомісія висунула пропозицію щодо скасування мита на імпорту з України [3], що робить цей рік для компанії потенційно дуже привабливим. При умові, що можливості України до вступу до ЄС наразі значно вищі, ніж до війни, то потенційність зони вільної торгівлі дає змогу підприємству вже зараз нарощувати свою присутність на зарубіжних ринках.

Щодо ресурсного забезпечення маємо наступну ситуацію: оскільки через війну кількість працівників зменшилося можливе зниження ефективності виробництва, проте із зменшенням місцевих працівників є потенційність отримання нових працівників, що приїхали з окупованих територій.

Здатність збільшити виробництво може бути під сумнівом, оскільки кількість комплектуючих зменшилось, бо більшість з них є імпортними. Проте експортну політику можна трішки змінити - замість більш широкого охоплення країн, можна передивитися експортну діяльність, зменшити експорт в тих країнах, що не є вигідними для компанії, та зосередитися в тих, що є потенційно прибутковими.

Що стосується фінансових можливостей, то ми розглянемо наступні варіанти та визначемо, чи є вони потенційно привабливими для підприємства, чи зможе компанія використовувати власні фінансові ресурси, чи буде необхідність у залученні кредитних.

Перше джерело фінансів це нерозподілений прибуток. Компанії зазвичай існують для того, щоб отримувати прибуток, продаючи продукт або послугу дорожче, ніж коштує їх виробництво. Це найосновніше джерело коштів для будь-якої компанії і, сподіваємося, основний метод, який приносить гроші фірмі. Чистий прибуток, що залишився після витрат і зобов'язань, відомий як нерозподілений прибуток. Чи є цей варіант

можливим - ні, оскільки через війну компанія на перших місцях втратила більшість своїх вільних фінансових активів, тому те, що є, залишається на підтримку підприємства, що означає, що потрібно шукати гроші в інших напрямках.

Інший варіант - залучення кредитних коштів. Використання позикового капіталу для фінансування проектів і стимулювання зростання не є рідкістю. Є кілька випадків, коли борговий капітал стає в нагоді для короткострокових потреб. А підприємствам, які вважаються швидкозростаючими, потрібні багато капіталу, і вони потребують його швидко. Запозичувати гроші можна приватно через традиційні позики через банк чи іншого кредитора або публічно через випуск боргу.

Це є більш прийнятний варіант, враховуючи, що в умовах воєнного стану президент України Володимир Зеленський анонсував кредитну програму для підтримки бізнесу з процентною ставкою 0% річних на час військового конфлікту та одного місяця після його закінчення [4]. Враховуючи наступні умови цієї програми, компанії «САНВОРД УКРАЇНА» буде вигідно розпочати розширення своєї експортної діяльності вже зараз.

Її умови передбачають надання кредиту до 60 млн грн з процентною ставкою 0% річних протягом періоду воєнного стану та одного місяця після його припинення та 5% річних після завершення вказаного вище періоду і до кінця строку кредиту для таких цілей як придбання основних засобів та поповнення обігових коштів для здійснення підприємницької діяльності. Строк на 5 років, подати заявку можна у період дії воєнного стану.

Всі ці умови є більш ніж прийнятними для ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» для розширення власної експортної діяльності через розширення товарного асортименту.

Так як компанія вже розробляє продукти на міжнародний ринок, то необхідності адаптувати їх нема. Вважаючи, що в планах є виробництво

нових видів ангарів, то в підприємства є можливість створювати їх одразу під норми зарубіжного ринку.

Що стосується пошуку контрагента, то компанія може зв'язатися з вже існуючими клієнтами, задля можливих нових заказів, або пропонування своїх послуг їх партнерам. Найбільш влучною цільовою категорією клієнтів є саме підприємства агропромислового комплексу та автомобільної сфери. Для їх пошуку можуть бути задіяні як онлайн, так і офлайн способи.

