

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ
МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

(на матеріалах Торгово-промислової палати України, м.Київ)

Студентки 4 курсу, 15 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини» освітньої програми
«Міжнародний бізнес» _____

Троцька Дарина
Андріївна

Науковий керівник
к.е.н., доцент _____

Кравець Катерина
Петрівна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент _____

Лежепьоква Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра світової економіки

Спеціальність, освітня програма:

Міжнародні економічні відносини, міжнародний бізнес.

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Троцькій Дарині Андріївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту):

“Посередницька діяльність суб’єктів міжнародного бізнесу”.

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту): 07.06.2023

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

Мета роботи (проекту): теоретичне визначення та практичне дослідження посередницької діяльності суб’єктів міжнародного бізнесу в умовах сучасності.

Об’єкт дослідження: процес посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК».

Предмет дослідження: процес формування посередницької діяльності суб’єкту міжнародного бізнесу.

4. Перелік графічного матеріалу: Рисунок-схема “типологія посередницької діяльності”(ст.10); таблиці 1.1 “Види торговельно-посередницької діяльності та основні типи торговельних посередників”(ст.12), 1.2 “Основні показники діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» за 2018-2021 роки” (ст.17-18), 1.3 “Основні статті витрат ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» (за 2018-2021 роки)” (ст.19), 1.4 “Оцінка посередництва ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» за різними категоріям товару за 2018-2021 рр.” (ст.22).

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

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Кравець К.П.		
2	Кравець К.П.		

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

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ:

1.1 Сутність та види посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу

1.2 Аналіз посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК» в умовах сучасності

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»

2.1. Оцінка проблеми посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»

2.2. Пріоритетні напрямки вдосконалення посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»

Висновки до розділу 2

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	15.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з керівником	до 10.02.2023	21.04.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 26.04.2023	26.04.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	20.05.2023
5	Подача готової ВКР на кафедрі	до 23.05.2023	20.05.2023
6	Попередній захист	до 10.06.2023	09.06.2023
7	Захист ВКР	13.06.2023- 24.06.2023	19.06.2023

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

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Кравець К.П.

(*прізвище, ініціали, підпис*) _____

10. Керівник освітньої програми

Лежєпко́ва В.Г.

(*прізвище, ініціали, підпис*) _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Троцька Д.А.

(*прізвище, ініціали, підпис*) _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Троцької Д.А. виконана на актуальну тему. В роботі досліджувалося посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу. Визначено сутність та види посередницької діяльності. Визначено значення посередницької діяльності за сучасних умов. Проведено аналіз посередницької діяльності ПРАТ Вінницький завод "МАЯК" в сучасних умовах. Також в роботі надано рекомендації щодо удосконалення посередницької діяльності. Надано оцінку посередницької діяльності ПРАТ "Вінницький завод "Маяк". В роботі визначені пріоритетні напрями удосконалення посередницької діяльності.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

_____ (підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Троцька Д.А може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми _____ Лежепьокова В.Г.
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ Дугінець Г.В.
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20__ р.

АНОТАЦІЯ

Троцька Дарина Андріївна. Посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу (на матеріалах Торгово-промислової палати України)

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній проблемі посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК», що включає аналіз фінансово-економічних результатів діяльності, зовнішньоекономічної та посередницької діяльності підприємства.

На основі аналізу посередницької діяльності розроблено пропозиції щодо її вдосконалення, обґрунтовано їх ефективність. В результаті проведеного дослідження запропоновано організаційну модель розвитку посередницького потенціалу ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК», що базується на аналізі посередницьких ресурсів, внутрішніх можливостей і компетенцій. Запропоновано програму розвитку посередницьких компетенцій та програму розвитку посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК», яка складається з реалізації декількох програм: розвиток міжнародної мережі співробітництва, використання технологій та цифрових рішень, розширення географічного охоплення та постійного навчання та розвитку персоналу.

Ключові слова: посередницька діяльність підприємства, посередництво, торговий представник, міжнародний бізнес, експорт.

ANNOTATION (translation from Ukrainian)

Trotska Daryna. Intermediary activity of international business entities (based on the materials of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry).

The graduation qualification work is devoted to the actual issue of intermediation of international business entities.

The work carried out a comprehensive analysis of the activities of PJSC "Vinnitsa plant "MAYAK", including analysis of financial and economic results of activity, external economic and intermediary activity of the enterprise.

Based on the analysis of intermediary activity, have been figured out proposals for its improvement and their effectiveness have been substantiated. As a result of the study, an organizational model for the development of intermediary potential of PJSC "Vinnitsa Plant "MAYAK" was proposed, based on an analysis of intermediary resources, internal capabilities and competencies. A program for the development of intermediary competencies and a program for the development of intermediary activity of PJSC "Vinnitsa Plant "MAYAK", which consists of the implementation of several programs: the development of an international network of cooperation, the use of technologies and digital solutions, the expansion of geographical coverage and constant training and development of personnel.

Key words: intermediary activities of the enterprise, intermediation, trade representative, international business, export.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	10
1.1. Сутність та види посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу	10
1.2. Аналіз посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК» в умовах сучасності	17
Висновки до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»	26
2.1. Оцінка проблеми посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»	26
2.2. Пріоритетні напрямки вдосконалення посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»	30
Висновки до розділу 2	34
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39
ДОДАТКИ	42

ВСТУП

Актуальність дослідження. Посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу є важливою складовою глобальної економіки. Вона змінює роль у сприянні торгівлі та обміну товарами та послугами між різними країнами.

Посередники виступають як посередники між виробниками та споживачами, допомагаючи розмістити ринки для продукції, укласти угоди, організувати поставки та забезпечувати інші послуги, пов'язані з міжнародною торгівлею. Одним із основних завдань посередників є зменшення трансакційних витрат і ризиків для бізнесу. Вони володіють знаннями про місцеві ринки, законодавство та культурні особливості, що дозволяють їм виявляти потреби ринку та встановлювати зв'язки зі своїми партнерами. Це особливо важливо в міжнародній торгівлі, де різниця в мові, культурі та правових системах може стати перешкодою для прямого спілкування між бізнес-партнерами. Посередники також забезпечують роль у наданні логістичних послуг, які включають транспортування, митне оформлення, зберігання товарів та інші операції, пов'язані з перевезенням товарів через кордон. Вони можуть бути відповідними для організації маршрутів перевезень, укладання договорів з перевізниками та забезпечення безпеки товарів під час перевезення.

Посередницька діяльність також сприяє зниженню ризиків, пов'язаних з коливаннями валютних курсів та політичною нестабільністю. Що обумовлює актуальність вивчення даного питання.

В сучасній науковій літературі проблемам та особливостям посередництва та удосконалення посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу приділена належна увага. Значний внесок у розробку і вирішення проблематики посередництва внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, П. Друкера, Крейнер С., Коттер Дж.,

М. Макаренко, В. Оніщенко, Р. Федоряк, О. Худік, В. Чередник, О. Євтушенко, І. Ковшова, Т. Романченко та багато інших.

Метою роботи є теоретичне визначення та практичне дослідження посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах сучасності.

Завдання дослідження:

1. Встановити сутність та види посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.
2. Проаналізувати посередницьку діяльність ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК» в умовах сучасності.
3. Оцінити проблеми посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК».
4. Визначити пріоритетні напрямки вдосконалення посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК».

Об'єктом дослідження роботи є процес посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК».

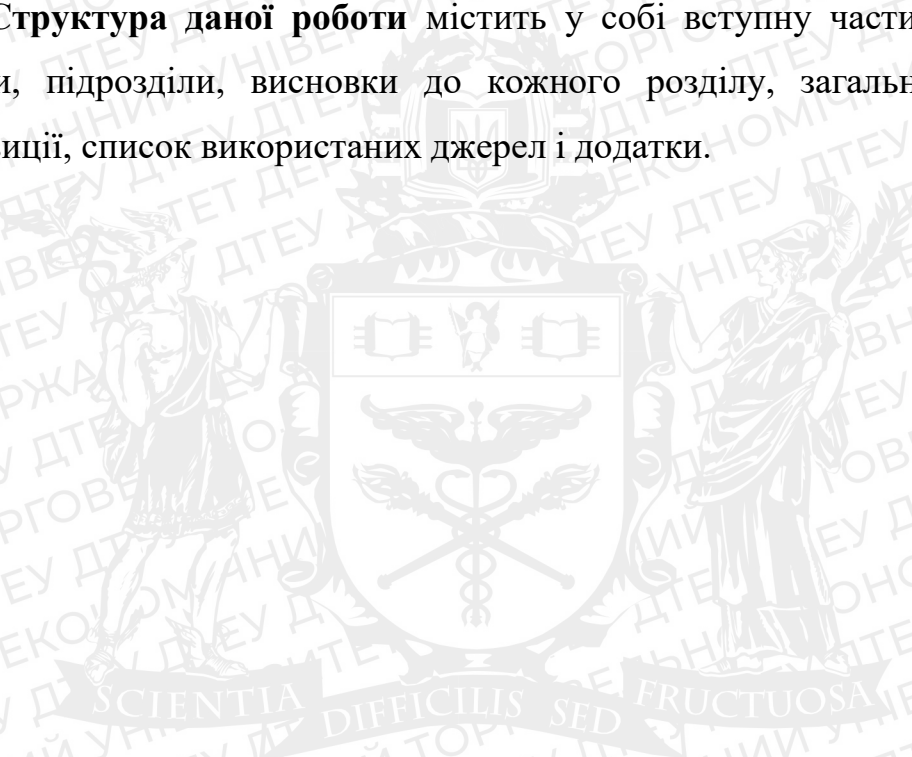
Предметом дослідження роботи є теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.

