

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему **Управління фінансово-економічними результатами підприємства  
ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»**

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0727-з  
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та  
страхування  
освітня програма фінанси і кредит  
спеціалізації Корпоративні фінанси

\_\_\_\_\_В.Р. Зборовська\_\_\_\_\_

Керівник \_д.е.н., професор Череп А.В.\_\_\_\_\_

Рецензент \_к.е.н., доцент Горбунова А.В.\_\_\_\_\_

Запоріжжя – 2019

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Освітній рівень магістр  
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,  
освітня програма фінанси і кредит  
Спеціалізація Корпоративні фінанси

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ А.П. Кущик

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТКИ**

Зборовській Вірі Романівні

1. Тема роботи: «Управління фінансово-економічними результатами підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»  
керівник роботи: Череп Алла Василівна, д.е.н., професор  
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 2 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна», нормативні і методичні матеріали органів державного управління, матеріали періодичних спеціалізованих та галузевих видань за темою дипломної роботи, матеріали наукових конференцій, дані Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): розкрити сутність фінансово-економічного стану підприємства; дослідити методику оцінки фінансово-економічних показників; провести аналіз галузі, в якій працює досліджуване підприємство; дослідити організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства; визначити напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»; розробити альтернативні варіанти розвитку ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» на

ринках Румунії та ОАЕ; оцінити економічну ефективність розроблених варіантів розвитку для досліджуваного підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 22 рис., 27 табл. і 43 формули.

#### 6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата   |                  |
|--------|---|----------------|------------------|
|        |   | завдання видав | завдання прийняв |
| 1      | Череп А.В., д.е.н., професор              | 09.08.2019 р.  | 09.08.2019 р.    |
| 2      | Череп А.В., д.е.н., професор              | 06.09.2019 р.  | 06.09.2019 р.    |
| 3      | Череп А.В., д.е.н., професор              | 04.10.2019 р.  | 04.10.2019 р.    |
|        |   |                |                  |
|        |   |                |                  |
|        |   |                |                  |
|        |   |                |                  |

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи                    | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--|-------------------------------|----------|
| 1.    | Складання бібліографії та вивчення літературних джерел | 05.07.2019 р. – 09.07.2019 р. | виконано |
| 2.    | Виконання вступу                                       | 10.07.2019 р. – 08.08.2019 р. | виконано |
| 3.    | Виконання розділу 1                                    | 09.08.2019 р. – 05.09.2019 р. | виконано |
| 4.    | Виконання розділу 2                                    | 06.09.2019 р. – 03.10.2019 р. | виконано |
| 5.    | Виконання розділу 3                                    | 04.10.2019 р. – 07.11.2019 р. | виконано |
| 6.    | Формування висновків                                   | 08.11.2019 р. – 21.11.2019 р. | виконано |
| 7.    | Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії       | 22.11.2019 р. – 29.11.2019 р. | виконано |
| 8.    | Подання роботи на кафедру                              | 02.12.2019 р.                 | виконано |

Студент \_\_\_\_\_ В.Р. Зборовська  
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи \_\_\_\_\_ А.В. Череп  
(підпис) (ініціали та прізвище)

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ А.В. Линенко  
(підпис) (ініціали та прізвище)

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 125 с., 22 рис., 27 табл., 13 додатків, 59 джерел.

Об'єктом дослідження є процеси формування та управління фінансово-економічними результатами діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Завдання: 1) розкрити сутність фінансово-економічного стану підприємства; 2) дослідити методику оцінки фінансово-економічних показників; 3) провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності досліджуваного підприємства; 4) визначити напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»; 5) оцінити економічну ефективність розроблених варіантів розвитку для досліджуваного підприємства.

Методи досліджень: економічний та фінансовий аналіз, дефініційний аналіз, графічний аналіз, метод аналізу та синтезу, системний підхід, економіко-математичне моделювання.

Одержані результати та їх новизна: 1) удосконалено методичний підхід до оцінки фінансових результатів підприємства який доповнено якісними ознаками; 2) розвинуто підхід до визначення рівня неплатоспроможності підприємства. Запропоновано математичну модель яка визначає залежність темпів приросту українського експорту від темпів приросту імпорту аналогічного товару з іноземній країни. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання наукових розробок у практичній діяльності металургійних підприємств з метою підвищення ефективності фінансово-економічних результатів діяльності підприємства.

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА, ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.**

## SUMMARY

Research project: 125 p., 22 fig., 27 tab., 13 applications, 59 sources.

