

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА
МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**
(на матеріалах ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС», м. Київ)

Студента 4 курсу, 12 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Радченко Максим
Миколайович

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової
економіки

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри світової
економіки

Лежешко Вікторія
Геннадіївна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права, Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентові

Радченку Максиму Миколайовичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Фінансова політика підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу
(на матеріалах ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС», м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «10» січня 2022 р. №12

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

26.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) - розробка рекомендацій щодо розвитку фінансової політики підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у міжнародному бізнесі.

Об'єкт дослідження - процес формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Предмет дослідження-теоретичні та практичні аспекти формування фінансової політики підприємства.

Перелік графічного матеріалу – 12 ілюстрацій та 3 таблиці

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

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

Вступ

Розділ 1. Дослідження теоретичних основ фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

1.1. Сутність та ключові характеристики фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

1.2. Особливості формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Рекомендації щодо розвитку фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у міжнародному бізнесі.

2.1. Оцінка сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для виходу підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на міжнародний ринок.

2.2. Вдосконалення фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Висновки до розділу 2

Висновки

Список використаних джерел

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2022	01.06.2022
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	29.05.2022
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	29.05.2022
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	15.06.2022
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	17.06.2022
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Гринюк Н.А. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежешькова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Радченко М.М. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота студента Радченка М.М. виконана згідно затвердженого плану.

Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи студент Радченко М.М. показав високий рівень теоретичних знань з питань фінансової політики підприємства - суб'єкта міжнародного бізнесу.

В цілому випускна кваліфікаційна робота студента Радченка М.М. відповідає мінімальним вимогам до робіт такого виду і може бути рекомендованою до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Радченка Максима Миколайовича може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми.

Гринюк Н.А.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« ____ » _____ 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Радченко Максим Миколайович. Фінансова політика підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу (за матеріалами ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС», м. Київ)

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній проблемі функціонування фінансової політики у міжнародному бізнесі.

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС», що включає дослідження його фінансової політики.

В процесі дослідження було проведено оцінку сприятливості міжнародного бізнес-середовища.

Визначено, що для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на зовнішній ринок із послугами клінінгу доцільним є використання експорту або поєднання. Решта методів виходу на зовнішній ринок будуть досить витратними для компанії та матимуть значний рівень ризику. Зважаючи на те, що для виходу підприємства на зовнішній ринок доцільним є врахування витрат компанії та її фінансових можливостей, при формуванні фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» доцільним є розробка бізнес-плану. Маючи чітке уявлення про послуги та ціни, країну і конкуренцію, а також про те, як і за рахунок яких коштів потенційний суб'єкт міжнародного бізнесу може просувати і розвивати свій бізнес, підприємство зможе спланувати масштаби та напрямки бізнесу, спрогнозувати прибуток та витрати та має важливе значення при пошуку інвестицій.

Ключові слова: міжнародна діяльність підприємства, фінансова політика, міжнародний бізнес, клінінг, ринок.

SUMMARY

Radchenko Maxim Nikolaevich. Financial policy of the enterprise-subject of international business (based on the materials of MAXIMA Cleaning SERVICE LLC, Kyiv)

The final qualifying work is devoted to the current problem of financial policy in international business. The paper analyzes the activities of MAXIMA Cleaning SERVICE LLC, which includes a study of its financial policy. In the course of the research, a study of the favorableness of the international business environment was conducted. It is determined that for MAXIMA Cleaning SERVICE LLC it is expedient to use export or combination when entering the foreign market with cleaning services. Other methods of entering the foreign market will be quite costly for the company and will have a significant level of risk. Given that for the company to enter the foreign market it is advisable to take into account the company's costs and financial capabilities, when forming the financial policy of LLC "MAXIMA Cleaning SERVICE" it is advisable to develop a business plan. With a clear idea of services and prices, the country and competition, as well as how and at what cost a potential international business entity can promote and develop its business, the company will be able to plan the scale and direction of business, forecast profits and costs and has important when looking for investment.

Key words: international activity of the enterprise, financial policy, international business, cleaning, market.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	5
1.1. Сутність та ключові характеристики фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.....	5
1.2. Особливості формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу	11
Висновки до розділу 1	17
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МАКСИМА КЛІНІНГ СЕРВІС» У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	19
2.1. Оцінка сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для виходу підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на міжнародний ринок.....	19
2.2. Вдосконалення фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу	28
Висновки до розділу 2	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	41

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки дуже важливо своєчасно реагувати на зміни на світових фінансових ринках. Сучасна криза та війна серйозно вплинули на українську економіку, особливо на питання зміни фінансової політики на державному та корпоративному рівні. Динаміка змін зовнішніх умов вимагає постійного перегляду принципів її діяльності, щоб знайти баланс між стабільністю та мінливістю кінцевого результату фірми.

З цією метою необхідно переконатися, що підприємство має можливість розробляти управлінські заходи та швидко реагувати на зовнішні зміни, щоб отримати конкурентну перевагу.

Управління фінансовою політикою компанії є одним із способів забезпечення цієї стратегічної гнучкості. Тому в сучасних умовах фінансова політика бізнесу повинна базуватися на чітких принципах, які адекватно адаптуються до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів з урахуванням особливостей кожного бізнесу.

Управління фінансами реалізується через фінансову політику підприємства. Незважаючи на довгу історію фінансового менеджменту та широке обговорення корпоративної фінансової політики, її природа та її складові не були конкретно пояснені. На сьогодні відсутня систематична підтримка фінансовою політикою аспектів виходу підприємства на зовнішні ринки, ідея вирішення цієї проблеми є відносно гострою, а область дослідження дуже широка.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо розвитку фінансової політики підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у міжнародному бізнесі.

Відповідно до мети було встановлено наступні *завдання дослідження*:

- визначити сутність та ключові характеристики фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу;

- визначити особливості формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу;
- здійснити оцінку сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для виходу підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на міжнародний ринок;
- розробити напрямки вдосконалення фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Об'єктом дослідження є процес формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування фінансової політики підприємства.

Методи дослідження. Основними методами дослідження були аналіз, синтез, узагальнення, графічний, статичний, табличний методи.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою дослідження є праці та наукові розробки вчених з проблеми формування фінансової політики компанії при виході на зовнішній ринок, аналітичні та галузеві звіти, дані Світового банку щодо аналізу потенційних ринків, звітність підприємства.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та ключові характеристики фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

На сьогоднішній день поняття «фінансова політика» підприємства було визначено кількома напрямками. У найзагальнішому вигляді фінансова політика розуміється як спосіб організації та використання фінансових відносин. Іншими словами, фінансова політика - це комплекс заходів щодо акумуляції та використання коштів для досягнення конкретних цілей і завдань.

Детальний аналіз фінансової політики можна знайти в праці І.О. Бланком «Фінансовий менеджмент» [15, с. 47]. Автор вважає, що фінансова політика є формою реалізації корпоративного фінансового мислення та стратегії та є найважливішим аспектом фінансової діяльності на певному етапі її реалізації.

Наведене визначення, на наш погляд, містить дві головні ідеї. По-перше, автор розглядає фінансову політику як елемент механізму фінансового менеджменту підприємства. Однією з функцій цього механізму є планування, що розподіляється на прогнозування, поточне та оперативне планування фінансової діяльності.

Таким чином, фінансова політика базується на фінансовій ідеології (фундаментальних принципах фінансової діяльності підприємства, що визначаються його місією та фінансовою ментальністю засновників і керівників) та фінансовій стратегії (системі довгострокових фінансових цілей та найефективніших способів досягнення їх) до системи фінансового прогнозування підприємства. По-друге, фінансова політика - це набір

політик, які регулюють найважливіші аспекти фінансової діяльності підприємства.

Тому І.О. Бланком встановлюється, що фінансова політика підприємств спрямовується на наступні напрямки управління підприємством (рис. 1.1)

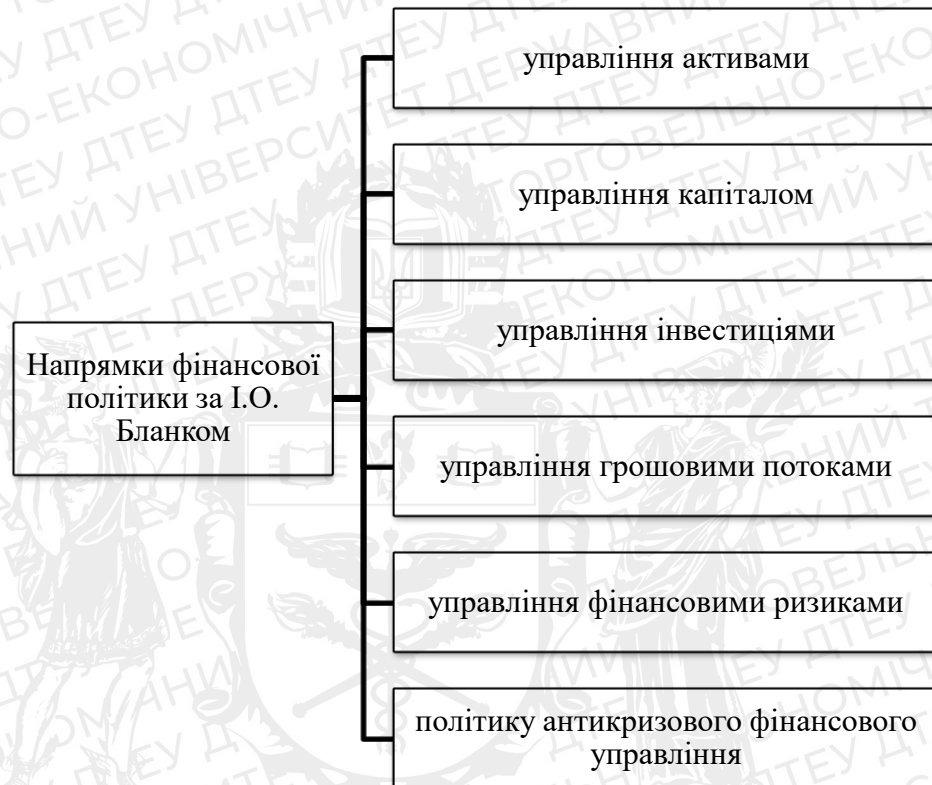


Рис. 1.1. Напрямки фінансової політики за І.О. Бланком[15]

При цьому автор не виділяє у сфері фінансової політики такі складові, як політика фінансування корпоративної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках. На внутрішньому ринку деякі аспекти цієї концепції можна знайти в структурі політики управління корпоративними активами, яка поділяється на політику управління запасами, дебіторську заборгованість, основні засоби тощо, особливо політику фінансування оборотних і необоротних активів.