Наукова новизна. Дослідження показали, що посередництво посідає професійно важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування міжнародного бізнес-відносин. Посередники допомагають зберігати партнерів, налагоджувати комунікацію, вирішувати конфлікти та сприяти довгостроковим стосункам. Із головних висновків дослідження є те, що посередництво є ефективним інструментом зниження трансакційних витрат у міжнародному бізнесі. За допомогою посередників можна зменшити витрати на пошук партнерів, перевірити їх надійність, викласти угоди та вирішити конфлікти.

Посередники володіють спеціалізованою інформацією та експертизою у своїй галузі, що робить їх незамінними у співпраці з міжнародними підприємствами.

Практичне значення. Результати досліджень та аналіз практики посередництва можуть бути використані для покращення стратегій ведення міжнародного бізнесу.

Структура даної роботи містить у собі вступну частину, головні 2 розділи, підрозділи, висновки до кожного розділу, загальні висновки і пропозиції, список використаних джерел і додатки.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та види посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу

Суб'єкти міжнародного бізнесу - це організації, компанії або індивідуальні підприємці, які займаються бізнесом на міжнародному рівні, тобто мають діяльність або інтереси, що перетинають національні кордони. Вони можуть включати такі суб'єкти, як міжнародні корпорації, транснаціональні компанії, експортери, імпортери, іноземні філії, міжнародні банки, міжнародні організації та інші.

Характеристики суб'єктів міжнародного бізнесу можуть включати такі елементи:

1. Глобально присутні: Суб'єкти міжнародного бізнесу мають філії, партнерство або операції в різних країнах світу. Вони розгортають свою діяльність на глобальному рівні та взаємодіють із світовими культурами, правовими системами та ринками.
2. Багатонаціональний персонал: Суб'єкти міжнародного бізнесу мають традиційно багатонаціональний персонал, що складається з представників різних. Це можна вимагати володінням високими мовами та культурними компетенціями для ефективного спілкування та управління.
3. Міжнародна стратегія: Суб'єкти міжнародного бізнесу розвивають стратегії, які орієнтовані на глобальні ринки та можуть включати експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, франчайзинг, спільні підприємства та інші форми діяльності, щоб отримати переваги на світовому ринку [8, с.94].

Посередницька діяльність (також відомо як посередництво або посередницька роль) означає процес, у якому третя сторона сприяє укладенню угоди або сприяє взаємодії між двома чи кількома сторонами.

Загальну типологію посередницької діяльності, висвітлено на рис 1.1.



Рис.1.1. Типологія посередницької підприємницької діяльності [8]

Варто встановити, що посередники є нейтральними посередниками, які допомагають проблемній суперечці, забезпечують комунікацію та побудову взаємовигідних відносин між сторонами. Посередництво може відбуватися в різних сферах, таких як бізнес, право, дипломатія, міжнародні відносини, торгівля та соціальні конфлікти. Посередники можуть бути незалежними

особами, організаціями, професійними посередниками або державними установами.

Роль посередника виникає у сприянні взаєморозумінню, вирішенню розбіжностей та допомозі сторонам досягти спільно прийнятого рішення. Посередник може виконувати такі функції, як об'єднання сторінок, просування діалогу, допомога в розробці альтернативних варіантів рішень, полегшення переговорів та забезпечення підтримки угод.

Відповідно до цього, встановлено, що посередницька діяльність має свої переваги, такі як зниження конфліктів, забезпечення ефективного спілкування та допомога сторонам у досягненні взаємовигідних угод. Вона також може зменшити витрати часу, пов'язані з рішенням спорів або досягненням договору.

Сучасна посередницька діяльність на підприємствах має свій бізнес, який враховує сучасні технології, зміни в особливості-середовищі та очікування споживачів.

Доцільно встановити особливості посередницької діяльності на сучасних підприємствах:

1. Цифрові технології: Розвиток Інтернету та цифрових технологій змінив спосіб, яким підприємство відвідує посередницьку діяльність. З'являються електронні платформи, онлайн-майданчики, маркетплейси, які підтримують зв'язок між постачальниками та споживачами без прямого фізичного контакту.
2. Додана вартість: Сучасні посередники стараються додати до вартості продукту або послуги, що пропонується. Вони можуть надавати додаткові послуги, консультації, персоналізовані пропозиції та інші елементи, які роблять їх привабливими для клієнтів.
3. Агрегація та кураторство: Посередники можуть об'єднувати продукти або послуги від різних постачальників та надавати комплексні рішення для споживачів. Вони можуть виступати як куратори, які відбирають найкращі пропозиції на ринку та пропонують своїм клієнтам.

4. Персоналізація та зв'язок з клієнтами: Сучасні посередники акцентують увагу на персоналізації та забезпеченні якісного обслуговування. Вони потребують даних клієнтів та аналітику, щоб розуміти їх потреби та надавати індивідуальні пропозиції [5, с.34].

Посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу є важливою складовою глобальної економіки. Вона сталася в посередництві між виробниками і споживачами, а також у укладанні угод і виконанні різноманітних функцій, які сприяють більш ефективній торгівлі та обміну міжнародними партнерами.

Варто встановити характеристики видів посередницької діяльності та основних типів посередників, які її виконують, представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Види торговельно-посередницької діяльності та основні типи торговельних посередників

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
Дистриб'ютори	Незалежні, частково залежні	Підписують із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін. Міжнародна торговельна палата розробила типовий дистриб'юторський контракт, відповідно до якого дистриб'ютори здійснюють операції купівлі-продажу від свого імені й за свій рахунок, але на відміну від звичайного оптовика мають більш тісні й довірчі відносини з виробником.
Дилери	Незалежні, частково залежні	Здійснюють операції з перепродажу від свого імені й за свій рахунок, але в договорах із виробником можуть передбачати виконання окремих зобов'язань, наприклад, торгувати продукцією лише цього виробника тощо.
Комісіонери	Незалежні, частково залежні	Вступають у фізичне володіння товарами й укладають угоди на їх купівлю і продаж. За дорученням власника (комітента) знаходять на ринку покупця (продавця), укладають угоди купівлі-продажу від свого імені, але за рахунок довірителя.

Продовження табл. 1.1.

Консигнатори	Частково залежні	Одна із форм комісійної торгівлі, яка застосовується під час продажу товарів масового попиту. Консигнатор отримує на свій склад партію товару та продає його від свого імені, але за рахунок консигнанта (власника).
Лізингодавці	Незалежні	Купують товар у власність та передають право на користування ним іншій стороні на умовах строковості, платності.
Аукціоністи	Незалежні	Здійснюють акти продажу товарів від власного імені, але за рахунок третьої сторони.
Брокери	Залежні	Не набувають права власності на товар, організують зустріч покупця і продавця та беруть участь у переговорах.
Агенти	Незалежні, частково залежні	Здійснюють за дорученням клієнта (принципала) комерційні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару від імені й за рахунок принципала. Залежно від прав та обов'язків агентів і принципалів вирізняють простих агентів, агентів із переважним правом (право першої руки), ексклюзивних агентів (із монопольним правом).
Комерційні представники, повірені	Частково залежні, залежні	Згідно з угодою, укладеною принципалом (виробником), діють на певній території і здійснюють збирання замовлень від покупців, надають послуги з доставки товарів, гарантій на ці товари тощо. За дорученням клієнтів (довірителів) сприяють здійсненню операцій купівліпродажу шляхом укладення угод від імені й за рахунок довірителів.

Основні види посередницької діяльності включають наступні суб'єкти міжнародного бізнесу:

Експортери та імпортери: це суб'єкти, які займаються експортом та імпортом товарів і послуг між країнами. Вони організують продаж товарів, вироблених в одній країні, в інших країнах і навпаки. Експортери та імпортери забезпечують потрібну логістичну підтримку, оформлюють документи, вирішують питання митного оформлення та розраховують розрахунки за товарами.