Першим способом є пошук через власний веб-сайт, оскільки саме його можна презентувати, бо на ньому можна знайти контакти, виконані роботи, статистику, тощо. Наразі він не має всього наповнення, тому є необхідність доробити його та наповнити усією інформацією, що може бути цікава імпортеру. Ще однієї онлайн можливістю є реєстрація на веб-сайтах бізнес-бізнесу (B2B), таких як Alibaba, Global Sources, DHgate, Tradewheel та iOffer, оскільки це є одним із ефективних способів стати видимим для широкої клієнтської бази. Ці платформи приваблюють мільйони покупців і продавців, що є якраз і метою ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА».

Серед одних із оффлайн методів є звернення до торгово-промислових палат або торгових асоціацій Німеччини. Такими можуть бути Сільськогосподарська палата Північного Рейну-Вестфалії [31], Сільськогосподарська палата Нижньої Саксонії [32], тощо.

Є можливість звернутися до вже існуючих клієнтів з метою підвищення продажів з новим товаром або задля пошуку контактів підприємств, що можуть бути зацікавленими у придбанні продукції нашого підприємства.

Щодо плану розширення бізнесу на ринку Німеччини, то будуть прийняті наступні кроки, представлені на рис. 3.1. Загалом, весь процес від аналізу ринку до надання першого продукту покупцю має зайняти приблизно 3 місяці. Все розпочинається з детального аналізу ринку, потім приєднується процес пошуку та укладання контрактів з постачальниками комплектуючих, що ще не є на складі у компанії. Паралельно з цим під

кінець розпочнеться процес участі у тендерах та пошуку нових клієнтів. Так як компанія вже має клієнтів на ринку Німеччини, то цими новими клієнтами можуть стати вже існуючі. З отриманням першого замовлення поснуть виготовлятися ангари і все закінчиться доставкою товару до приймаючої країни.

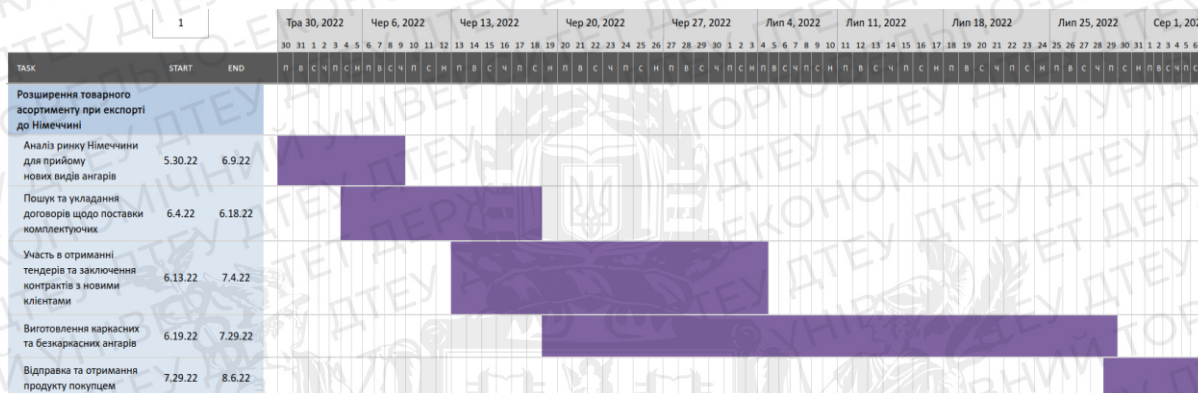


Рисунок 3.1. Діаграма Ганта щодо виходу з новим товарним асортиментом до ринку Німеччини

Також присутні екзогенні та ендогенні ризики. Екзогенні ризики виникають у разі загострення економічної кризи в країні в умовах нинішньої війни, політичної нестабільності, самої війни, заборони на платежі за кордон, неадекватного правового регулювання, розширення війни до міста виробництва продукції, знищення самого виробництва, значна інфляція або неспроможність банків продовжувати кредитну підтримку для бізнесів. Основними чинниками наразі, які впливають на рівень зовнішніх ризиків, є військово-політичні та економічні.