На зовнішньому ринку фінансова політика підприємства включає оцінки можливостей та потенційних ризиків діяльності підприємства, а також необхідних фінансових ресурсів для здійснення такої діяльності.

Розглянемо основні передумови стимулювання підприємств до зовнішньоекономічної діяльності:

- зростання компанії та розширення сфери виробництва та діяльності;
- необхідність вивільнити певні ресурси для внутрішнього ринку (потужності, кадри, капітал) для вирішення більш складних і перспективних завдань;
- зацікавлені у використанні державної допомоги та програм допомоги у міжнародній торгівлі (внутрішній та зовнішній), а також грантів, проектів, фінансової та науково-технічної підтримки;
- бажання подолати залежність від внутрішніх ринків із специфічними характеристиками (наприклад, сезонність), щоб диверсифікувати ризики та надати можливості для мобілізації ресурсів;
- зростання та загострення конкуренції на внутрішньому ринку, особливості економічних, політичних і культурних особливостей країни;
- можливість придбання інноваційних технологій та запровадження вищого рівня науково-технічного впровадження на підприємстві;
- економія витрат при розширенні виробництва та збуту;
- можливість обслуговування іноземних клієнтів;
- можливість відновлення втрачених економічних зв'язків.

В рамках обраних напрямків підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу при виході на зовнішній ринок обирають інструменти, цілі та засоби одним з яких виступає фінансова політика компанії. Так основні цілі фінансової політики підприємства при виході на зовнішній ринок наведемо на рис. 1.2.

Основним завданням фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу при виході на зовнішній ринок є створення та використання оптимального грошового потоку, ефективне використання фінансових ресурсів та успішне фінансове управління для забезпечення конкурентних позицій підприємства на міжнародному ринку.



Рис. 1.2. Основні цілі фінансової політики підприємства при виході на зовнішній ринок [1-3]

Фінансова політика підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу повинна бути:

- правильно застосована;
- сприятлива для використання;
- ефективна з точки зору результатів.

Тому доцільним є доповнення до напрямків фінансової політики на підприємстві наступних складових (рис. 1.3).

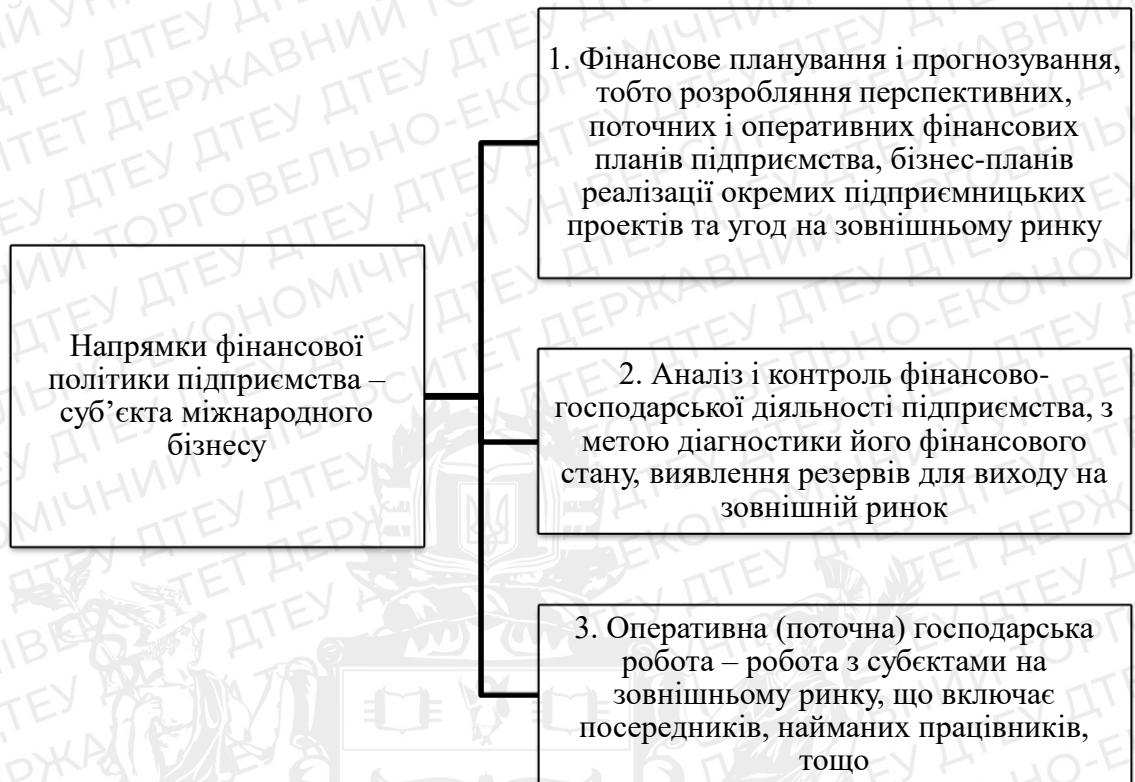


Рис. 1.3. Напрямки фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу [1-3]

В цілому фінансова політика підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу дозволяє відповісти на безліч питань, а саме наскільки ефективно використати власний і позиковий капітал підприємства та наявні можливості компанії при виході на зовнішній ринок. Також фінансова політика може допомогти підприємству при виході на зовнішній ринок оцінити ймовірні ризики та їх вплив на фінансовий стан підприємства.

Фінансову політику підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу визначають виходячи з:

- стратегічної мети підприємства на зовнішньому ринку;
- основних цілей та завдань, що планує вирішити підприємство виходячи на зовнішній ринок;
- основні фінансові ресурси, які наявні у компанії для виходу підприємства на зовнішній ринок.

Також доцільно зазначити, що на фінансову політику підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу значний вплив мають зовнішні фактори.

Тому дуже важливо розробити стратегію та тактику управління ними в рамках саме фінансової політики компанії. Зовнішнє середовище включає в себе багато аспектів:

- економічні умови господарювання на зовнішньому ринку;
- техніка та технології, що панують на закордонному ринку;
- стан платоспроможного споживчого попиту на зовнішньому ринку;
- законодавчі норми закордонного ринку щодо економічного та фінансового аспекту діяльності;
- соціальні та екологічні умови країни;
- конкуренція на зовнішньому ринку;
- митне регулювання та умови доступу (дозволи, ліцензії, акцизи, тощо) на зовнішньому ринку;
- податкова політика в зарубіжній країні;
- ступінь розвитку фінансових ринків, страхування та зовнішньоекономічних зв'язків.

Таким чином, ефективна діяльність підприємств на зовнішніх ринках потребує формулювання повного комплексу заходів, тобто формування відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу. Розробка відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу спрямована на визначення найкращого напрямку та необхідних фінансових засобів для забезпечення проникнення на зовнішні ринки з максимальною ефективністю.

1.2. Особливості формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Фінансова політика компаній має багатосторонній характер, її ефективність залежить від усіх напрямків діяльності компанії і одночасно визначає можливості корпоративного зростання. Для збереження ринкових позицій, виходу підприємства на зовнішній ринок та створення довгострокових конкурентних переваг необхідна грамотна фінансова політика, яка спрямована на досягнення довгострокових та короткострокових цілей компанії. Формування фінансової політики виступає однією з найбільш актуальних та суперечливих проблем комерційних організацій. Фінансова політика має враховувати варіативність механізмів управління фінансами задля досягнення поставлених завдань та виступає основою фінансового управління. Формування фінансової політики дозволяє компанії систематизувати ризики, визначати шляхи досягнення поставлених цілей, оптимізувати фінансові процеси на закордонних ринках.

Ефективна фінансова політика може допомогти забезпечити результативне управління фінансами, зниження ризиків та узгодження фінансових операцій із спільною місією організації при її виході на зовнішній ринок. Основною метою та перевагами фінансової політики та процедур підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу є:

1. Розподіл обов'язків та встановлення очікувань. Ефективні політики та процедури пояснюють ролі та обов'язки у фінансовій сфері підприємства при виході його на зовнішній ринок. Чітко визначаючи ці ролі, повноваження та обов'язки, дозволять всім залученим сторонам краще розумітимуть структуру та бар'єри, які існують для їхньої роботи на зовнішньому ринку. Крім того, це призводить до більш чітко встановлених очікувань щодо того, які фінансові результати компанії принесе її вихід на зовнішній ринок.

2. Захист активів. Політики та процедури встановлюють та документують систему внутрішнього контролю, яка діє для захисту активів підприємства при його виході на зовнішні ринки..

3. Послідовне ведення записів. Чітко документовані процедури та етапи виходу підприємства на ринок створюють основу, що дозволяє послідовно обробляти транзакції підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

4. Точна, надійна та актуальна фінансова звітність. Дотримання фінансової політики та процедур сприяє точному обліку зовнішньоекономічних операцій відповідно до застосовних стандартів бухгалтерського обліку та структури фінансової звітності організації. Підтримка структури фінансової звітності гарантує, що особи, які приймають рішення щодо виходу та подальшої діяльності компанії на зовнішньому ринку, мають своєчасний доступ до фінансової інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих бізнес-рішень.

5. Підтримка відповідності нормативним вимогам. Так довідник з фінансової політики може стати ключовим документом для дотримання норм та встановлених обмежень (наприклад, граничний обсяг витрат при здійсненні експорту, тощо).

6. Регулярний огляд та оновлення. Фінансова політика та процедури є документом, який слід регулярно переглядати та оновлювати. У міру того, як організації змінюються пріоритети та цілі на зовнішньому ринку, цілком імовірно, що існуючі процеси або політики необхідно буде змінити. Крім того, важливо, щоб будь-який передовий досвід підприємств – суб'єктів міжнародному бізнесу або «отримані уроки» регулярно включалися до фінансової політики та процедур для постійного поліпшення бізнес-процесів на підприємстві на зовнішньому ринку.