Експортери та імпортери є ключовими суб'єктами посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Вони мають роль посередників у забезпеченні ефективного обміну товарами та послугами між різними країнами.

Основні функції експортерів та імпортерів включають наступне:

1. Знаходження ринків: Експортери та імпортери досліджують ринки в різних країнах, використовують попит на товари та послуги і оцінюють можливості для експорту чи імпорту. Вони аналізують конкурентність, правові аспекти, економічні та політичні умови для визначення вигідно вигідних ринків.
2. Організація логістичних процесів: Експортери та імпортери займаються транспортуванням товарів від виробника до покупця. Вони вирішують питання, пов'язані з упаковкою, маркуванням, митним оформленням та забезпечують безперебійний перехід товарів через кордон. Це включає укладання договорів з логістичними партнерами, організацію транспорту (морського, повітряного, автомобільного тощо) та страхування вантажу.
3. Фінансові та митні операції: Експортери та імпортери вирішують питання, пов'язані з фінансовими транзакціями та митними процедурами. Вони забезпечують оплату за товари та послуги, вирішують питання валютного обміну, митного оформлення та відповідності митним правилам та регулюванням [2].

Дистриб'ютори та оптовики: Ці суб'єкти займаються посередницькою діяльністю між виробниками та роздрібними торговцями або споживачами. Вони закупають товари у виробників великими партіями і реалізують їх через свою дистрибуційну мережу або інших посередників. Це сприяє ефективному продажу товарів на міжнародному ринку.

Експортери та імпортери є ключовими суб'єктами посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Вони мають роль посередників у забезпеченні ефективного обміну товарами та послугами між різними країнами.

Основні функції експортерів та імпортерів включають наступне:

1. Знаходження ринків: Експортери та імпортери досліджують ринки в різних країнах, використовують попит на товари та послуги і оцінюють можливості для експорту чи імпорту. Вони аналізують конкурентність,

правові аспекти, економічні та політичні умови для визначення вигідно вигідних ринків.

2. Організація логістичних процесів: Експортери та імпортери займаються транспортуванням товарів від виробника до покупця. Вони вирішують питання, пов'язані з упаковкою, маркуванням, митним оформленням та забезпечують безперервний перехід товарів через кордон. Це включає укладання договорів з логістичними партнерами, організацію транспорту (морського, повітряного, автомобільного тощо) та страхування вантажу.
3. Фінансові та митні операції: Експортери та імпортери вирішують питання, пов'язані з фінансовими транзакціями та митними процедурами. Вони забезпечують оплату за товари та послуги, вирішують питання валютного обміну, митного оформлення та відповідності митним правилам та регулюванням.

Агенти та представники: Ці суб'єкти діють від імені виробників або інших компаній, щоб забезпечити їхні інтереси на зовнішніх ринках. Вони забезпечують функції з продажу, маркетингу, вивчення ринку та інше [2].

Агенти та представники є групами суб'єктів посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Вони діють від імені виробників або інших компаній, щоб забезпечити їхні інтереси на зовнішніх ринках.

Основні функції агентів та представників включають наступне:

1. Пошук потенційних клієнтів: Агенти та представники проводять маркетингові дослідження та аналізують ринки з розміщення потенційних клієнтів для товарів або послуг, які представлені. Вони встановлюють контакти зі спеціалізованими компаніями, дистриб'юторами та іншими посередниками, які можуть зацікавити цю продукцію чи послуги їхніх представлених компаній.
2. Продаж та переговори: Агенти та представники виступають у якості посередників у переговорах та укладанні угод з обраними клієнтами. Вони представляють інтереси виробника або компанії, з якою вони

працюють, і допомагають здійснити продаж товарів чи послуг. Вони також можуть проводити додаткові переговори щодо ціни, умов поставки та інших деталей угоди.

3. Маркетингова підтримка: Агенти та представники надають маркетингову підтримку виробникам чи компаніям, які вони представляють. Це може включати розробку та виконання маркетингових стратегій, проведення рекламних заходів, участь у виставках та конференціях, а також надання звітності про ринкові тенденції та конкурентну підтримку [9, с.50].

Таким чином, посередницька діяльність є елементом сучасного міжнародного бізнесу, не дозволяє забезпечити ефективний та економічний обмін товарами, послугами та інформацією між усіма суб'єктами на міжнародному рівні.

Отже, сутність посередництва здійснюється у виконанні ролі посередника між виробниками і споживачами, допомагаючи знаходити потрібні товари, організовувати перевезення, здійснювати операції з оплатою та забезпечувати інші послуги, що забезпечують успішне здійснення міжнародної торгівлі.

1.2. Аналіз посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК» в умовах сучасності

ПРАТ «Вінницький завод «Маяк», знаходиться за адресою Вінницька область, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе,105.

Дане підприємство створено у 1968 році, але в 1991 році на базі заводу було створено відкрите акціонерне товариство «Маяк», яке сьогодні є одним з найбільших промислових підприємств в Україні.

ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» включає в себе 5 дочірніх підприємств: «Теплокомуненерго Маяк ЛТД», «Культурно-спортивний

комплекс» Маяк «ЛТД», Лікувально-оздоровчий комплекс «Маяк ЛТД», «Житлово-експлуатаційна контора». Гармонійно з'єднавши традиції оборонного комплексу і передових технологій провідних світових виробників в поєднанні з сучасним дизайном, наше підприємство сьогодні займається розробкою і виготовленням широкої гами побутової техніки, електрообігрівальних приладів і радіаторів (мідно-алюмінієвих, сталевих) для систем опалення під власною торговою маркою «Термія».

Організаційна структура підприємства складається з головного підприємства та дочірніх підприємств.

Чисельність працюючих станом на кінець 2021 року 685 осіб.

Підприємство розробляє нові вироби, розширюємо модельні ряди своєї продукції, ґрунтуючись на сучасних технологіях із застосуванням комплектуючих виробів провідних європейських фірм. Вся продукція проходить багаторівневу систему випробувань і контролю, сертифікована в Україні.

ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» зарекомендувало себе як виробник продукції з хорошим співвідношенням ціна-якість, гнучкими цінами і широким асортиментом товарів, так як ми працюємо з переконанням, що споживачі гідні найкращого.

Керуючись даними річних звітів ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» проаналізуємо динаміку зміни чистого доходу підприємства (Таблиця 1.2.)

Таблиця 1.2.

Основні показники діяльності ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» за 2018-2021 роки (млн грн) [26]

Показники	Роки				Відхилення					
	2018	2019	2020	2021	2019 / 2018 р.		2020 / 2019 р.		2021 / 2020 р.	
					Абс. знач.	%	Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
1. Чистий дохід	244,3	296,3	206,3	261,8	52	21	-90	-30	55,5	30

продовження таблиці 1.2

2.Валовий прибуток	40,7	41,7	41,9	52,1	1	2,5	0,2	0,005	10,2	24
3.Прибуток від операційної діяльності	27,9	18,9	28,6	22,8	-9	-3,2	9,7	51,3	-5,8	-20
4.Чистий прибуток	22,6	12,2	22,8	15,0	-10,4	-46	10,6	87	-7,8	-34

Аналіз даних, наведених в таблиці 1.2., показує, що протягом 2018-2021 років основні економічні показники діяльності підприємства є нестабільними. Так, чистий дохід підприємства у 2019 році порівняно з 2018 роком зріс з величини 244,3 млн грн до 296,3 млн грн. або зріс на 52 млн грн, що складає 21%. Але вже в наступному 2020 році спостерігається значне зменшення чистого доходу підприємства до рівня 206,3 млн грн, або на 90 млн грн чи на 30%. В 2019 році чистий дохід, що його отримало підприємство, знову суттєво зріс до величини 261,8 млн грн, або зріс на 55,6 млн грн чи на 30%. Але величина чистого доходу підприємства у 2021 році так і не досягла рівня 2020 року (296,3 млн грн). Це свідчить про те, що підприємство відчуває певні складнощі з реалізацією своєї продукції на ринку електротоварів, посиленням конкуренції з боку інших виробників тощо.