Щодо ендогенних ризиків, то це неспроможність знайти постачальників, зменшення працівників через війну та невміле керування фінансами у форс мажорних обставинах.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Німеччини

Якщо почати з контракту, то умовами, які будуть визначені в ньому будуть наступні і в випадку питань, що можуть виникнути в ході створення цього договору, буде можливість звернутися до основного закону, який регулює в Україні зовнішньоекономічну діяльність, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», № 960-ХІІ від 16.04.91.

Оскільки договір буде укладатися між двома підприємствами на території різних держав, то він буде мати електронну форму. Це можливо згідно статті 6 ЗУ «Про ЗЕД», де сказано, що зовнішньоекономічний договір ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» на виготовлення ангарів може бути укладений як в письмовій, так і в електронній формі, якщо інше не буде передбачено міжнародним договором України чи законом.

Документами, що мають бути передані замовнику разом з договором та стосуються виготовленого товару, мають бути рахунок-фактура, видаткова накладна, сертифікат якості товару, інструкція з експлуатації товару у вигляді, який забажає надати ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА».

Умови поставки. Компанія вже працює з зарубіжними споживачами на умовах EXW з міста виробництва, Дніпра. Цей термін часто використовується у початкових цінових пропозиціях на продаж товарів без урахування будь-яких витрат. EXW означає, що продавець надає товари на його території або в іншому зазначеному місці (завод, фабрика, склад, тощо). Продавець не повинен ні завантажувати товари на транспорт для підвезення вантажів, ні замитнювати товари для експорту.

Логістичне забезпечення. ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» готова знайти перевізника та обговорити всі умови або надати споживачу контакти місцевих логістів, щоб полегшити пошук вантажівок.

Форми розрахунків. Покупець здійснює попередню оплату у розмірі 100% від ціни товару протягом 30 календарних днів з дати підписання специфікації обома сторонами. Оплата за договором проводиться у національній валюті України - гривні на рахунок постачальника. Датою оплати вважається дата зарахування коштів на рахунок постачальника.

Форс-мажорні обставини. Сторони погоджуються, що у разі виникнення форс-мажорних обставин (обставини, що виникли поза волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і яких не можна було ні передбачити, ні уникнути), а саме: загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи, але не обмежуючись, ворожі атаки, терористичні загрози, блокади, ембарго, закриття сухопутних чи водних шляхів, режими інших міжнародних санкцій, валютних обмежень, дії іноземного ворога, загальну військову мобілізацію, військові дії, оголошену та неоголошену війну, дію суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, революції, заколоти, повстання, масові заворушення, обмеження комендантської години, експропріації, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиції, громадські демонстрації, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, митні обмеження, зміна митного законодавства, митні процедури, обставини непереборної сили, а також інших випадків, які зазвичай визнаються такими у міжнародній практиці і які сторони не могли передбачити, вони не будуть нести відповідальності за невиконання або неналежне виконання договору [11].

Якщо компанія вирішила почати свою зовнішньоекономічну діяльність або вже веде її, є необхідність визначити її ефективність, яку можна отримати співставляючи отриманий економічний результат з тими витратами, що були у підприємства при здійсненні цієї діяльності. Вихід на зовнішній ринок в умовах нестабільного економічного середовища як на ринку, так і в компанії потребує максимально точного розрахунку результатів цієї діяльності та методів покращення її ефективності.

Головна мета підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку - отримання максимального доходу, і саме це слугує показником ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Умовою досягнення цього слугує безліч факторів, такі як вигідні партнери, гарні транспортні умови, тощо.