Формування результативної фінансової політики забезпечує трансформацію внутрішніх процесів з метою визначення неефективних

напрямів фінансової політики, її необхідних змін в умовах економічної нестабільності.

Для формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу застосовуються розглянуті на рис. 1.4 напрямки та інструменти.

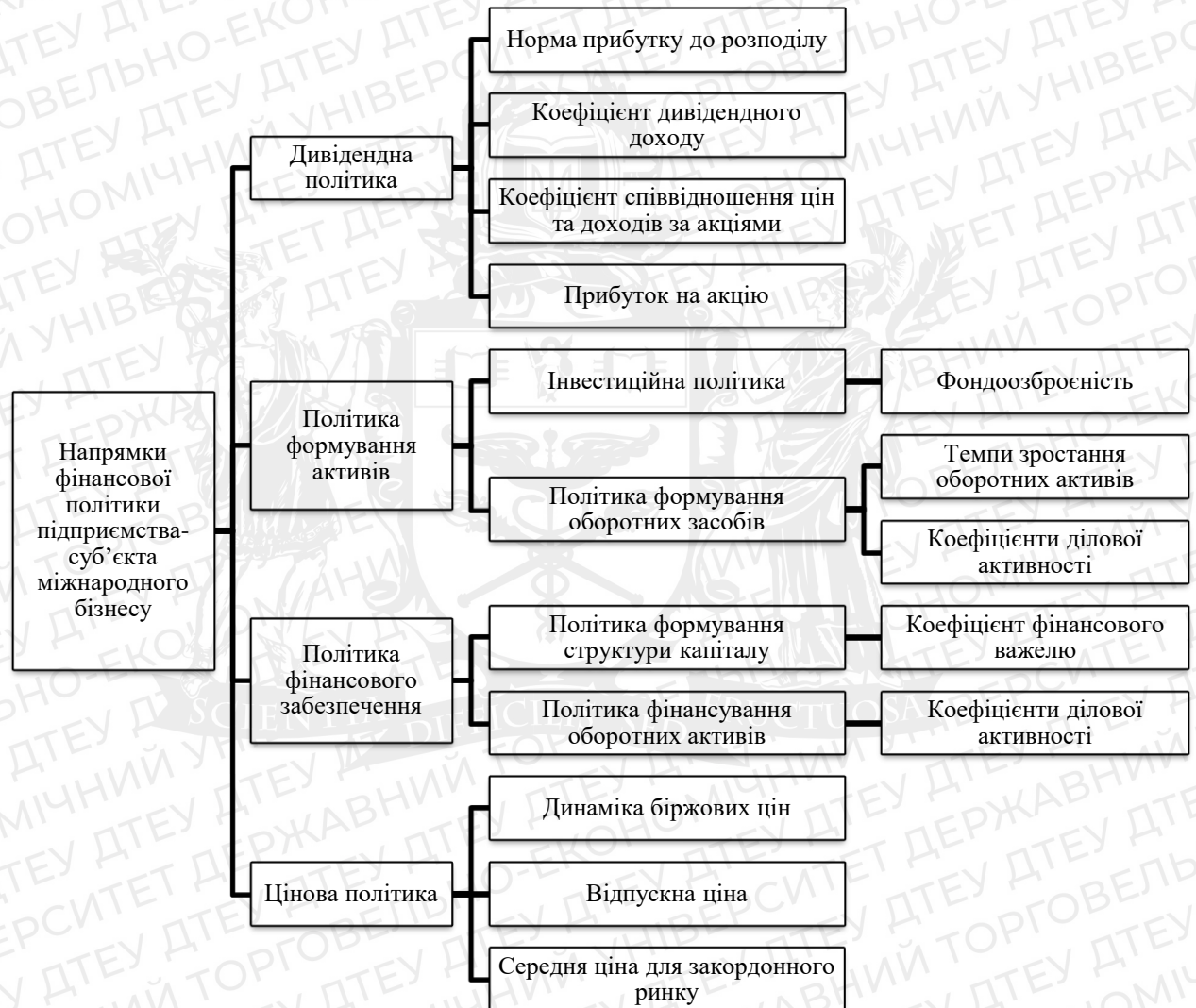


Рис. 1.4. Напрямки та інструменти фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Однак можна виділити специфічні напрямки та інструменти, характерні для підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності виступає специфічним напрямом формування фінансової політики підприємств-суб'єктів

міжнародного бізнесу. У рамках даного напрямку можна виділити специфічні інструменти:

- митно-тарифне;
- нетарифне регулювання.

Оцінка впливу виділених інструментів на вартість товарів, що перевозяться, ризики, пов'язані із затримкою товару при перетині через кордон, підвищення тарифів, скорочення субсидій, доступності державних гарантій та страхування дозволяє коригувати фінансову політику відповідно до економічних реалій.

На сьогодні виділяють декілька типів фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу. Так агресивний тип фінансової політики переважає за виділеними напрямками при оцінці поточної фінансової політики організацій-експортерів, що говорить про ризиковану структуру капіталу, високу частку позикових коштів, підвищений ризик неплатоспроможності та виникнення ситуації банкрутства. Отже, при агресивному типі фінансової політики доводиться мати справу з високим рівнем фінансових ризиків на зовнішньому ринку, які супроводжують орієнтацію на високі фінансові результати.

Помірний тип фінансової політики орієнтований на середні рівні ризиків та досягнення середньогалузевих фінансових результатів діяльності підприємства на зовнішньому ринку

Консервативний тип фінансової політики ґрунтується на мінімізації фінансових ризиків на зовнішньому ринку. Ясно, що даний тип фінансової політики, що розглядається, не забезпечить високих фінансових результатів для підприємства на зовнішньому ринку, але складе основу його фінансової безпеки при виході на нього.

Підвищення результативності фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу можливе за рахунок використання всього спектра інструментів фінансової та нефінансової підтримки та врахування впливу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що

виявляється, зокрема, через доступ до джерел фінансування за пільговими ставками.

За умови нестабільної економічної ситуації фінансову політику підприємства можна охарактеризувати як певний алгоритм дій, що слугує чинником досягнення головної цілі підприємства і який передбачає реалізацію послідовних етапів та включає різні інструменти та механізми. Досить важливим за таких умов є чітке дотримання спланованих етапів здійснення фінансової політики.

Тому з метою підвищення результативності фінансової політики формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу необхідно здійснювати за наступним алгоритмом (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Алгоритм розробки та формування фінансової політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Побудований алгоритм формування фінансової політики підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу сприяє підвищенню результативності фінансової політики на кожному етапі, досягненню тактичних та стратегічних цілей та максимізації вартості компанії. Крім того, даний алгоритм враховує вплив специфічного напрямку діяльності підприємств-суб'єкта міжнародного бізнесу як державне регулювання зовні економічної діяльності.

Вважаємо за доцільне визначити особливості торговельного фінансування та його ролі в фінансовій політиці підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу. Функція торговельного фінансування полягає у залученні до угод третьої сторони для усунення платіжного ризику та ризику пропозиції. Торговельне фінансування надає експортеру дебіторську заборгованість або оплату відповідно до угоди, тоді як імпортеру може бути наданий кредит для виконання торговельного замовлення.

Сторони, що беруть участь у торговому фінансуванні, численні та можуть включати:

- банки;
- компанії торговельного фінансування;
- імпортери та експортери;
- страховики;
- експортно-кредитні агенції та постачальники послуг.

Торгове фінансування відрізняється від звичайного фінансування або видачі кредиту. Загальне фінансування використовується для управління платоспроможністю або ліквідністю, проте торгове фінансування може не обов'язково вказувати на відсутність у покупця коштів чи низькі показники ліквідності. Натомість торгове фінансування може використовуватися для захисту від унікальних притаманних міжнародній торгівлі ризиків, таких як

коливання валютних курсів, політична нестабільність, проблеми неплатежів або кредитоспроможність однієї із залучених сторін.

Нижче наведено деякі з фінансових інструментів, що використовуються у торговому фінансуванні:

- кредитні лінії можуть бути надані банками, щоб допомогти як імпортерам, і експортерам.
- акредитиви знижують ризик, пов'язаний із міжнародною торгівлею, оскільки банк покупця гарантує оплату продавцю відвантажених товарів. Тим не менш, покупець також захищений, оскільки оплату не буде здійснено, якщо умови акредитива не будуть виконані продавцем. Обидві сторони повинні дотримуватись угоди, щоб транзакція пройшла;
- факторинг - це коли компаніям платять на основі відсотка їхньої дебіторської заборгованості;
- експортний кредит чи оборотний капітал може бути надані експортерам;
- страхування може використовуватися для відвантаження та доставки товарів, і навіть може захистити експортера від неплатежу покупцем.

З метою реалізації етапів алгоритму формування фінансової політики організацій-експортерів необхідно провести оцінку поточного значення рентабельності активів за EVA(Economic Value added). Рентабельність активів за EVA відбиває реальну вартість компанії, показуючи частку доданої вартості у майні компанії. Підвищення результативності даного показника дозволить залучити потенційних інвесторів та підвищити ефективність використання фінансових ресурсів компанії.

Висновки до розділу 1

Проведене дослідження в першому розділі дозволило зробити наступні висновки:

- ефективна діяльність підприємств на зовнішніх ринках потребує формулювання повного комплексу заходів, тобто формування відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу. Розробка відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу спрямована на визначення найкращого напрямку та необхідних фінансових засобів для забезпечення проникнення на зовнішні ринки з максимальною ефективністю. Фінансову політику підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу визначають виходячи з: стратегічної мети підприємства на зовнішньому ринку; основних цілей та завдань, що планує вирішити підприємство виходячи на зовнішній ринок; основні фінансові ресурси, які наявні у компанії для виходу підприємства на зовнішній ринок;
- для збереження ринкових позицій, виходу підприємства на зовнішній ринок та створення довгострокових конкурентних переваг необхідна грамотна фінансова політика, яка спрямована на досягнення довгострокових та короткострокових цілей компанії. Формування фінансової політики виступає однією з найбільш актуальних та суперечливих проблем комерційних організацій. Фінансова політика має враховувати варіативність механізмів управління фінансами задля досягнення поставлених завдань та виступає основою фінансового управління. Формування фінансової політики дозволяє компанії систематизувати ризики, визначати шляхи досягнення поставлених цілей, оптимізувати фінансові процеси на закордонних ринках. Побудований алгоритм формування фінансової політики підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу сприяє підвищенню результативності фінансової політики на кожному етапі, досягненню тактичних та стратегічних цілей та максимізації вартості компанії. Крім того, даний алгоритм враховує вплив специфічного напрямку діяльності підприємств-суб'єкта міжнародного бізнесу як державне регулювання зовнішньої економічної діяльності.