Також варто проаналізувати динаміку зміни таких показників діяльності підприємства, які є витратними для підприємства, зокрема собівартість реалізованої продукції, матеріальні витрати, адміністративні витрати, витрати на оплату праці, витрати на збут та «інші операційні витрати» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Основні статті витрат ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» (за 2018-2021 роки),
млн грн [26]

Показник и	Роки				Відхилення					
	2018	2019	2020	2021	2019 /2018 р.		2020 /2019 р.		2021 /2020 р.	
					Абс. знач.	%	Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
1. Собівартість реалізованої продукції	204	255	164	210	51	25	-91	-36	46	28
2. Матеріальні витрати	170	197	132	166	27	16	-65	-33	34	26
3. Адміністративні витрати	14	18	14	16	4	29	-4	-22	2	14
4. Витрати на оплату праці	39	49	47	60	10	26	-2	-4	13	28
5. Витрати на збут	7,3	9	9	9	1,7	23	0	0	0	0
6. Інші операційні витрати	15	20	15	17	5	33	-5	-25	2	13

До «інших операційних витрат» належать: собівартість реалізованої іноземної валюти, яка визначається перерахунком іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти; витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти; це сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; це втрати підприємства від операційної курсової різниці (від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства); це втрати від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей; це визнані у встановленому порядку штрафи, пеня, неустойки та інше.

На сьогоднішній день ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» є одним із найбільших виробничих підприємств у Вінницькій області. Поєднав традиції оборонного підприємства та передових технологій із сучасним дизайном.

Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах. Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства. Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна. Постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря. Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами, технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів.

Завдяки фрахту і логістики ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», воно забезпечують посередників і покупців товаром відповідної якості і гарантує своєчасну і точну доставку в місце призначення. Крім того, посередники ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» консультують клієнтів з питань новітніх і спеціалізованих методів фінансування торгівлі, хеджування та інших фінансових рішень.

Визначено, що ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» є одним з провідних підприємств в Україні, що займається виробництвом, експортом та переробкою.

У діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» спирається на різні види посередницьких операцій.

Деякі з них включають:

1. Дистрибуційні операції: ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» використовує дистрибуційні операції для збуту своїх продуктів на міжнародному ринку. Компанія встановлює контакти з клієнтами та дистриб'юторами, які купують продукцію ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» та допомагають в її дистрибуції та реалізації.
2. Торговельні операції: ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» також здійснює торговельні операції, при яких виступає в ролі торгового агента або торгового представника. Компанія купує продукцію у виробників та експортує її на міжнародні ринки.
3. Консалтинг та підтримка: ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» надає консультаційну підтримку своїм клієнтам та партнерам, що включає

поради щодо вирощування сільськогосподарських культур, технологічні рекомендації та надання необхідної інформації про ринкові тенденції.

4. Логістична підтримка: У своїй діяльності ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» здійснює логістичні операції, включаючи організацію транспорту, контроль якості.

ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» заповує продукцію лише у виробників та підприємств-посередників, які гарантують її придбання у товаровиробника.

Продукція підприємства на сьогодні домінує в експорті України, а основними суб'єктами міжнародного ринку, які здійснюють посередницьку діяльність стосовно реалізації такої продукції на ринку є трейдери, тому дослідження проблеми місця трейдерів в експорті є дуже актуальне питання на даний час в діяльності ПРАТ «Вінницький завод «Маяк».

Проаналізовано, що раніше партнерами ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» були виключно юридичні особи. Але, зважаючи на те, що через діяльність підприємств-посередників у «тіні» знаходиться значна частина ринку продукції (за різними оцінками тіньовий сектор займає до 40 % ринку), ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» вирішило розпочати інформаційну кампанію із залучення до співпраці фізичних осіб з метою припинення і попередження здійснення закупівель в одноосібників за готівку, у результаті чого держава недотримує величезні суми коштів у вигляді податків, а одноосібники втрачають дохід та залишаються ошуканими.

Оцінку діяльності ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» завдяки посередникам варто висвітлити у розрізі її доходності за різними категоріями товару, яку наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4.
Оцінка посередництва ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» за різними
категоріям товару за 2018-2021 рр. [26]

Показники дохідності за категоріями товару, грн.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Тепловентилятори	500 000 000	150 000	180 000	190 000
Електричні котли	160 000	125 000	140 000	210 000
Маслонаповнені електрорадіатори	40 000	50 000	60 000	90 000
Плінтусні конвектори	170 000	200 000	-	240 000
Електроплитки	190 000	-	-	200 000
Радіатори та опалення	40 000	50 000	50 000	60 000
Інше	100 000	-	-	200 100 000

По підсумкам роботи за 2020 рік підприємство виробило продукції на 251,2 млн.грн. проти 209,4 млн.грн. в 2020 році, обсяги промислового виробництва збільшились на 8,8%.

Реалізовано продукції в 2020 році на 255,2 млн.грн., реалізація в порівняних цінах збільшилась на 12,1%.

Питома вага реалізації продукції на експорт в 2020 році склала 31,6% на рівні 2019 року. Зменшився експорт продукції до Росії – 12,4%, Білорусії – 3,6%, Польщі збільшився до 10%, Німеччини – 3,1%, Armenii - 0,6%, Молдови - 0,5%

Великої Британії – 0,9%, Румунії 0,5 %

Випуск продукції в 2020 році по номенклатурі тис.грн.

1. Електроконвектори – 165148,9
2. Масляні радіатори – 10982,8
3. Агрегати повітряно-опалювальні – 41115,6
4. Інфрачервоні електрообігрівачі – 1109,6
5. Електроплитки – 17150,4
6. Радіатори мідно-алюмінієві і сталеві конвектори опалювальні для централізованого опалення – 1559,0

- 7. Електрокотли – 8341,6
- 8. Інша продукція – 5786,1
- Разом – 251194,0

Отже, варто встановити, що у діяльності ПРАТ «Вінницький завод «Маяк» проводить активні дії, адже кожного року підлаштовується під потреби зовнішнього ринку та посередників.



Висновки до розділу 1

Отже, посередницька діяльність є елементом сучасного міжнародного бізнесу, крім того, вона сприяє забезпеченню ефективного спілкування та торгівлі між суб'єктами з різними країнами. Сутність посередництва здійснюється у виконанні проміжної ролі між продавцем і покупцем, що дозволяє спростити процес взаємодії, зменшити ризики та забезпечити оптимальні умови для обох сторін.

Встановлено, що одним із видів посередницької діяльності є торговий посередник, який виступає як посередник у торговельних операціях між продавцями та покупцями. Він займається пошуком ключових партнерів, проведенням переговорів, організацією поставок і контролем якості товарів або послуг. Торгові посередники постійно володіють хорошою розвиненою інформацією про ринок, мають контакти зі спеціалізованими постачальниками та відомості про потреби покупців.

Іншим видом посередницької діяльності є послуга посередника. Вони надають різноманітні послуги, такі як консультування, логістична підтримка, маркетингові дослідження, розробка стратегічного входу на зовнішні ринки тощо. Послугові посередники допомагають суб'єктам міжнародного бізнесу зосередитися на їх основній діяльності, перекладаючи на себе певні функції та виконуючи їх у найбільш ефективний спосіб.

Отже, відповідно до проведеного дослідження, варто встановити, що ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» є успішним підприємством на території України, яке ефективно веде міжнародну діяльність в умовах сучасності, а саме станом на останні роки в Україні.

РОЗДІЛ 2.

РЕКОМЕНДАЦІ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»

2.1. Оцінка проблеми посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»

Посередницька діяльність ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» може стикатися з додатковими проблемами, які можуть вплинути на його успішність і прибутковість. Деякі з найпоширеніших проблем посередницької діяльності підприємства включають наступне.

Конкуренція: У сфері посередництва існує велика конкуренція, і інші підприємства можуть пропонувати подібні послуги або товари. Це може призвести до зниження прибутковості і потребує постійного зусилля для залучення клієнтів і відмінності від конкурентів [13, с.94].

Конкуренція може бути проблемою для посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» з різних причин. Нижче зазначено деякі з них:

1. Зростання конкуренції: Якщо на ринку з'являться нові посередники, які пропонують подібні товари або послуги, це може призвести до зниження частки і прибутків ринку підприємства. Збільшення конкуренції може також спонукати посередника до зниження ціни або надання додаткових переваг споживачам, що може вплинути на його прибутковість.
2. Залежність від постачальників: якщо посередник залежить від певних постачальників на товар або послугу, то конкуренція серед постачальників може включатися в ціни, терміни доставки та якість товарів, що надаються посереднику. Якщо постачальники пропонують кращі умови іншим посередникам, це може вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

3. Зміни спожив уподобань: якщо у яких споживачів змінюється уподобання або вони шукають нові способи виробництва товарів або послуг, це може призвести до зміни запиту на послуги посередника. Якщо підприємство не досягне адаптації до змін, його конкурентоспроможність може знизитися.
4. Інновації та технологічний прогрес: В сучасному світі технологічний прогрес може швидко змінювати способи посередницької діяльності та впливати на конкурентоспроможність підприємства. Якщо конкуренти успішно впроваджують нові технології або інновації [18, с.110-111].