Якщо почати аналізувати ефективність виробництва, то початковими даними будуть наступні значення:

- Ціна за квадратний метр на вітчизняному ринку - 40 доларів.
- Ціна за квадратний метр на міжнародному ринку - 60 доларів.
- Середня ціна безкаркасних ангарів на внутрішньому ринку - 20000 дол.
- Середня ціна безкаркасних ангарів на міжнародному ринку - 30000 дол.
- Відсоток витрат на матеріали та виробництво, оплату праці - 40%.
- Відсоток витрат на маркетингову кампанію та додаткові витрати пов'язані з експортною діяльністю - 8%.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства виступає одним з ключових моментів його успішного функціонування на ринку, тим самим підтверджується конкурентоспроможність його продукції. В умовах економічної кризи подібний підхід повинен бути пріоритетним: він дозволяє знайти нові ринки і сегменти збуту товарів, забезпечити приплив валюти, створює умови для закупівлі імпоротної сировини і напівфабрикатів, збереження робочих місць, залучення висококваліфікованих кадрів.

Ефективність експорту товарів визначається економіко статистичними методами. Найбільш прийнятним з них здаються методи зіставлення виручки-нетто до повних витрат підприємства на експорт, які включають витрати на виробництво і реалізацію продукції. На неї впливають такі фактори як експортна ціна, обсяги реалізованої продукції, рівень накладних

витрат, собівартість одиниці товару. показник економічної ефективності експорту розраховується за формулою:

$$Еб = Ve / (Ст + Тр + Ор), (3.1)$$

де Еб – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

Ve – виторг від експорту;

Ст – собівартість товару;

Тр – транспортні витрати;

Ор – організаційні витрати.

Під собівартістю товару розуміють витрати на виробництво товару підприємством. Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство — експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB і т.д.). Організаційні витрати — це витрати підприємства на укладання контракту, мита і збори під час перевезення товару через митний кордон і т.д.

Витрати на матеріали та виробництво, оплату праці для зовнішнього ринку = ціна товару * відсоток витрат = 30000 дол * 0,04 = 12000 дол

Витрати на матеріали та виробництво, оплату праці для внутрішнього ринку = ціна товару * відсоток витрат = 20000 дол * 0,04 = 8000 дол

Витрати на маркетингову кампанію та додаткові витрати пов'язані з експортною діяльністю = ціна товару * відсоток витрат = 30000 дол * 0,08 = 2400 дол.

Чистий прибуток на зовнішньому ринку = ціна товару - пов'язані витрати = 30000 дол - 12000 дол - 2400 дол = 15600 дол

Чистий прибуток на внутрішньому ринку = ціна товару - пов'язані витрати = 20000 дол - 8000 дол = 12000 дол

Оскільки компанія працює за системою EXW, тобто витрати на транспорт бере на себе замовник, то вони відсутні у ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА».

$$Еб = 15600 \text{ дол} / (12000 \text{ дол} + 2400 \text{ дол}) = 1,08$$

Якщо E_b більше 1, то зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна вважати ефективною. Чим вище цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту. Тобто наразі говорити про дуже ефективну експортну політику не можна, є необхідність підвищувати коефіцієнт за рахунок зниження витрат або збільшення кінцевої вартості товару.

Для визначення ефективності експорту розрахунку лише базового коефіцієнту ефективності експорту недостатньо. Необхідно з'ясувати, чи є експорт товару більш вигідною операцією, ніж продаж цього товару всередині країни. Для цього використовують альтернативний коефіцієнт ефективності експорту:

$$E^a_e = B_e / B_v, (3.2)$$

де E^a_e – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

B_e – виторг від експорту;

B_v – внутрішній виторг (виторг від продажу товару усередині країни);

Результатом будуть наступні показники:

$$E^a_e = 15600 \text{ дол} / 12000 \text{ дол} = 1,3$$

Вважаючи, що показник, що ми отримали, вище за одиницю, то можна зробити висновки, що експортна операція вигідна на зовнішньому ринку.