РОЗДІЛ 2

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МАКСИМА КЛІНІНГ СЕРВІС» У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

2.1. Оцінка сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для виходу підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на міжнародний ринок

В умовах кризи світовий ринок контрактних клінінгових послуг, який оцінюється в 251,3 млрд. дол. США в 2020 році, за прогнозами, досягне 329,4 млрд. дол. США до 2026 року, збільшившись із середньорічним темпом зростання (CAGR(compound annual growth rate)) на 4,8%.

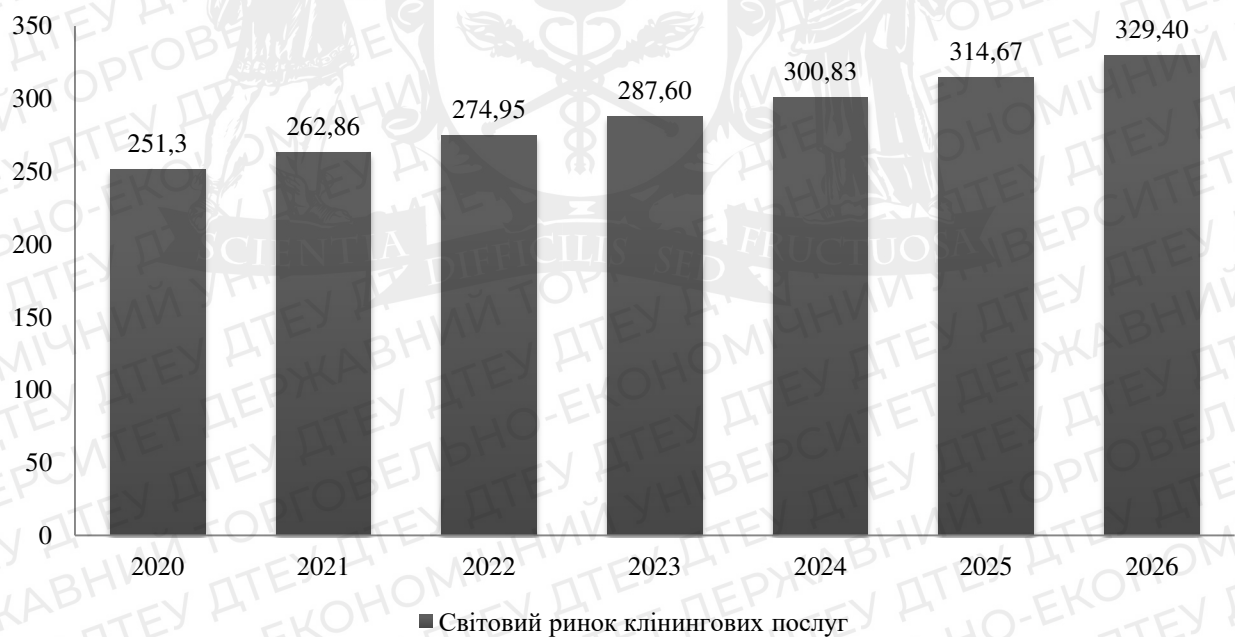


Рис. 2.1. Динаміка світового ринку клінінгових послуг
в 2020-2026 рр., млрд. дол.

Ринок контрактних клінінгових послуг у США оцінюється в 75,8 млрд. дол. США в 2021 році. Китай, як другий за величиною ринок, за прогнозами,

досягне прогнозованого розміру ринку в 66,5 млрд. дол. США до 2026 року, а середньорічний темп зростання становитиме 6,2%.

Серед інших географічних ринків, що заслуговують на увагу, - Японія Канада, кожен з яких, за прогнозами, зросте на 3,5% і 4,1% відповідно. Прогнозується, що у Європі зростання у Німеччині становитиме приблизно 4,4% CAGR.

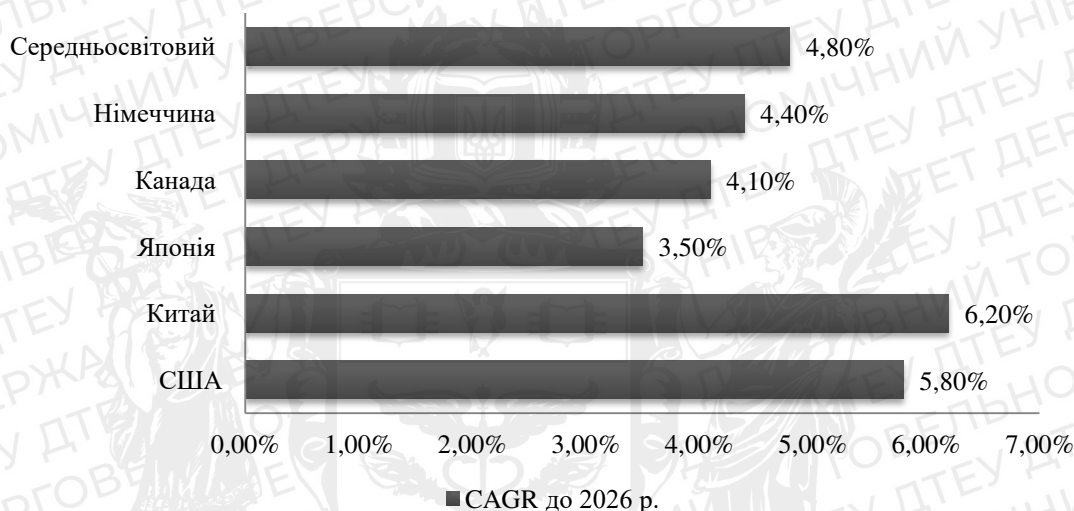


Рис. 2.2. Прогноз розвитку світового ринку клінінгових послуг за країнами світу до 2026 рр., %

Аутсорсинг таких послуг з прибирання приміщень також звільняє багато часу, який вони можуть використовувати для зміцнення свого основного бізнесу. Двома основними перевагами аутсорсингу послуг із прибирання постачальникам спеціалізованих послуг є простота управління та економічна ефективність.

Згідно зі звітом Contract Cleaning Services - Global Market Trajectory & Analytics, пропонованим Research and Markets, прогнозується, що в сегменті чищення підлог та килимів середньорічний темп зростання складе 5% і досягне 110,9 млрд. дол. до 2026 року. В сегменті миття вікон середньорічний темп зростання становитиме 4,8% до 2026 року.

Залежно від типу послуги ринок ділиться на комерційні послуги з прибирання та прибирання житлових приміщень. Очікується, що до 2027

року сегмент послуг із прибирання житлових приміщень займатиме найбільшу частку ринку у розмірі 54%. Зростання пояснюється збільшенням наявного доходу фізичних осіб, зміною способу життя споживачів та збільшенням проникнення таких послуг у житлові приміщення. Підвищений попит із боку сектора нерухомості, роздрібної торгівлі та будівництва сприятиме зростанню ринку клінінгових послуг.

Найважливішим фактором, що стимулює послуги з прибирання житлових приміщень, є нестача часу. У той час як домашнє прибирання, можливо, раніше приваблювало пенсіонерів похилого віку, компанії помітили, що тепер цією послугою користується більше клієнтів у віці від 30 до 50 років. Основна причина в тому, що кілька зекономлених годин дозволяють проводити вихідні зі своїми сім'ями, а не працювати вдома. Це ключовий фактор, який стимулює зростання цього сегмента на світовому ринку у прогнозований період 2021-2027 років.

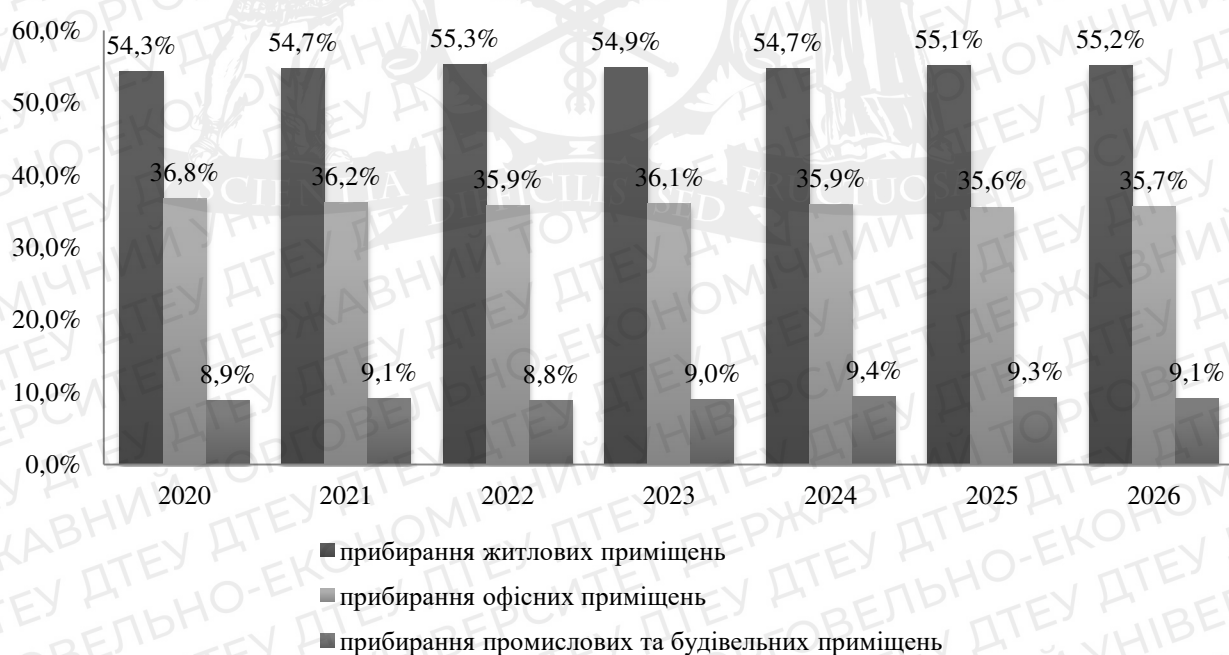


Рис. 2.3. Прогноз структури розвитку світового ринку клінінгових послуг за сегментами послуг світу до 2026 рр., %

Очікується, що зростання будівельної діяльності, інвестиції в нерухомість, зростання наявного доходу домінуватимуть на світовому ринку клінінгових послуг. Очікується, що збільшення кількості працюючих жінок

та зростання інвестицій у нерухомість відкриють великі можливості для зростання ринку клінінгових послуг.