Залежність від постачальників і покупців на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»: Посередники можуть залежати від постачальників для виробництва товарів або послуг, а також від покупців для продажу продукції. Якщо постачальники не потребують необхідних товарів або послуг вчасно або за прийнятими цінами, це можна включити в діяльність посередника. Так само, якщо покупці не купують товари або послуги в достатніх обсягах, це також може призвести до зниження доходів.

Залежність від постачальників і покупців може стати серйозною проблемою для посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Ось деякі аспекти, які можуть бути включені до посередників:

1. Залежність від постачальників: Посередникам часто потрібні стабільні та надійні постачальники, які можуть надати їм необхідні товари або послуги своєчасно і з високою якістю. Якщо посередник залежить від обмеженого кола постачальників і один з них виявляє проблему (наприклад, зниження якості товару, підвищення ціни або проблеми з поставками), це може негативно вплинути на діяльність посередника і викликати проблеми із задоволенням потреб своїх клієнтів.
2. Залежність від покупців: Посередники також можуть залежати від своїх клієнтів. Якщо запит на товари або послуги, які дають посередник, зменшуються або змінюються, це може бути включено на його прибутковість. Наприклад, зміна уподобань споживачів, зростання

конкуренції або зміна економічних умов може призвести до зменшення попиту на товари або послуги посередника.

3. Постійна переговорна сила: Належність від постачальників і покупців також можна включити на переговорну силу посередника. Якщо посередник має обмежений вибір постачальників або покупців, це може послабити його позицію при укладанні угод і визначених умовах. У такому випадку посередник може стикатися з обмеженнями в цінах, умовами поставки та інших аспектах, що можуть негативно позначитися на діяльності в загальному [15, с.83].

Маржа і ціноутворення: Посередники часто працюють з низькими маржами, потім їх прибуток залежить від різниці між закупівельною ціною і ціною. Якщо постачальники підвищують ціни, або конкуренція на торгує ціни, це може негативно вплинути на прибутковість посередника на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк».

Маржа і ціноутворення є промисловими аспектами посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», і вони можуть стати проблемою в деяких випадках. Ось кілька ситуацій, коли ці аспекти можуть вплинути на посередника:

1. Зниження маржі: Посередники, які надають товари чи послуги, зазвичай надають їх за вищу ціну, ніж підтримують від своїх постачальників. Різниця між ціною, за яку посередник придбав товар, і ціною, за яку він його продає, є маржою. Якщо маржа посередника зменшується через зростання витрат або конкуренцію на ринку, це може призвести до зниження фінансових проблем.
2. Конкуренція і ціноутворення: У конкурентних середовищі посередники можуть бути змушені знизити ціни, залучити клієнтів і зберегти свою конкурентоспроможність. Проте, це може вплинути на їх маржу і прибутковість. Зниження цін також може спровокувати гонку до серед посередників, що веде до знецінення послуг і якості обслуговування.

3. Переговори з постачальниками: Викладання угод з постачальниками є великим аспектом посередницької діяльності. Якщо посередник не має достатньої переговорної сили, він може стикатися з високими цінами і несприятливими умовами з постачальниками, що впливає на його маржу. Нездатність до отримання сприятливих умов може знизити конкурентоспроможність підприємства та обмежити його можливості [21, с.85].

Маркетинг і реклама: Для привертання клієнтів посередникам необхідно вкладати час і ресурси в маркетинг і рекламні кампанії.

Маркетинг і реклама в посередницькій діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» можуть становити як проблеми, так і можливості для підприємства. Ось кілька аспектів, пов'язаних з маркетингом і рекламою, які можуть вплинути на посередника:

1. Бюджет і ресурси: Маркетинг і реклама вимагають витрат на рекламні кампанії, засоби комунікації, розвиток бренду та інші маркетингові заходи. Для посередника може бути важко, скільки коштуватиме ефективна рекламна кампанія і які ресурси задовольнять її проведення. Обмежений бюджет може обмежити можливості підприємства залучати нових клієнтів і розвивати свою діяльність.
2. Конкуренція: У багатьох сферах посередницької діяльності конкуренція дуже висока, а боротьба за увагу клієнтів є складним завданням. Посередникам потрібно вкласти зусилля в розробку ефективної маркетингової стратегії, щоб виділитися серед конкурентів і залучити цільову аудиторію. Крім того, зниження ефективної рекламної стратегії може призвести до втрати позицій на ринку та втрати клієнтів.
3. Відношення з постачальниками і покупцями: Маркетинг і реклама можуть впливати на взаємодію з постачальниками і покупцями. Якщо посередник активно рекламує свої послуги або товари, це може створити напругу з постачальниками, особливо якщо їхні бренди асоціюються з позиціонуванням посередника.

2.2 Пріоритетні напрямки вдосконалення посередницької діяльності ПРАТ «Вінницький завод «МАЯК»

Посередницька діяльність ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» є основним елементом бізнесу, оскільки вона дозволяє забезпечити ефективний пошук партнерів, здійснити постачання товарів або послуг, а також забезпечити реалізацію продукції на ринку.

Для вдосконалення посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» можна виділити декілька напрямків:

1. Аналіз та вибір партнерів: ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» варто провести аналіз своїх поточних посередників та оцінити їх ефективність. На основі цього аналізу можна здійснити відбір нових наявних партнерів, зокрема, перегляд за наявними контрактами або проведення конкурсів. Важливо звернути увагу на якість обслуговування, надійність та досвід досвідчених посередників.
2. Укладання вигідних угод: Важливо укладати вигідні угоди з посередниками, які враховують інтереси обох сторінок. Це може включати викладання довгострокових контрактів, встановлення конкретних умов співпраці, а також встановлення системи стимулювання посередників для досягнення певних результатів.
3. Вдосконалення комунікації: Ефективна комунікація з посередниками є ключовим елементом успішної посередницької діяльності. ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» варто відшкодувати використання таких сучасних засобів зв'язку, як електронна пошта, онлайн-чати чи відеоконференції, для забезпечення швидкого та зручного зв'язку з посередниками [29, с.58].

Доцільно проаналізувати їх більш детально.

Аналіз та вибір партнерів є напрямком для вдосконалення посередницької діяльності підприємства. Деякі кроки та рекомендації, які можуть бути корисними в цьому процесі, включають наступне:

1. Оцінка потреб: Варто почати з аналізом своїх поточних та майбутніх потреб у партнерах. Доцільно визначити, які конкретні послуги або продукти ви шукаєте від посередника. Потрібно врахувати такі фактори, як якість, ціна, обсяг поставок, технічна підтримка тощо.
2. Дослідження ринку: Варто виконувати детальне дослідження ринку, щоб вивести рейтинг посередників на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Потрібно розглядати їх репутацію, досвід, обсяги діяльності та клієнтську базу. Використовуйте різні джерела інформації, такі як Інтернет, виставки, виступи на конференціях та рекомендації від інших підприємств.
3. Встановлення критеріїв відбору: Необхідно розробити чіткі критерії для відбору партнерів на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Це може бути фінансова стабільність, досвід у сфері, технічні можливості, розташування, якість обслуговування та інші важливі фактори, які відповідають вашим потребам.

Укладання вигідних угод є ключовим напрямком для вдосконалення посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Варто встановити кілька рекомендацій, які можуть сприяти досягненню вигідних умов з посередниками:

1. Вивчення: Перед викладанням ринку угоди з посередником варто виводити докладніші дослідження, щоб оцінити конкурентну швидкість, ринкові ціни та умови співпраці з іншими посередниками на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Це допоможе налаштувати оптимальні умови угоди та побудувати вигідні стосунки з партнером.
2. Встановлення чітких цілей: Варто визначити цілі та очікування від угоди з посередником на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Це можуть бути такі параметри, як обсяги поставок, якість продукції чи послуг, терміни

поставок, цінова політика, маржинальність тощо. Чітко визначені цілі дозволять встановити метрику успіху та оцінити ефективність угоди в загальному.

3. Договірні умови: Потрібно ретельно розробляти договірні умови, що регулюють взаємодію з посередником на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Варто забезпечувати, щоб умови були чіткими, виключали будь-які неоднозначності та враховували потреби та інтереси. Особливу увагу слід звернути на такі питання, як обсяги поставок, цінова політика, розрахунки, гарантійні зобов'язання та вирішення можливих конфліктів.

4. Співпраця та комунікація на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»: Встановити ефективний механізм співпраці та комунікації з посередником. Забезпечити регулярний обмін інформацією, звітністю та зворотним зв'язком в загальному [20, с.55-56].

Вдосконалення комунікації є напрямком покращення посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Доцільно зазначити, що ефективна комунікація з посередниками сприяння збереженню і підтримці гармонійних відносин, розумінню взаємних потреб та досягненню спільних цілей.