Якщо говорити за рентабельність зовнішньоекономічній діяльності, то будемо використовувати наступну формулу:

$$P_e = \text{ЧП} / \text{ПВ} * 100\%, (3.2)$$

де ЧП - чистий прибуток,

ПВ - повні витрати

$P_e = 15600 \text{ дол} / (12000 \text{ дол} + 2400 \text{ дол}) * 100\% = 108\%$, що є припустимим значенням.

Висновки до розділу 3

Здійснивши розрахунки та проаналізувавши можливості компанії, можна зробити наступні висновки. Незважаючи на початок війни в Україні та

зменшення працюючих підприємств, компанія може продовжувати працювати на закордон. Кредитна програма дозволяє взяти кошти безвідсотково та вкластися у розширення товарного асортименту.

Наразі, ефективність експорту є прийнятною, однак ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» все ж є необхідність передивитися витрати на виготовлення або на цінову політику, щоб зробити свій експорт більш ефективним.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» - підприємство, що займається виготовленням безкаркасних ангарів як на вітчизняний ринок, так і на міжнародний. Проаналізувавши діяльність цього підприємства, визначили, що незважаючи на спад активності в період коронакризи, компанія має тенденції до зростання, прибутки компанії зростають, що було помітно зі звіту фінансових результатів компанії з 2020 року по 2021 рік.

Експортна діяльність ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» в основному зосереджена в таких країнах як Польща та Німеччина, менше в інших країнах Європи. Визначивши основних покупців компанії - агропромислові та автомобільні підприємства, отримали наступні результати, Німеччина є лідером в цих двох сферах, що робить її найоптимальнішим партнером. Також було б ефективно підвищити експорт до Румунії, оскільки вона має сільськогосподарський потенціал, а отже може мати багато потенційних клієнтів, та Чехія з великим автомобільним комплексом, що також робить її перспективною для експорту.

Сучасне металургійне виробництво є складною галуззю, відтворення якої забезпечує ринки продукцією чорних і кольорових металів. Металургія безпосередньо залежить від металоємних галузей і реагує на всі коливання в цих галузях. Найважливішою умовою його успішного розвитку на глобальному, національному та регіональному рівнях є здатність своєчасно задовольняти потреби ринку якісною металопродукцією.

Нині стимулювання технологічних інновацій є визначальним чинником підтримки конкурентоспроможності металургії на світовому ринку. Довгостроковий техніко-економічний розвиток економіки нерозривно пов'язаний із впровадженням технологічних, організаційних та маркетингових інновацій у всі галузі реальної економіки.

Проаналізувавши динаміку розвитку світового ринку металургійного комплексу, можемо побачити, що він має тенденцію до зростання,

незважаючи на коронакризу, яка суттєво зменшило виробництво металевих виробів, 2021 рік показав, що ця галузь є швидковідновлюваною.

Очікується, що в довгостроковій перспективі світове споживання металовиробів буде зростати, що пов'язано з різними факторами, включаючи збільшення споживання сталі в традиційних і нових секторах економіки та зростання споживання на ринках, що розвиваються, і з труднощами заміни сталі альтернативними матеріалами.

Щодо експортної можливості ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» до Німеччини, то проаналізувавши ринок, ми можемо побачити, що ця країна однієї з найбільших імпортерів у світі, і ці показники зростають. Беручи це до уваги можна зробити висновки, що можливості до експорту до цієї країни присутні, що є дуже вигідним для компанії. Також Німеччина показує високий рівень розвиненості саме в тих сферах, в яких зосереджені клієнти ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» - агропромислові комплекси та автомобільні підприємства, що також робить вибір української компанії ефективним.