Рис. 2.4. Прогноз обсягу розвитку світового ринку клінінгових послуг за сегментами послуг світу до 2026 рр., %

Підвищення поінформованості клієнтів про переваги сталого розвитку їх об'єктів та доброго самопочуття їхніх співробітників призводить до збільшення попиту на контрактні послуги з прибирання. Підприємства у всьому світі приділяють все більше уваги створенню здоровішого робочого середовища для своїх співробітників, оскільки здорове робоче місце має значний потенціал для підвищення продуктивності.

Ще однією помітною тенденцією на ринку є ширше впровадження засобів для чищення, які виробляються з дотриманням принципів сталого розвитку. В даний час кілька постачальників пропонують послуги із зеленого прибирання з використанням екологічно чистих продуктів, отриманих із біорозкладних, нетоксичних та натуральних матеріалів. Такі екологічно чисті продукти, ймовірно, формуватимуть портфелі постачальників послуг найближчими роками.

Зростання схильності до екологічних засобів для чищення є однією з ключових тенденцій, яка сприяє зростанню ринку клінінгових послуг. Поінформованість, що зростає, про переваги зелених і екологічно чистих

продуктів, комерційні та промислові споживачі поступово вимагають екологічно чистих і стійких методів очищення. Крім того, концентрована конкуренція між невеликими та усталеними гравцями за розширення своєї присутності на ринку є серйозною проблемою для провідних гравців ринку.

Комерційні споживачі, такі як сектори роздрібної торгівлі, громадські товариства, лікарні, а також стадіони, відчують постійну потребу у різноманітних комерційних послугах із прибирання. До інших галузей з високою потребою в очищенні відносяться будівництво та гірничодобувна промисловість. За даними Бюро перепису населення США, на світовому ринку спостерігається стале зростання попиту на будівельні роботи через збільшення будівництва автомагістралей, вулиць та мостів, що призвело до збільшення попиту на наданні клірингових послуг.

Важливість створення приємного та акуратного робочого середовища має вирішальне значення для благополуччя співробітників. За даними Global Cleaning Industry, комерційне прибирання є найбільш перспективним та прибутковим напрямком клінінгового бізнесу з точки зору частки ринку та зростання. Комерційні клінінгові компанії займали 55% частки ринку у 2020 році.

Північна Америка домінувала на ринку контрактних клінінгових послуг, і в 2020 році на її частку припадало понад 33% світової частки доходів. Регіон характеризується наявністю великої кількості постачальників послуг, особливо у США. Більшість комерційних підприємств мають договори надання послуг з постачальниками послуг, щоб запропонувати своїм співробітникам чисте та дезінфіковане робоче середовище. Наприклад, Wegmans, яка управляє мережею продуктових магазинів під своїм ім'ям у США, доручила Cleaning Services Group, Inc. Утримувати в чистоті будівельні майданчики, що в кінцевому підсумку допомогло компанії захистити довкілля та створити комфортні умови для своїх співробітників. Таким чином, очікується, що тенденція до передачі завдань із прибирання на

аутсорсинг збережеться, що сприятиме зростанню даного ринку до 2027 року.

Очікується, що в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні спостерігатиметься найвище зростання, за яким слідує Європа, де середньорічний темп зростання становитиме 7,7% і 6,7% відповідно протягом прогнозованого періоду. Зростаюча кількість об'єктів, що будуються, що вимагають регулярного прибирання для належного управління майданчиком, є одним з ключових факторів зростання регіонального ринку.

Більше того, інвестиції уряду у розвиток інфраструктури призвели до різкого збільшення кількості нових комерційних площ у регіоні за останні кілька років. Очікується, що це, у свою чергу, збільшить використання послуг з прибирання, включаючи чищення підлог, вікон та м'яких меблів.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон входить до найбільш постраждалих від коронавірусу регіонів з високою щільністю населення, що позитивно впливатиме в подальшому на зростання регіонального ринку.

Підвищення рівня інфляції в країнах, що розвиваються, прямо впливає на зростаючий попит на більш високу заробітну плату, що, у свою чергу, розширює ринок клінінгових послуг, оскільки знижує потребу в побутових послугах з прибирання. Деякі постачальники послуг впроваджують передові технологічні рішення для підвищення ефективності, такі як високотехнологічне обладнання для прибирання, програмне забезпечення для підвищення продуктивності та технології IoT, які стають доступнішими для впровадження комерційними клінінговими компаніями, що ще більше підтримує зростання ринку. Комерційні клінінгові компанії пропонують різноманітні спеціалізовані послуги для задоволення потреб клієнтів.

Таким чином, сприйняття послуг із прибирання покращало внаслідок економічного підйому, збільшення дискреційного доходу та зростання кількості домогосподарств з подвійним доходом, що підтримує розширення ринку. Окрім того, очікується, що розширення комерційного сектору та

інвестиції в нерухомість стимулюватимуть попит на різні послуги з прибирання. Висока конкуренція, особливо у промислово розвинених країнах, є однією з основних причин, що обмежують зростання ринку клінінгових послуг. Швидка урбанізація справила сприятливий вплив на розвиток ринку клінінгових послуг, хоч і завдала шкоди довкіллю через навантаження на інфраструктуру.

З метою оцінки рівня конкурентоспроможності та доцільності виходу підприємства на зовнішній ринок оберемо три країни, розвиток клірингового бізнесу мав найвищу динаміку до зростання, а саме Великобританія, Німеччина та Франція. Серед цих країн найвищий рівень ВВП на душу населення мала Німеччина 46,252 тис. дол. (рис. 2.5).

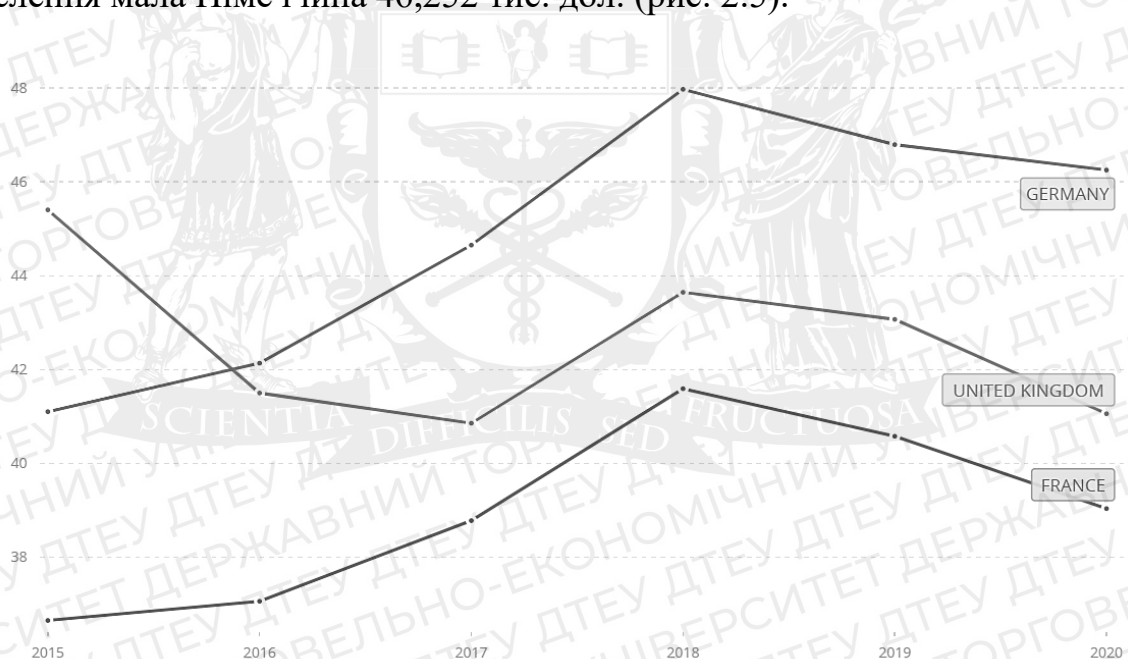


Рис. 2.5. Динаміка ВВП на душу населення в Великобританії, Німеччині та Франції в 2015-2020 рр.

Також доцільно зазначити, що протягом досліджуваного період найбільший темп зростання послуг із клінінгу був зафіксований в Великобританії, де в середньому за три роки становив 7,2%.

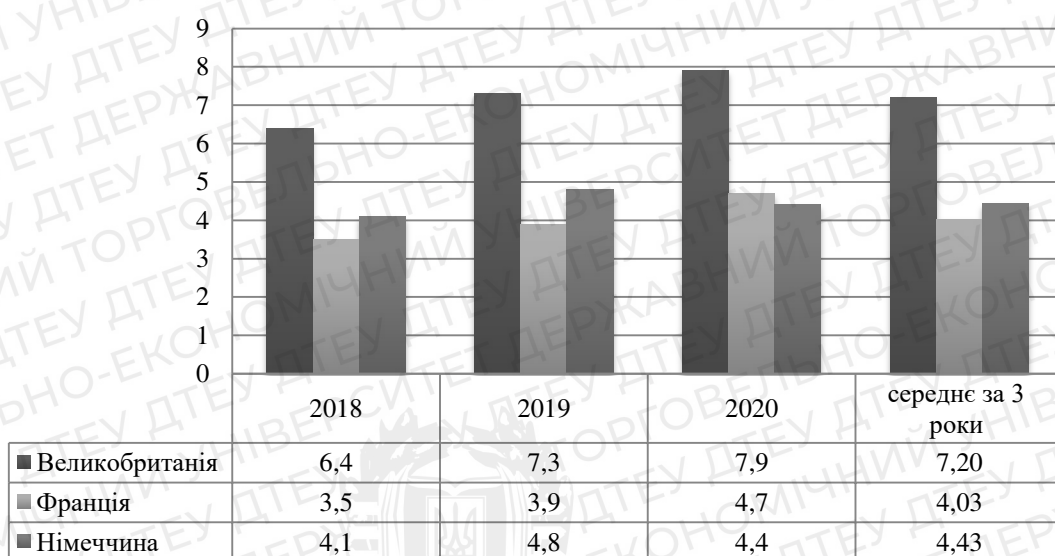


Рис. 2.6. Динаміка середнього темпу зростання ринку послуг з клінінгу в Великобританії, Німеччині та Франції в 2018-2020 рр., %

Зважаючи на те, що рівень цін на послуги вагомим фактором виходу підприємства на той, чи інший ринок, вважаємо за доцільне визначити середню погодинну ставку на клінінгові послуги в досліджуваних країнах в 2020 році.