Таким чином, доцільно встановити декілька практичних кроків для вдосконалення комунікації з посередниками на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»:

1. Встановлення засобів комунікації: потрібно розглянути використання різних засобів комунікації, таких як електронна пошта, телефонні дзвінки, онлайн-чати або відеоконференції. Потрібно вибрати ті засоби, які найбільше підходять для способу роботи та вимог партнера ПрАТ «Вінницький завод «Маяк».

2. Чіткість та конкретність: Потрібно бути чіткими та конкретними у спілкуванні з посередниками. Варто уникати неоднозначностей і двозначних висловлювань, доцільно описувати своє очікування та

вимоги ясно і однозначно. Це допоможе уникнути непорозумінь та помилок на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк».

3. Регулярний зв'язок: Потрібно встановити регулярний графік зв'язку з посередниками, наприклад, щотижневі або щомісячні наради, де ви зможете обговорювати актуальні питання, вирішувати проблеми та спільно планувати майбутні кроки на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк».
4. Відкритість до зворотного зв'язку: Необхідно створити сприятливу атмосферу для зворотного зв'язку з посередниками. Варто проявляти інтерес до їхньої думки та пропозицій, прослуховувати їхні проблеми та впроваджувати відповідні вдосконалення.

Таким чином, дані напрямки сприятимуть вдосконаленню посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» відповідно до умов сучасності.



SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Висновки до розділу 2

Отже, проблема посередницької діяльності є актуальною темою, яка потребує підсумкового аналізу та висновків.

Посередницька діяльність ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» має свої переваги, але також стикається з численними проблемами. Однією з найбільш поширених проблем є недостатня прозорість та недостовірність інформації, наданої посередником. Це можна призвести до збиткових угод для сторінок, які залучають посередників.

Іншою проблемою є конфлікт інтересів. Посередники часто стикаються з ситуаціями, де їхні особисті інтереси конфліктують з інтересами клієнтів або сторінок, які вони представляють. Це можна призвести до неправдивих угод або неприйнятних умов для однієї зі сторін. Також проблемою є високі комісійні витрати, які стягують посередників за свої послуги. Це може призвести до зростання вартості товарів чи послуг, а також до зниження доступності для клієнтів.

Отже, у результаті аналізу напрямків вдосконалення посередницької діяльності ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» варто встановити. Перш за все, важливо розуміти, що посередництво в сучасному бізнесі є більш важливою роль у забезпеченні ефективного розподілу товарів і послуг. Проте, з появою нових технологій та змін у споживацькій поведінці, підприємства повинні адаптуватися і вдосконалювати свою посередницьку діяльність, щоб бути конкурентоспроможними.

Один із напрямків прогресування розвивається в розвитку сучасних інформаційних технологій. Це означає використання електронних платформ і систем управління, які дозволяють автоматизувати процеси замовлення, доставки та оплати товарів. Це спрощує комунікацію між підприємством і посередниками, зменшує час і витрати на організацію посередницької діяльності.

Другим напрямком є розвиток прямих продажів. Замість використання посередників, підприємство може встановити прямі контакти зі споживачами за допомогою власних магазинів або онлайн-платформи. Це дозволяє підприємству зберегти контроль над процесом продажу, а також отримувати більше інформації про споживачів та їхні потреби.

Третім напрямком вдосконалення є розвиток стратегічного партнерства з посередниками. Замість конкуренції з ними підприємство може спрямувати зусилля на спільні проекти та розвиток спільних ринків.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, посередницька діяльність у сфері міжнародного бізнесу займає важливу роль у сприянні торгівлі та економічному співробітництві між іншими країнами. Вона сталася у виконанні різноманітних посередницьких функцій між суб'єктами, які знаходяться в різних країнах і бажають встановити бізнесові відносини.

Встановлено, що посередник є невід'ємною частиною міжнародної торгівлі та бізнес-співробітництва, забезпечуючи зв'язки між продавцями та покупцями з різними країнами. Вони забезпечують підтримку різноманітних функцій, таких як перебування партнерів, укладання угод, організація транспорту та логістики, підтримка переговорів та вирішення спорів.

Досліджено, що посередники зіштовхуються із викликами у своїй діяльності, такими як географічні та культурні різниці, правові та регуляторні перешкоди, фінансові ризики та конкуренція. Для успішної роботи вони повинні вміти адаптуватися до різних ринкових умов, мати глибокі знання про культурні особливості країни, підтримувати законодавство та розробляти стратегії управління ризиками.

Проаналізовано, що розвиток міжнародної мережі співробітництва дозволяє посередникам отримати доступ до нових ринків та ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність. Використання технологій та цифрових рішень полегшує операції та підвищує ефективність.

Визначено, що розширення географічного охоплення дозволяє залучати нових клієнтів та всю глобальну присутність. Постійне навчання та розвиток персоналу покращує професійні навички та здатність посередників адаптуватися до змінних умов ринку.

Досліджено, що сутність посередницької діяльності в міжнародному бізнесі виникає в тому, що посередники допомагають підтримувати зв'язок між попитом та пропозицією на міжнародному ринку. Вони стають

посередниками між виробниками та споживачами, забезпечуючи ефективну торгівлю товарами та послугами.

Проаналізовано, що ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» є підприємством у промисловому секторі Вінницької області та України в цілому. Завод займається виробництвом різноманітних товарів, що має значний вплив на економіку та забезпечення робочих місць у регіоні. З основних аспектів діяльності ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» є виробництво якісних та інноваційних товарів.

Визначено, що завод прагне залишитися вперед в одній галузі, і для використання цього новітні технології, дослідження та розвиток продукції. Це сприяє конкурентоспроможності продукції заводу на ринку і задоволенню потреб споживачів. Також варто відзначити соціальну відповідальність ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК». Завод бере активну участь у благодійних та соціальних програмах, спрямованих на підтримку місцевої громади. Це включає фінансову підтримку освітніх закладів, культурних заходів та соціальних ініціатив. Така підтримка розвитку регіону та підвищення якості життя мешканців.

Діяльність ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК» також забезпечує надання робочих місць у регіоні. Завод працює на привабливих умовах для працівників, забезпечуючи їм стабільну заробітну плату, соціальні пакети та можливості для професійного зростання.

Для вдосконалення посередницької діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу мають наступні рекомендації:

1. **Покращення комунікації:** Забезпечення ефективної комунікації між посередником і його клієнтами є аспектом успішної діяльності. Рекомендується використовувати різні комунікаційні засоби, такі як електронна пошта, телефон, відеоконференції тощо, для забезпечення швидкого та зручного зв'язку з клієнтами.
2. **Розширення мережевих контактів:** Важливо активно розширювати мережеві контакти, співпрацювати з іншими суб'єктами міжнародного

бізнесу, укладати партнерські угоди та встановлювати довгострокові взаємовигідні стосунки. Це допоможе залучити нових клієнтів та покращити імідж посередника.

3. Аналіз: Посередник ринку повинен систематично аналізувати міжнародний ринок, оцінювати потреби та тенденції клієнтів, а також визначати конкурентоспроможні пропозиції. Це допоможе посереднику налаштувати свою діяльність на ринкові потреби та забезпечити стабільний попит на його послуги.

4. Постійне навчання та саморозвиток: Сфера міжнародного бізнесу постійно змінюється, тому важливо бути в курсі останніх тенденцій, нових законодавчих норм та технологічних розробок. Рекомендується інвестувати в постійне навчання та саморозвиток, а також залучати гарних спеціалістів.

Таким чином, удосконалення діяльності посередників включає розвиток міжнародної мережі співробітництва, використання технологій та цифрових рішень, розширення географічного охоплення та постійного навчання та розвитку персоналу. Ці напрямки допомагають посередникам підвищити свою ефективність, отримати доступ до нових ринків та зберегти конкурентну перевагу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барна М. Ю. Стан і тенденції розвитку посередництва в умовах сучасності / М. Ю. Барна, Н. М. Руцишин // Наукові горизонти. 2020. С. 84–98.
2. Благун І. І. Необанки як нова бізнес-модель посередництва / І. І. Благун // Причорноморські економічні студії. 2019. С. 134–139.
3. Гудзь Т. П. Стратегічний аналіз діяльності посередників в Україні / Т. П. Гудзь, І. В. Кошман // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2019. С. 53–61.
4. Джурук Н. І. Класифікація фінансових посередників та їх роль на фінансових ринках / Н. І. Джурук // Економіка, управління та адміністрування. 2020. с. 121–125.
5. Зимовець В. В., Зубик С. П. Фінансове посередництво. К. 2019. 288 с.
6. Ілясова Ю.В. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності як основа формування конкурентних переваг / Ю.В. Ілясова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених та спеціалістів. Сімферополь. 2018. С.43-45
7. Крикавський Є. Маркетинг: підручник. 4-ге вид. / Є.Крикавський, Н. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2019. 200 с.
8. Князева, Т. В. Міжнародний маркетинг : навчальний посібник / Т.В. Князева, Ю.П. Колбушкін, С.В. Петровська, С.Ф. Смерічевський, В.Л. Сібрук ; Міністерство освіти і науки України, Національний авіаційний університет. К. 2019. 162 с.
9. Корнівська В. Глобальний фінансово-структурний розвиток: трансформації інститутів фінансового посередництва в умовах оновлення інформаційно-мережевої економіки / В. Корнівська // Економічна теорія. 2020. с. 37–56.