Підприємство має шанси на розширення свого асортименту задля підвищення власної привабливості на ринку, оскільки є необхідність у збільшенні ефективності експортної діяльності. Кредитна політика України в умовах війни підвищить шанси ТОВ «САНВОРД УКРАЇНА» на швидке використання цієї можливості. Є ризик, що цей конфлікт вплине на постачання комплектуючих, наявність співробітників та саме економічне становище в Україні, однак вважаючи, що сільськогосподарська діяльність в країні дещо знизила свою активність, продаж товару за кордон, буде прибутковим рішенням.

Розрахувавши ефективність експортної політики на основі нинішньої діяльності, то можна зробити висновки, що діяльність є на межі припустимих значень, що означає необхідність або збільшувати ціну свого товару або зменшувати витрати на виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- [illegible]

9. TradeMap. List of importers for the selected product [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c73%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
10. Інкотермс 2020 – ваш путівник по міжнародних нормах торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.kuehne-nagel.com/-/znannya/inkotermс>
11. Зразки документів. Зразок Договору купівлі-продажу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://yurotdel.com.ua/dogovir/zrazok_dohovoru_kupivli_prodazhu
12. Сервіс купівлі продажу Alibaba.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.alibaba.com/showroom/frameless-hangar.html>
13. Cargill at a glance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cargill.com/doc/1432077689073/cargill-at-a-glance.pdf>
14. Sustainability report 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.deere.com/assets/pdfs/common/our-company/sustainability/sustainability-report-2021.pdf>
15. What Will Be the Future of Powder Metallurgy? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/329804463_What_Will_Be_the_Future_of_Powder_Metallurgy
16. Powder Metallurgy Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.transparencymarketresearch.com/powder-metallurgy-industry.html>
17. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://worldsteel.org/>

- 18.Економічний огляд металургійної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rating.zone/ekonomichnyi-ohliad-metalurhijnoi-haluzi-ukrainy/>
- 19.CKS - Завод металлоконструкцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cks.ua/en>
- 20.A pandemic that changed the game for the metal industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tcs.com/content/dam/tcs/pdf/Industries/energy_resources_and_utilities/insights/metal-industry-covid-19-impact-digital-transformation.pdf
- 21.Як продавати українські металоконструкції на експортних ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gmk.center/ua/opinion/yak-prodavati-ukrainski-metalokonstrukcii-na-eksportnih-rinkah/>
- 22.Обсяг ринку металоконструкцій України за 2020 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eurometal.com.ua/uk/oglyad-rinku-metalokonstrukcij-ukra%D1%97ni-za-2020-rik/>
- 23.Steel Freedom 2021 та ринок металоконструкцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://steelfreedom.ua/interview/steel-freedom-2021-i-runok-metallokonstrukcij-11.html>
- 24.Сталевий індикатор: куди рухається ринок металоконструкцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metalinvest.ua/ua/media-center/50-staleviy-indikator-kudi-rukhaetsya-rinok-metalokonstruktsiy>
- 25.Structural Steel Market Size, Share & Trends Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/structural-steel-market>

26. What Are The Newest Industrial Metal Building Trends? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cdmg.com/building-faqs/newest-industrial-metal-building-trends>
27. Metal Structure Manufacturing in Germany [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ibisworld.com/germany/industry/metal-structure-manufacturing/772/>
28. Construction Industry Trends Germany - 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://atradius.fr/rapports/industry-trends-construction-germany-2021.html>
29. A modern industrial policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Dossier/modern-industry-policy.html>
30. Economic and steel market outlook 2021-2022 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eurofer.eu/assets/press-releases/strong-rebound-in-first-half-of-2021-but-recovery-slows-down-as-uncertainty-weighs-on-steel-market/Eurofer_Quarter_4_2021_2022-v2.pdf
31. Chamber of Agriculture of North Rhine-Westphalia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.fisaonline.de/en/find-institutions/research-institutions-of-the-bundeslaender/research-institutions-of-north-rhine-westphalia/?tx_fisaresearch_researchinstitutionsofthebundeslaender%5Bid%5D=422&tx_fisaresearch_researchinstitutionsofthebundeslaender%5Bst_id%5D=10&tx_fisaresearch_researchinstitutionsofthebundeslaender%5Baction%5D=institutionDetails&tx_fisaresearch_researchinstitutionsofthebundeslaender%5Bcontroller%5D=Institutions&cHash=41aa5b8df73c7d02e8558b740416ad99
32. LWK - Chamber of Agriculture Lower Saxony, Germany, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.diverimpacts.net/partners/lwk-de.html>