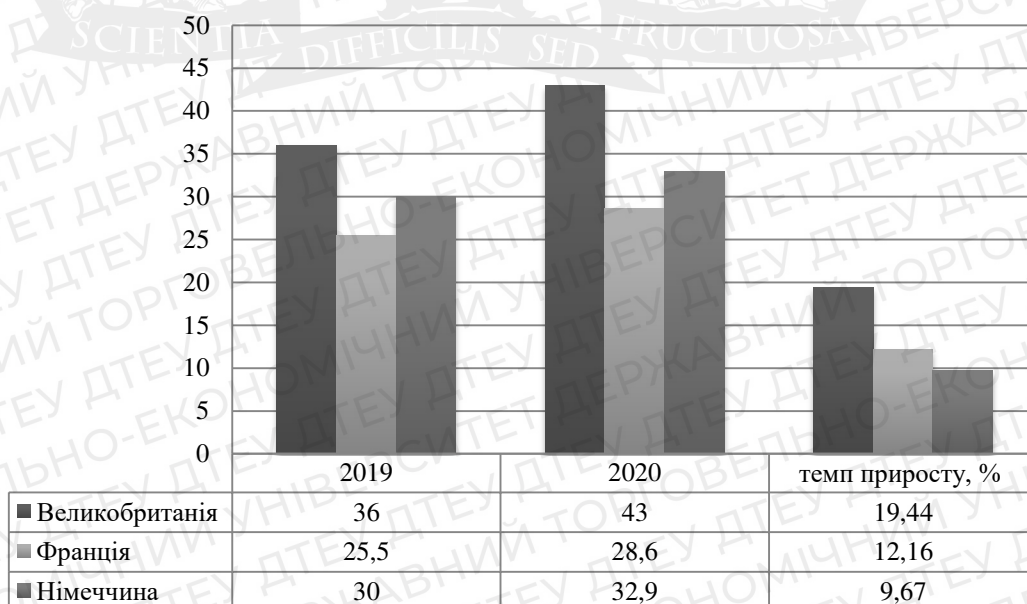


Рис. 2.7. Динаміка середньої погодинної ставки на послуги з клінінгу в Великобританії, Німеччині та Франції в 2018-2020 рр., євро

Таким чином, зважаючи на темпи зростання ринку клірингових послуг, а також на ціну на клінінгові послуги серед обраних країн доцільним є вихід компанії на ринок Великої Британії. Так, середня погодинна ставка на послуги з клінінгу в Великобританії становить 43 євро в 2020 році проти 28,6 євро в Франції та 32,9 євро в Німеччині. Також протягом досліджуваного період найбільший темп зростання послуг із клінінгу був зафіксований в Великобританії, де в середньому за три роки становив 7,2%.

Основними конкурентами компанії ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринку Великобританії будуть:

1. London Cleaning System. У них величезна присутність не лише в Інтернеті, а й у офлайн. Це величезна компанія, що спеціалізується на кількох послугах, а не лише на прибиранні.

2. Deep Clean Ltd. Якщо оселя потребує належного прибирання, Deep Clean Ltd здійснять це. Вони обслуговують усі райони Лондона та спеціалізуються на генеральному прибиранні кухонь та осель. Вони також пропонують комерційне прибирання кухні, що також досить важка робота.

3. Maid2Clean. Ще одна дуже популярна клінінгова компанія в Лондоні - Maid2Clean. Вони є одним з найбільших роботодавців у галузі і навіть мають франшизи. Більшість відгуків про їхні послуги хороші, але дуже залежать від франшизи. Визначимо потенційні переваги компанії ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на ринок Великобританії у порівнянні із встановленими конкурентами.

Таблиця 2.1

Прогнозовані переваги компанії ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на ринок Великобританії у порівнянні із встановленими конкурентами

Назва критерію	ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС»	London Cleaning System	Deep Clean Ltd	Maid2Clean
Ціна	5	5	4	3
Асортимент послуг	5	5	4	5

Продовження табл..2.1

Якість послуг	5	5	5	4
Реклама	4	5	4	5
Еко-засоби для прибирання	5	5	4	4
Середнє значення	4,8	5	4,2	4,2

Таким чином, ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у порівнянні із лідером London Cleaning System буде знаходитися на другому місці із 4,8 балами. Сильними сторонами компанії на ринку будуть ціна послуг, асортимент та якість наданих послуг, а також використання еко-засобів для прибирання.

2.2. Вдосконалення фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Загальна мета кожної фінансової політики полягає в тому, щоб забезпечити достатність фінансових коштів на підтримку бізнесу. Фінансова політика забезпечує ефективне та результативне використання ресурсів та дотримання передової практики бухгалтерського обліку. Крім того, прозора фінансова політика може захистити працівників від будь-яких фінансових ризиків, які можуть виникнути за відсутності інструкцій.

З метою визначення напрямку вдосконалення фінансової політики підприємства вважаємо за доцільне встановити метод виходу ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на зовнішній ринок. Існує кілька методів виходу на ринок, які можна використовувати.

1. Експорт – це прямий продаж товарів та/або послуг в іншій країні. Можливо, це найвідоміший метод виходу на закордонний ринок, а також найнижчий ризик. Даний метод виходу може бути рентабельним, однак зростання транспортних витрат, ймовірно, призведе до збільшення вартості

експорту послуг ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у найближчому майбутньому. Більшість витрат, пов'язаних з експортом, становлять витрати на маркетинг, адже послуги ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» повинні стати відомими на зарубіжному ринку.

2. Ліцензування дозволяє іншій компанії в цільовій країні використовувати власність підприємства. Дана власність зазвичай є нематеріальною, наприклад, товарні знаки, технології виробництва або патенти. Даний варіант ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» для виходу на зовнішній ринок не підходить.

3. Франчайзинг. Франчайзинг чимось нагадує ліцензування, оскільки права інтелектуальної власності продаються франчайзі. Проте правила ведення бізнесу франчайзі зазвичай дуже суворі - наприклад, необхідно дотримуватися будь-яких процесів або використовувати у виробництві певні компоненти. ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» може використати даний вид виходу на ринок, проте йому потрібно чітко сформулювати умови франчайзингу.

4. Спільне підприємство і двох компаній, створюють спільний бізнес. Одним із власників буде місцевий бізнес (локальний для зовнішнього ринку). Потім дві компанії нададуть новому бізнесу управлінську команду та розділять контроль над спільним підприємством. Цей тип підприємства має кілька переваг. Це дозволяє скористатися знанням місцевих особливостей іноземного ринку та розділити витрати. Проте є деякі проблеми - можуть виникнути проблеми з прийняттям рішення про те, хто що інвестує та як поділити прибуток. Даний вид методу виходу на зарубіжний ринок ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» є недоцільним, адже на сьогодні підприємство не має значних обсягів фінансових ресурсів та можливостей для створення спільного підприємства.

5. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) - це коли компанія інвестує в об'єкти на іноземному ринку. Для покриття таких витрат, як приміщення, технології та персонал, потрібно багато капіталу. ПІІ можна здійснити шляхом

створення нового підприємства, або шляхом придбання існуючої компанії. Через вищезазначені причини, даний вид виходу підприємства на ринок також є недоцільним.

6. Поєднання. Поєднання включає дві неконкуруючі компанії, що працюють разом для перехресних продажів продуктів або послуг один одного в своїй країні. Хоча це метод з низьким рівнем ризику, що вимагає невеликого капіталу, деяким компаніям може не сподобатися цей метод, оскільки він передбачає високий рівень довіри, а також дозволяє компанії-партнеру взяти на себе більший ступінь контролю над тим, як товари та послуги продаються за кордоном. Даний вид методу виходу на зарубіжний ринок для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на сьогодні є одним з пріоритетних.

Таким чином, для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на зовнішній ринок із послугами клінінгу доцільним є використання експорту або поєднання. Решта методів виходу на зовнішній ринок будуть досить витратними для компанії та матимуть значний рівень ризику.

Основними кроками щодо побудови фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу повинно стати:

- визначити умови фінансової політики підприємства як потенційного підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу;
- встановити мету політики, наприклад жорсткіший бюджетний контроль над витратами на зовнішньому ринку;
- визначити, до кого застосовується фінансова політика, встановити відповідальних осіб;
- розробити довідник з фінансової політики, який буде підписано всіма новими співробітниками в процесі адаптації.

Зважаючи на те, що для виходу підприємства на зовнішній ринок доцільним є врахування витрат компанії та її фінансових можливостей, при

формуванні фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» доцільним є розробка бізнес-плану.

Як і в будь-якому бізнесі, створення бізнес-плану забезпечить дорожню карту для підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виходу на зарубіжний ринок. Маючи чітке уявлення про послуги та ціни, країну і конкуренцію, а також про те, як і за рахунок яких коштів ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» може просувати і розвивати свій бізнес, підприємство зможе спланувати масштаби та напрямки бізнесу, спрогнозувати прибуток та витрати та має важливе значення при пошуку інвестицій.

Окрім того, при виході на зовнішній ринок доцільним є врахування його особливостей та їх відображення в відповідній фінансовій політиці.

З цією метою розглянемо особливості виходу ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринок Великої Британії.