10. Рокоча, Б. Одягайло, В. Терехов. Міжнародний бізнес та стратегічні зміни: навчальний посібник. Київ : Університет «КРОК», 2019. 215 с.
11. Ковтун Е.О. Посередництво в торговельній діяльності підприємства. І.В. Галкіна, Е.О. Ковтун. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/2_81534.doc.htm.
12. Каракай І.О. Маркетингова політика в оптово-посередницькій діяльності (на прикладі фармацевтичного ринку України). 2021. 17 с.
13. Кобушко І. М. Фінансове посередництво : конспект лекцій для студ. спец. 7.050104 "Фінанси" усіх форм навчання та слухачів ЦПО / І. М. Кобушко. Суми. 2020. 194 с.
14. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. К. 2020. 271 с.
15. Лисяк О. М. Реальність та перспективи інтернет-банкінгу як напрямку діджиталізації в Україні / О. М. Лисяк, О. М. Сагайдак // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2021. с. 76–81.
16. Міжнародна тоговельна діяльність: підручник/наук ред. В.В. Рокоча Київ: Університет економіки та права “Крок”, 2018. ст.698
17. Маркетинг: підручник /А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський [та ін.]; за ред. А.О. Старостіної. К. 2019. 1070с.
18. Міжнародний маркетинг: конспект лекцій. навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» / Співаковська Т,В., Царьова Т.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. К. 2021. 71 с.
19. Організація торгівлі: підручник / [Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін.]; під редакцією Апопія В.В. К. 2019. 632 с.
20. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. / Навчальний посібник “Міжнародний бізнес
21. Липов В. Глобальна економіка : навчальний посібник / В. Липов. - Харків / Київ : ХНЕУ ім С. Кузнеця / ЦУЛ, 2018. - 440 с.

- 22.ПрАТ Вінницький завод «Маяк». 2023. Електронний ресурс:
<https://termia.com.ua/>
- 23.Пантелеєва Н. М. Цифрові трансформації посередництва / Н. М. Пантелеєва // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2018. с. 81–90.
- 24.Пріхно І. М. Проблеми та перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні / І. М. Пріхно, І. П. Частоколенко, А. П. Марченко // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. с. 92–100.
25. Семів С.Р. Дослідження конкурентоспроможності галузей економіки України в умовах євроінтеграції. Режим доступу:
http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/semiv/stattya_competitiveness.pdf
26. Гринюк Н.А., Намчук М.О. Сутність та ефективність посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Молодий вчений. 2021. с. 367-371
- 27.Фінансове посередництво. Конспект лекцій. – Суми: ДВНЗ «УАБС СУМДУ». Режим доступу:
http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/fpos/2017/Lekcii_fp_17.pdf
- 28.Проект стратегії розвитку малого і середнього підприємництва – 2020. Режим доступу: <https://apitu.wordpress.com/2016/11/19/sme-strategy-2020>.
- 29.Клепікова С. В. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / С. В. Клепікова, М. Г. Яцина, О. С. Другова // Economics. Finances. Law = Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – № 11. – С. 18-22.
- 30.Черкасова С. В., Басюк О.О. Розвиток системи фінансового посередництва в Україні. Економічні науки, 2019 р. – No 58. – С. 115-121

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД "МАЯК"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2022
Територія	Вінницька обл.	за КАТОТТГ	14307771
			UA 050200300100638
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД	27.51
Середня кількість працівників: 585			
Адреса, телефон: 21029 м. Вінниця, вул.Хмельницьке шосе,105, (0432)51-15-11			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			<input type="checkbox"/>
за міжнародними стандартами фінансової звітності			<input type="checkbox"/>

**Консолідований баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2021 р.
Форма №1-к**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	68	185
первісна вартість	1001	104	276
накопичена амортизація	1002	(36)	(91)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	293	3 319
Основні засоби	1010	24 796	26 241
первісна вартість	1011	73 649	80 269
знос	1012	(48 853)	(54 028)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
в капіталі інших підприємств	1030	0	2 046
інші фінансові інвестиції	1035	12 719	12 573
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	100	1 118
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інши необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	37 976	45 482

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	74 745	93 835
Виробничі запаси	1101	28 143	45 061
Незавершене виробництво	1102	8 015	5 827
Готова продукція	1103	36 393	40 539
Товари	1104	2 194	2 408
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	57 601	55 673
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	6 026	29 491
з бюджетом	1135	21	2 985
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	2 644	1 184
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 035	3 443
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	36 616	31 439
Готівка	1166	11	38
Рахунки в банках	1167	36 605	31 401
Витрати майбутніх періодів	1170	824	209
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах незалежних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	7 220	10 544
Усього за розділом II	1195	186 732	228 803
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	224 708	274 285

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 234	31 725
Внески до незареєстрованих статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	13 032	9 259
Додатковий капітал	1410	2 052	2 659
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	1 982	1 982
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	92 237	171 220
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	114 537	216 845
II. Довгострокові зобов'язання забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	15 000	6 562
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Усього за розділом II	1595	15 000	6 562
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1 000	4 000
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	72 360	25 602
розрахунками з бюджетом	1620	4 780	1 351
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 286	115
розрахунками зі страхування	1625	940	1 031
розрахунками з оплати праці	1630	4 056	4 471
одержаними авансами	1635	4 949	6 276
із внутрішніх розрахунків	1645	2 079	4 647
Поточні забезпечення	1660	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4 942	3 230
Усього за розділом III	1695	95 106	50 878
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	224 643	274

Керівник Терліковський Василь Васильович

Головний бухгалтер Прокопчук Наталія Антонівна

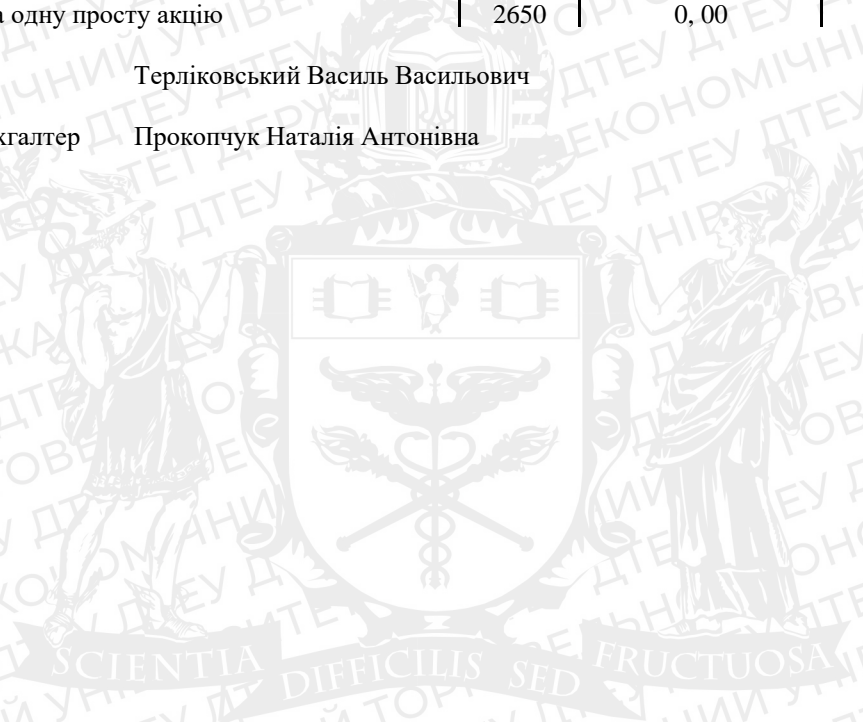
I. Фінансові результати			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	384 083	285 156
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених	2013	0	0
	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(332 468)	(251 917)
Валовий:			
прибуток	2090	51 615	33 239
збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	57 687	24 118
Адміністративні витрати	2130	(21 280)	(13 710)
Витрати на збут	2150	(12 463)	(8 994)
Інші операційні витрати	2180	(40 783)	(23 975)
прибуток	2190	34 776	10 678
збиток	2195	(0)	(0)
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	6	267
Фінансові витрати	2250	(2 016)	(11 183)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(923)	(492)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	31 843	0
збиток	2295	(0)	(730)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-4 950	-1 379
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	26 893	0
збиток	2355	(0)	(2 109)
II. Сукупний дохід			
1	2		3
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	3 773	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	3 773	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	3 773	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	30 666	-2 109
Чистий прибуток (збиток), що належить:	2470		
власникам материнської компанії		0	0
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:	2480		
власникам материнської компанії		0	0
неконтрольованій частці	2485	0	0
III. Елементи операційних витрат			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	267 582	179 677
Витрати на оплату праці	2505	83 229	54 814
Відрахування на соціальні заходи	2510	18 212	12 407
Амортизація	2515	6 738	9 670
Інші операційні витрати	2520	30 124	16 952