33. Часто задавані питання за безкаркасними арковими спорудами [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://tehnnonovator.com.ua/frameless/frameless-faq.html#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%81%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E,%D0%B5%D0%B5%20%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%3B%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B0%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%B6%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8%2C>

34. Car Exports by Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://www.worldstopexports.com/car-exports-country/>

35. Питання ефективності експорту промислових підприємств України

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/311.pdf>

ДОДАТКИ

Додаток А

АКТИВ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІТИЧНОГО БАЛАНСУ за 2021 р

тис. грн.

Актив	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	в абсолютних величинах (3 — 2)	у питомій вазі (5 — 4)	у % до величини на початок періоду (6 : 2) · 100	у % до зміни підсумку балансу (6 : 66) · 100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи	4260	10 186	45,591	64,616	+ 5926	+ 19,025	139,107	+ 92,305
II. Оборотні активи	4984	5438	53,339	34,496	+ 454	– 18,843	9,109	+ 7,072
У тому числі:	3460	3976	37,029	25,222	+ 516	– 11,807	1,491	+ 8,037
— запаси	300	340	3,210	2,156	+ 40	– 1,054	13,333	+ 0,623
— дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	600	640	6,421	4,059	+ 40	– 2,362	6,666	+ 0,623
— дебіторська заборгованість за розрахунками та інша	124	30	1,327	0,190	– 94	– 1,137	– 75,806	– 1,464
— поточні фінансові інвестиції	100	40	1,070	0,253	– 60	– 0,817	– 6,00	– 0,934
— грошові кошти та їх еквівалент	400	412	4,280	2,613	+ 12	– 1,667	+ 3,00	+ 0,186
III. Витрати майбутніх періодів	100	140	1,070	0,888	+ 40	– 0,182	+ 4,00	+ 0,623
Баланс	9344	15 764	100	100	+ 6420	0	+ 68,707	100

Додаток Б

ПАСИВ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІТИЧНОГО БАЛАНСУ

тис. грн.

Пасив	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	в абсолютних величинах (3 — 2)	у питомих вазі (5 — 4)	у % до величини на початок періоду (6 : 2) · 100	у % до зміни підсумку балансу (6 : 6 ₆) · 100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал	7604	13438	81,378	85,245	+ 5834	+ 3,867	+ 76,722	+ 90,872
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	44	12	0,473	0,076	– 32	– 0,397	– 72,727	– 0,497
III. Довгострокові зобов'язання	440	600	4,708	3,806	+ 160	– 0,902	+ 36,363	+ 2,492
IV. Поточні зобов'язання У тому числі:	1156	1494	12,371	9,477	+ 338	– 2,894	+ 29,238	+ 5,264
Короткострокові кредити банку	240	380	2,568	2,241	+ 140	– 0,327	+ 58,333	+ 2,180
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	40	40	0,428	0,253	—	– 0,175	—	—
Векселі видані	120	260	1,284	1,649	+ 140	+ 0,365	116,666	+ 2,180
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	500	450	5,351	2,854	– 50	– 2,497	– 10,00	– 0,778
Поточні зобов'язання за розрахунками і інші	256	364	2,739	2,309	+ 108	– 0,43	+ 42,187	+ 1,682
V. Доходи майбутніх періодів	100	220	1,070	1,395	+ 120	+ 0,326	+ 12,00	+ 1,869
Баланс	9344	15 764	100	100	+6420	—	68,707	100