Для того, щоб здійснювати експорт послуг ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС», йому потрібно буде зареєструвати свій бізнес у HMRC, щоб підприємство могло сплачувати правильну суму податку та національного страхування (NIC). Перш ніж зареєструватися, ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» необхідно вирішити, чи слід створити індивідуального підприємця, партнерство або компанію з обмеженою відповідальністю.

Індивідуальний підприємець – це найпопулярніший спосіб створення клінінгового бізнесу, яким володіє одна людина. Тим не менш, власник несе особисту відповідальність за всі ділові борги та несе відповідальність за сплату податків та національного страхування.

Партнерство - якщо ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» розпочне бізнес з іншою особою, воно зможе створити партнерство. Це означає, що партнери поділяють всі аспекти бізнесу відповідно до письмової угоди.

Компанія з обмеженою відповідальністю – створення компанії з обмеженою відповідальністю захищає активи у разі краху бізнесу, але існує більше правил та юридичних вимог, з якими необхідно мати справу.

Клінінговому бізнесу на ринку Великої Британії потрібна страховка, тим більше що ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» працюватимете на території клієнтів і матимете справу з потенційно токсичними матеріалами та предметами. Для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» знадобляться три основні страхові поліси:

1. Страхування професійної відповідальності покриває неоплачені рахунки клієнтів, витрати, пов'язані з виправленням помилок, та захищає від неправомірних претензій із боку незадоволених клієнтів. Він також пропонує захист від несумлінного персоналу, порушення прав інтелектуальної власності, недбалого введення в оману та втрати документів чи даних.

2. Страхування громадянської відповідальності покриває бізнес на випадок, якщо він призведе до смерті або тілесних ушкоджень будь-кого або завдасть шкоди їхньому особистому майну.

3. Страхування відповідальності роботодавця покриває компенсацію, що підлягає виплаті у випадку, якщо працівник отримає травму або занедужає через роботу, яку він виконує.

Знайти персонал для прибирання нескладно, але наймання відповідного персоналу вимагає більше роботи. Робота з прибирання, як правило, низькооплачувана, але ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» також повинні знати та враховувати інформацію про збори з мінімальної заробітної плати у Великій Британії, інакше йому може загрожувати штраф або навіть судове переслідування. Мінімальна заробітна плата для осіб віком від 25 років становить 9 фунтів стерлінгів на годину і має збільшитися до 12 фунтів стерлінгів до 2025 року.

Як роботодавець, ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» повинні дотримуватися різних юридичних зобов'язань та обов'язків при найманні персоналу.

Поряд із бізнес-планом ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» необхідно оцінити фінансові показники клінінгового бізнесу. ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» потрібно буде визначити три цифри: витрати на запуск

(скільки варто почати), очікувані щомісячні витрати і щомісячний дохід. Розрахунок витрат подамо в табл.2.2.

Таблиця 2.2

Прогнозний розрахунок витрат ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринок Великобританії

Витрати	За рік
Ліцензії та дозволи	250 фунтів стерлінгів
Страхування	2000 фунтів стерлінгів
Чистяче обладнання та продукти	$400 \cdot 12 = 4800$ фунтів стерлінгів
Реклама	$200 \cdot 12 = 2400$ фунтів стерлінгів
Праця	$288 \cdot 22 = 6336$ фунтів стерлінгів за місяць за 3 працівників За рік 76,032 тис. фунтів стерлінгів
Всього	85482 фунтів стерлінгів

Нижче наведено загальні витрати ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» в Великій Британії при виході із кліринговими послугами:

1. Ліцензії та дозволи: від 100 до 500 фунтів стерлінгів за реєстрацію як компанія з обмеженою відповідальністю.
2. Страхування: від 500 до 3500 фунтів стерлінгів на рік, залежно від кількості працівників.
3. Чистяче обладнання та продукти: від 300 до 600 фунтів стерлінгів залежно від типу інструментів. Високоякісні пилососи можуть коштувати від 200 до 300 фунтів стерлінгів, 10 фунтів стерлінгів за кілька великих універсальних розчинів, що чистять, 10 фунтів стерлінгів за мітлу, 20 фунтів стерлінгів за швабру і 20 фунтів стерлінгів за приладдя для прибирання пилу.
4. Реклама: від 100 до 200 фунтів стерлінгів за друкований та онлайн-маркетинг.
5. Праця: приблизно 12 фунтів стерлінгів на одного працівника за годину.

Після того, як ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» визначить свої витрати, йому необхідно визначити свої ставки та розмір доходу, який планує отримуватимете щомісяця. Далі необхідно встановити свої тарифи на прибирання. Точні ціни будуть визначатися такими факторами, як місце розташування, конкуренція, клієнтура та внутрішній стан. ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» також може отримати додатковий дохід за рахунок покращень, таких як миття вікон, чищення побутової техніки або миття стін.

Також пропонує наступні варіанти:

1. Погодинна ставка: від 30 до 90 фунтів стерлінгів на годину. Погодинна ставка є найпоширенішим способом оплати.
2. Фіксована ставка: від 120 до 150 фунтів стерлінгів за будинок на одну сім'ю.
3. Ставка за квадратний фут: стандартом у бізнесі комерційного прибирання є стягнення плати за квадратний фут. Приблизна вартість за офісну будівлю від 0,05 до 0,20 фунтів стерлінгів за квадратний фут.

Таким чином, ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» визначить початкові витрати, щомісячні витрати та потенційний дохід.

Таблиця 2.3

Прогнозний розрахунок доцільності виходу компанії
ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринок Великобританії

Показники	Оцінка
Планова середня ціна за годину	60 ф.ст.
Чистий дохід	126720,0 ф.ст.
Інші витрати, 5% від інвестицій	4274,1 ф.ст.
Фінансовий результат до оподаткування	122445,9 ф.ст.
Податок на прибуток (20%)	24489,2 ф.ст.
Чистий прибуток	97956,7 ф.ст.
Інвестиції	85482,0 ф.ст.
Коефіцієнт дисконтування	1,00
Дисконтовані інвестиції	85482,0 ф.ст.
Грошовий потік по проекту	97956,7 ф.ст.

Продовження табл.2.3

Дисконтований ГП	97956,7 ф.ст.
Чистий приведений дохід (NPV)	12474,72 ф.ст.
Індекс (коефіцієнт) рентабельності річний IR, %	1,15
Термінокупності проекту, років	0,87

Отже, за умови праці 3 робітників та середньої ціни на клінінгові послуги ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринку Великобританії в розмірі 60 фунтів стерлінгів за годину компанія зможе отримати чистий дохід в розмірі 126720 фунтів стерлінгів. Зважаючи на незаплановані витрати припускаємо їх в розмірі 5%. Також податок на прибуток в Великій Британії становить 20%. Отже, компанія зможе отримати чистий прибуток в розмірі 97956,7 фунтів стерлінгів. Чистий приведений дохід становить 12474 фунтів стерлінгів, а термін окупності – менше 1 року.

Таким чином, для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на зовнішній ринок із послугами клінінгу, доцільним є використання експорту або поєднання. Решта методів виходу на зовнішній ринок будуть досить витратними для компанії та матимуть значний рівень ризику. Зважаючи на те, що для виходу підприємства на зовнішній ринок доцільним є врахування витрат компанії та її фінансових можливостей, при формуванні фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» доцільним є розробка бізнес-плану. Як і в будь-якому бізнесі, створення бізнес-плану забезпечить дорожню карту для підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виходу на зарубіжний ринок. Маючи чітке уявлення про послуги та ціни, країну і конкуренцію, а також про те, як і за рахунок яких коштів ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» може просувати і розвивати свій бізнес, підприємство зможе спланувати масштаби та напрямки бізнесу, спрогнозувати прибуток та витрати та має важливе значення при пошуку інвестицій.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження в другому розділі дозволило зробити наступні висновки:

— в умовах кризи світовий ринок контрактних клінінгових послуг, який оцінюється в 251,3 млрд. дол. США в 2020 році, за прогнозами, досягне 329,4 млрд. дол. США до 2026 року, збільшившись із середньорічним темпом зростання (CAGR) на 4,8%. Сприйняття послуг із прибирання покращало внаслідок економічного підйому, збільшення дискреційного доходу та зростання кількості домогосподарств з подвійним доходом, що підтримує розширення ринку. Окрім того, очікується, що розширення комерційного сектору та інвестиції в нерухомість стимулюватимуть попит на різні послуги з прибирання. Висока конкуренція, особливо у промислово розвинених країнах, є однією з основних причин, що обмежують зростання ринку клінінгових послуг. Швидка урбанізація справила сприятливий вплив на розвиток ринку клінінгових послуг, хоч і завдала шкоди довкіллю через навантаження на інфраструктуру. Деякі постачальники послуг впроваджують передові технологічні рішення для підвищення ефективності, такі як високотехнологічне обладнання для прибирання, програмне забезпечення для підвищення продуктивності та технології IoT, які стають доступнішими для впровадження комерційними клінінговими компаніями, що ще більше підтримує зростання ринку. Комерційні клінінгові компанії пропонують різноманітні спеціалізовані послуги для задоволення потреб клієнтів;

— зважаючи на темпи зростання ринку клірингових послуг, а також на ціну на клінінгові послуги серед обраних країн доцільним є вихід компанії на ринок Великої Британії. Так, середня погодинна ставка на послуги з клінінгу в Великобританії становить 43 євро в 2020 році проти 28,6 євро в Франції та 32,9 євро в Німеччині. Також протягом досліджуваного період найбільший темп зростання послуг із клінінгу був зафіксований в Великобританії, де в середньому за три роки становив 7,2%.ТОВ

«МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у порівнянні із лідером London Cleaning System буде знаходитися на другому місці із 4,8 балами. Сильними сторонами компанії на ринку будуть ціна послуг, асортимент та якість наданих послуг, а також використання еко-засобів для прибирання.