Разом	2550	405 885	273 520
IV. Розрахунок показників прибутковості акцій			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	18 232 660	3 008 250
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	18 232 660	3 008 250
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1, 474990	-0,701070
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1, 474990	-0,701070
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0, 00	0,00

Керівник Терліковський Василь Васильович

Головний бухгалтер Прокопчук Наталія Антонівна



**Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
“ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД “МАЯК”**

Консолідований звіт про рух грошових коштів
(за прямим методом)

За 2021 рік

Форма №3-к

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------	-----------	-------------------	---

1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	332 754	272 816
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	3 319	4 006
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	76 924	60 204
Надходження від повернення авансів	3020	218	1 273
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	0	124
Надходження від операційної оренди	3040	23 648	15 023
Інші надходження	3095	43	673
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(195 882)	(154 391)
Праці	3105	(70 541)	(51 328)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(18 520)	(13 205)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(31 180)	(14 801)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(7 138)	(57)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(5 638)	(1 352)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(18 404)	(13 392)
Витрачання на оплату авансів	3135	(166 321)	(49 649)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(239)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик контрактами		(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(6 688)	(3 734)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-52 465	66 887

1	2	3	4
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	546	229
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	11	11
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
	3230	0	0
	3235	0	0
Інші надходження	3250	80	535

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(5 064)	(3 858)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
	3275	(80)	(855)
	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-4 507	-3 938
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	28 976	61 204
	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(64 172)	(78 041)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(11 298)	(7 959)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх компаніях	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-46 494	-24 796
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	15 886	-1 832
Залишок коштів на початок року	3405	16 335	18 575
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	4 332	-408
Залишок коштів на кінець року	3415	36 553	16 335

Примітки: Залишок коштів на кінець звітного року - 36553 тис.грн

Керівник Терліковський Василь Васильович

Головний бухгалтер Прокопчук Наталія Антонівна

ДОДАТОК Б

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД "МАЯК"	за ЄДРПОУ	14307771
Територія	Вінницька область, Вінниця	за КОАТУУ	0510100000
Організаційно- правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД	27.51
Середня кількість працівників: 633			
Адреса, телефон: 21029 м. Вінниця, вул.Хмельницьке шосе,105, (0432)51-15-11			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		v	
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

**Консолідований баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	20	68
первісна вартість	1001	40	100
накопичена амортизація	1002	(20)	(32)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	614	293
Основні засоби	1010	27 445	24 796
первісна вартість	1011	67 192	73 649
знос	1012	(39 747)	(48 853)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
як обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	12 719	12 719
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	100	100
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0
Відстрочені активізаційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	40 898	37 976
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	103 723	74 745
Виробничі запаси	1101	36 434	28 143

Незавершене виробництво	1102	10 127	8 015
Готова продукція	1103	51 608	36 393
Товари	1104	5 554	2 194
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	61 340	57 597
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	3 283	6 026
з бюджетом	1135	2 203	21
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	3 287	2 644
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	770	1 037
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	16 335	36 553
Готівка	1166	30	11
Рахунки в банках	1167	16 305	36 542
Витрати майбутніх періодів	1170	265	824
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах незалежних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	8 764	7 220
Усього за розділом II	1195	199 970	186 667
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	240 868	224 643

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4

I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 234	5 234
Внески до незареєстрованих статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	13 032	13 032
Додатковий капітал	1410	2 054	2 052
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	1 982	1 982
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	94 346	92 237
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	116 648	114 537
II. Довгострокові зобов'язання забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	51 000	15 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:		0	0
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	51 000	15 000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	1 000
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	48 695	72 360
розрахунками з бюджетом	1620	2 558	4 780
у тому числі з податку на прибуток	1621	368	1 286
розрахунками зі страхування	1625	1 744	940
розрахунками з оплати праці	1630	6 925	4 056
одержаними авансами	1635	2 645	4 949
із внутрішніх розрахунків	1645	2 072	2 079
Поточні забезпечення	1660	61	0
Інші поточні зобов'язання	1690	8 520	4 942
Усього за розділом III	1695	73 220	95 106
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	240 868	224 643

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

“ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД “МАЯК”

Консолідований звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

За 2020 рік
Форма №2-к

I. Фінансові результати			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	285 156	367 260
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву рнезароблених	2013	0	0
	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(251 917)	(303 564)
Валовий:	2090	33 239	63 696
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	24 118	17 843
Адміністративні витрати	2130	(13 710)	(23 441)
Витрати на збут	2150	(8 994)	(11 155)
Інші операційні витрати	2180	(23 975)	(22 061)
збиток	2195	(0)	(0)
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	267	272
Фінансові витрати	2250	(11 183)	(9 896)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(492)	(1 562)
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	0	13 696
прибуток			
збиток	2295	(730)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1 379	-1 148
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	0	12 548
прибуток			
збиток	2355	(2 109)	(0)
II. Сукупний дохід			
1	2	3	4
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-2 109	12 548
Чистий прибуток (збиток), що належить:	2470	0	0
власникам материнської компанії			
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:	2480	0	0
власникам материнської компанії			
неконтрольованій частці	2485	0	0
III. Елементи операційних витрат			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	179 677	241 923
Витрати на оплату праці	2505	54 814	80 068
Відрахування на соціальні заходи	2510	12 407	17 323
Амортизація	2515	9 670	10 053

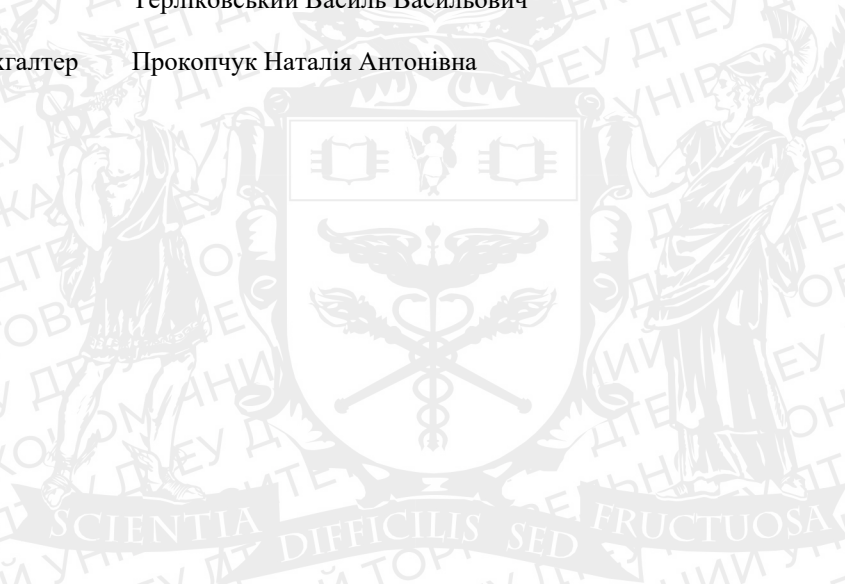
Інші операційні витрати	2520	16 952	26 998
Разом	2550	273 520	376 365

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	3 008 250	3 008 250
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	3 008 250	3 008 250
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0,701070	4,171200
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-0,701070	4,171200
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Примітки: Чистий фінансовий результат діяльності Товариства в звітному році - збиток у суми 2109 тис.грн

Керівник Терліковський Василь Васильович

Головний бухгалтер Прокопчук Наталія Антонівна



Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

“ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД “МАЯК”

Консолідований звіт про рух грошових коштів

(за прямим методом)

За 2020 рік

Форма №3-к

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	272 816	339 997
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	4 006	1 304
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	60 204	73 406
Надходження від повернення авансів	3020	1 149	1 593
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	124	347
Надходження від операційної оренди	3040	15 023	13 568
Інші надходження	3095	673	43 495
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(154 391)	(240 183)
Праці	3105	(51 328)	(58 414)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(13 205)	(16 129)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(14 801)	(22 159)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(57)	(701)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(1 352)	(2 830)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(13 392)	(18 628)
Витрачання на оплату авансів	3135	(49 649)	(104 278)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик контрактами		(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(3 734)	(5 645)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	66 887	26 902