— для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на зовнішній ринок із послугами клінінгу доцільним є використання експорту або поєднання. Решта методів виходу на зовнішній ринок будуть досить витратними для компанії та матимуть значний рівень ризику. Зважаючи на те, що для виходу підприємства на зовнішній ринок доцільним є врахування витрат компанії та її фінансових можливостей, при формуванні фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» доцільним є розробка бізнес-плану. Як і в будь-якому бізнесі, створення бізнес-плану забезпечить дорожню карту для підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виходу на зарубіжний ринок. Маючи чітке уявлення про послуги та ціни, країну і конкуренцію, а також про те, як і за рахунок яких коштів ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» може просувати і розвивати свій бізнес, підприємство зможе спланувати масштаби та напрямки бізнесу, спрогнозувати прибуток та витрати та має важливе значення при пошуку інвестицій;

— за умови праці 3 робітників та середньої ціни на клінінгові послуги ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринку Великобританії в розмірі 60 фунтів стерлінгів за годину компанія зможе отримати чистий дохід в розмірі 126720 фунтів стерлінгів. Зважаючи на незаплановані витрати припускаємо їх в розмірі 5%. Також податок на прибуток в Великій Британії становить 20%. Отже, компанія зможе отримати чистий прибуток в розмірі 97956,7 фунтів стерлінгів. Чистий приведенний дохід становить 12474 фунтів стерлінгів, а термін окупності – менше 1 року.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

- ефективна діяльність підприємств на зовнішніх ринках потребує формулювання повного комплексу заходів, тобто формування відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу. Розробка відповідної фінансової політики підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу спрямована на визначення найкращого напрямку та необхідних фінансових засобів для забезпечення проникнення на зовнішні ринки з максимальною ефективністю. Фінансову політику підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу визначають виходячи з: стратегічної мети підприємства на зовнішньому ринку; основних цілей та завдань, що планує вирішити підприємство виходячи на зовнішній ринок; основні фінансові ресурси, які наявні у компанії для виходу підприємства на зовнішній ринок;
- для збереження ринкових позицій, виходу підприємства на зовнішній ринок та створення довгострокових конкурентних переваг необхідна грамотна фінансова політика, яка спрямована на досягнення довгострокових та короткострокових цілей компанії. Формування фінансової політики виступає однією з найбільш актуальних та суперечливих проблем комерційних організацій. Фінансова політика має враховувати варіативність механізмів управління фінансами задля досягнення поставлених завдань та виступає основою фінансового управління. Формування фінансової політики дозволяє компанії систематизувати ризики, визначати шляхи досягнення поставлених цілей, оптимізувати фінансові процеси на закордонних ринках. Побудований алгоритм формування фінансової політики підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу сприяє підвищенню результативності фінансової політики на кожному етапі, досягненню тактичних та стратегічних цілей та максимізації вартості компанії. Крім того, даний

алгоритм враховує вплив специфічного напрямку діяльності підприємств-суб'єкта міжнародного бізнесу як державне регулювання зовні економічної діяльності.

Встановлено, що в умовах кризи світовий ринок контрактних клінінгових послуг, який оцінюється в 251,3 млрд. дол. США в 2020 році, за прогнозами, досягне 329,4 млрд. дол. США до 2026 року, збільшившись із середньорічним темпом зростання (CAGR) на 4,8%. Сприйняття послуг із прибирання покращало внаслідок економічного підйому, збільшення дискреційного доходу та зростання кількості домогосподарств з подвійним доходом, що підтримує розширення ринку. Окрім того, очікується, що розширення комерційного сектору та інвестиції в нерухомість стимулюватимуть попит на різні послуги з прибирання. Висока конкуренція, особливо у промислово розвинених країнах, є однією з основних причин, що обмежують зростання ринку клінінгових послуг. Швидка урбанізація справила сприятливий вплив на розвиток ринку клінінгових послуг, хоч і завдала шкоди довкіллю через навантаження на інфраструктуру. Деякі постачальники послуг впроваджують передові технологічні рішення для підвищення ефективності, такі як високотехнологічне обладнання для прибирання, програмне забезпечення для підвищення продуктивності та технології IoT, які стають доступнішими для впровадження комерційними клінінговими компаніями, що ще більше підтримує зростання ринку. Комерційні клінінгові компанії пропонують різноманітні спеціалізовані послуги для задоволення потреб клієнтів.

Визначено, що зважаючи на темпи зростання ринку клінінгових послуг, а також на ціну на клінінгові послуги серед обраних країн доцільним є вихід компанії на ринок Великої Британії. Так, середня погодинна ставка на послуги з клінінгу в Великобританії становить 43 євро в 2020 році проти 28,6 євро в Франції та 32,9 євро в Німеччині. Також протягом досліджуваного період найбільший темп зростання послуг із клінінгу був зафіксований в Великобританії, де в середньому за три роки становив

7,2%. ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» у порівнянні із лідером London Cleaning System буде знаходитися на другому місці із 4,8 балами. Сильними сторонами компанії на ринку будуть ціна послуг, асортимент та якість наданих послуг, а також використання еко-засобів для прибирання.

Визначено, що для ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виході на зовнішній ринок із послугами клінінгу доцільним є використання експорту або поєднання. Решта методів виходу на зовнішній ринок будуть досить витратними для компанії та матимуть значний рівень ризику. Зважаючи на те, що для виходу підприємства на зовнішній ринок доцільним є врахування витрат компанії та її фінансових можливостей, при формуванні фінансової політики ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» доцільним є розробка бізнес-плану. Як і в будь-якому бізнесі, створення бізнес-плану забезпечить дорожню карту для підприємства ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» при виходу на зарубіжний ринок. Маючи чітке уявлення про послуги та ціни, країну і конкуренцію, а також про те, як і за рахунок яких коштів ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» може просувати і розвивати свій бізнес, підприємство зможе спланувати масштаби та напрямки бізнесу, спрогнозувати прибуток та витрати та має важливе значення при пошуку інвестицій.

Обґрунтовано, що за умови праці 3 робітників та середньої ціни на клінінгові послуги ТОВ «МАКСИМА Клінінг СЕРВІС» на ринку Великобританії в розмірі 60 фунтів стерлінгів за годину компанія зможе отримати чистий дохід в розмірі 126720 фунтів стерлінгів. Зважаючи на незаплановані витрати припускаємо їх в розмірі 5%. Також податок на прибуток в Великій Британії становить 20%. Отже, компанія зможе отримати чистий прибуток в розмірі 97956,7 фунтів стерлінгів. Чистий приведений дохід становить 12474 фунтів стерлінгів, а термін окупності – менше 1 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богма О.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195-199.
2. Степанюк Н.А. Ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством / Н.А. Степанюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 3 (50), ч. 2. – С. 90-95.
3. Сторожук Т.М. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики / Т.М. Сторожук, Д.Є. Сторожук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 559-567.
4. Струк Н.С., Попівняк Ю.М. Проблеми формування Ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Н.С. Струк, Ю.М. Попівняк // Випуск наукових праць ЧДТУ. – 2012 – Випуск 32, Ч. 2. – С. 94-100.
5. Чайковська В.П. Фінансова політика: підходи до розуміння та значення в діяльності підприємства / В.П. Чайковська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 247-251.
6. Фінансово-економічний аналіз: підручник / П.Ю. Буряк, М.В. Римар, М.Т. Бець, Б.А. Карпінський; Під заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара. – К.: Професіонал, 2004. – 528 с.
7. Гетьман В.П. Фінансова політика в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.02 / В.П. Гетьман. – К., 2006. – 28 с.
8. Яфінович О.Б. Фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / О.Б. Яфінович. – К., 2006. – 20 с.

9. Гусева О.Ю. Стратегія управління оборотним капіталом торговельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / О.Ю. Гусева. – Донецьк, 2004. – 20 с.
10. Соляник Л.Г. Управління оборотними активами та джерелами їх фінансування на промисловому підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Л.Г. Соляник. – Донецьк, 2006. – 20 с.
11. Зубков С.О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С.О. Зубков. – Х., 2008. – 20 с.
12. Пігуль Н.Г. Дивідендна політика як складова сучасної моделі корпоративного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Н.Г. Пігуль. – Суми, 2002. – 19 с.
13. Нестерова С.В. Управління прибутком та дивідендна політика на підприємствах колективної форми власності в умовах переходу до ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / С.В. Нестерова. – Хмельницький, 1998. – 16 с.
14. Нікішина О.В. Формування соціально орієнтованої фінансової політики в хлібопекарській промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / О.В. Нікішина. – О., 2005. – 20 с.
15. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
16. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
17. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – №2. – С. 156-159.
18. Конєва Т.А. Політика фінансування та фінансова політика підприємства: співвідношення понять / А.Т. Конєва // Наукові праці. Економіка. – 2010. – Том 126. – Випуск 113. – С. 55-60.

19. Сусіденко В.Т., Сусіденко Ю.В. Реалії інноваційного розвитку підприємств України. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2020. №2 (6). С.183-193.
20. Хаустова К.М., Бойко В.С. Особливості інноваційного менеджменту підприємств готельного бізнесу. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. №50. С.204-208.
21. Чіков І. А. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «інновація». *Ефективна економіка*. 2019. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7450> (дата звернення: 16.11.2021).
22. Horst G. Innovation Strategy: An Approach in Three Levels. *Kindai Management Review*. 2015. Vol. 3. P. 129-140.
23. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton / [Electronic Book]. – Harward Business School Press. – 1996. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252.
24. Myllylä J. Innovation Strategy – What is it and how to develop one? 2018 December 28. – URL: <https://www.viima.com/blog/innovation-strategy>.
25. Nixon F. Managing to achieve quality and reliability. London, New York: McGraw-Hill, 1971. 290 p.
26. Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C.L. Clarifying business model: origins, present, and future of the concept // *Communications of the Association for Information Systems*. – 2005. – Vol. 16. – P. 751-775.
27. Santo B. Innovation as a means of economic development: Per. with weng / ed. B.V. Sazonova – M.: Progress, 2007. – 214 p.
28. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin : Duncker & Humblot, 1993. 369 p.
29. Twiss B. Managing technological innovation / B. Twiss. - 4 ed. - London : Pitman Publishing, 1992. - 758 p.

30. Valitova Sh. M., Khakimov A. Kh. Innovative potential as a framework of innovative strategy for enterprise development. International Conference on Applied Economics. ICOAE 2015. 2-4 July 2015. 716-721.

31. Hatzichronoglou T. Globalisation and competitiveness: relevant indicators. – France: STI working papers of the OECD, 2010. – 103 p.

32. The Global Competitiveness Report 2011-2012 // World Economic Forum. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

33. Сервіс для створення детальної статистики веб-сайтів Google Analytics. URL: <https://analytics.google.com/>.