The object of the study is the processes of formation and management of financial and economic results of the activity of Trade House Tisko Ukraine LLC.

The purpose of the research project is to substantiate theoretical provisions and to develop practical recommendations for evaluating the financial and economic results of the activity of the company Trading House Tisko Ukraine LLC.

Objectives: 1) to reveal the essence of the financial and economic state of the enterprise; 2) to investigate the method of estimating financial and economic indicators; 3) to carry out the analysis of financial and economic indicators of activity of the studied enterprise; 4) to determine directions of increasing the efficiency of financial and economic activity of Trade House Tisko Ukraine LLC; 5) to evaluate the economic efficiency of the exploited development options for the studied enterprise.

Research methods: economic and financial analysis, definitive analysis, graphical analysis, method of analysis and synthesis, systematic approach, economic and mathematical modeling.

The obtained results and their novelty: 1) the methodological approach of estimation of financial results of the enterprise is improved, which is supplemented with qualitative features; 2) the approach to determining the level of insolvency of the enterprise is developed.

A mathematical model is proposed which determines the dependence of the growth rate of Ukrainian exports on the growth rate of imports of similar goods from a foreign country.

The practical significance of the obtained results is the possibility of using scientific developments in the practical activity of metallurgical enterprises in order to increase the efficiency of financial and economic results of the enterprise.

FINANCIAL RESULTS, MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE, ESTIMATION INDICATORS OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE.

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| ВСТУП .....   | 8   |
| РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....  | 11  |
| 1.1 Сутність фінансово-економічного стану підприємства.....   | 11  |
| 1.2 Методика оцінки фінансово-економічних показників.....   | 17  |
| 1.3 Проблеми оцінки фінансово економічного стану на українських підприємств, характеристика факторів які впливають на фінансово-економічний стан підприємства ..... | 31  |
| РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ТІСКО УКРАЇНА» .....   | 38  |
| 2.1 Аналіз галузі, в якій працює підприємство .....   | 38  |
| 2.2. Організаційно-економічна характеристика підприємства .....   | 52  |
| 2.3. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності .....   | 62  |
| РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ТІСКО УКРАЇНА»   | 76  |
| 3.1. Напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна».....   | 76  |
| 3.2. Розробка альтернативних варіантів розвитку ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» на ринках Румунії та ОАЕ.....  | 88  |
| 3.3. Оцінка економічної ефективності розроблених варіантів розвитку підприємства.....   | 94  |
| ВИСНОВКИ.....   | 101 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....  | 105 |
| ДОДАТКИ.....  | 111 |

## ВСТУП

Систематичний аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємства обумовлений вимогами сучасної економічної ситуації та базовими законами ринку. Сьогодні досягають успіху тільки ті компанії, які здатні провадити збалансовану економічну діяльність, ефективно використовувати наявні ресурси. Фінансово-економічний стан підприємства визначає його конкурентоспроможність на ринку, його можливості зростання та розвитку, відображає, наскільки економічні інтереси власників та партнерів підприємства враховуються та відстоюються правлінням підприємства.

Важливість оцінювання фінансово-економічного результату підприємства у сучасних умовах господарювання ґрунтується на високому рівні невизначеності зовнішнього середовища функціонування підприємств, кризовими тенденціями у світовій та вітчизняній економіці, що робить фінансово-економічні результати підприємства запорукою успіху в конкурентній боротьбі та у виконанні стратегічних планів.

Теоретичні та методичні засади оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємств розглядалися у працях таких вчених як: О. І. Барановський, М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, О. Н. Волкова, А. І. Даниленко, І. В. Зятковський, А. В. Завгородній, В. М. Івахненко, В. В. Ковальова, Л. А. Лахтіонова, В. О. Мец, О. В. Павловська, А. М. Поддєрьогін, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицька, О. О. Терещенко, Т. Є. Унковська, Е. А. Уткін, М. А. Федотова, А.В. Череп та інших. Проте, залишається до кінця невизначене питання, який метод оцінки є більш прийнятним на практиці, що дозволить усебічно і комплексно дослідити фінансовий стан суб'єкта, обґрунтувати ефективні управлінські рішення щодо розробки та реалізації новітньої фінансової політики підприємства, яка буде спрямована на досягнення довгострокових цілей розвитку.



Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Відповідно до мети в роботі поставлені наступні завдання:

- розкрити сутність фінансово-економічного стану підприємства;
- дослідити методику оцінки фінансово-економічних показників;
- провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності досліджуваного підприємства;
- визначити напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»;
- розробити альтернативні варіанти розвитку ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» на ринках Румунії та ОАЕ;
- оцінити економічну ефективність розроблених варіантів розвитку для досліджуваного підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та прикладні аспекти оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємства і напрями їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є процеси формування та управління фінансово-економічними результатами діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Теоретичною та методологічною основами дослідження є наукові праці вітчизняних і закордонних вчених з питань аналізу та оцінки фінансово-економічних результатів діяльності, фінансового стану підприємства.

Теоретичні та практичні результати дослідження отримані за допомогою таких методів: економічного та фінансового аналізу – для здійснення аналізу фінансового стану досліджуваного підприємства; дефініційного аналізу – для уточнення змісту понять «фінансово-економічний стан» та ін.; графічного аналізу – для унаочнення емпіричних даних та схематичного зображення основних теоретичних і практичних положень дипломної роботи; метод аналізу та синтезу, системний підхід – для обґрунтування передумови кризових явищ в управлінні досліджуваного підприємства; економіко-

математичного моделювання – для обґрунтування і прогнозування показників розвитку ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» на ринках Румунії та ОАЕ.

Інформаційна база дослідження сформована на основі монографій, нормативних і методичних матеріалів органів державного управління, державних органів з питань банкрутства, матеріалів періодичних спеціалізованих та галузевих видань за темою дипломної роботи, матеріалів наукових конференцій, даних Державної служби статистики, галузевих інформаційно-аналітичних агенцій, програм розвитку та даних фінансової звітності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 роки.

У процесі дослідження використано засоби програмного забезпечення (MS Excel).

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання наукових розробок у практичній діяльності металургійних підприємств з метою підвищення ефективності фінансово-економічних результатів діяльності підприємства.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

# РОЗДІЛ 1

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність фінансово-економічного стану підприємства

В сучасних умовах здійснення господарської діяльності підприємств фінансово-економічний стан є ключовою характеристикою діяльності, його оцінка – це запорука успіху підприємств.

Аналіз інформаційних джерел свідчить, що фінансово-економічний стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Перш за все, на фінансовий стан будь-якого підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Зауважимо, що достовірна та своєчасна інформація про фінансово-економічний стан підприємств є запорукою прийняття ефективних фінансових рішень, спрямованих на зниження витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку і ринкової вартості підприємства.

Користувачами інформації про фінансовий стан підприємства, перш за все, є власники підприємства, інвестори, банківські установи, партнери по бізнесу, професійні учасники ринку цінних паперів, працівники податкової служби, страхові компанії та інші учасники економічних відносин.

Визначення поняття «фінансово-економічний стан» – це питання дискусійне. На даний момент немає єдиного трактування даного поняття. Оскільки відсутній єдиний методологічний підхід до визначення даного поняття, відповідно неможливо побудувати універсальні практичні методики аналізу та оцінки фінансово-економічного стану підприємств. Але все ж розглянемо різні визначення даного поняття (таблиця 1.1), щоб отримати найбільш повне уявлення про досліджуване поняття.

Таблиця 1.1–Тлумачення категорії «фінансово-економічний стан підприємства»

| Автор   | Визначення поняття  |
|---|---|
| Маркар'ян Е. А.,<br>Герасименко Г. П.<br>[22] | Фінансово-економічний стан підприємства – це сукупність показників, що відображають його здатність погасити свої боргові зобов'язання   |
| Осмоловський<br>В.В. [49]                     | Фінансово-економічний стан – це комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних і інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їхнього розміщення й використання, фінансовими взаємовідносинами з суб'єктами господарювання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю   |
| Савицька Г. В.<br>[44]                        | Фінансово-економічний стан підприємства характеризується системою показників, що відображають стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу   |
| Любушин<br>Н.П. [20]                          | Фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, також фінансовий стан характеризується доцільним розміщенням фінансових ресурсів та їх ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з різними фізичними та юридичними особами. Фінансовий стан підприємства безпосередньо пов'язано з його платоспроможністю, кредитоспроможністю і фінансовою стійкістю |
| Шеремет А.Д.,<br>Негашев Є.В. [53]            | Фінансово-економічний стан виражається в співвідношенні структур активу і пасиву підприємства, тобто його коштів та їх джерел   |
| Подольська В.О.<br>[37]                       | Фінансово-економічний стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів   |
| Косова Т.Д. [17]                              | Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями   |

Таким чином, проаналізувавши різні погляди, вчених-економістів, можемо виділити сутнісні характеристики категорії «фінансово-економічний стан підприємства» (рис. 1.1).

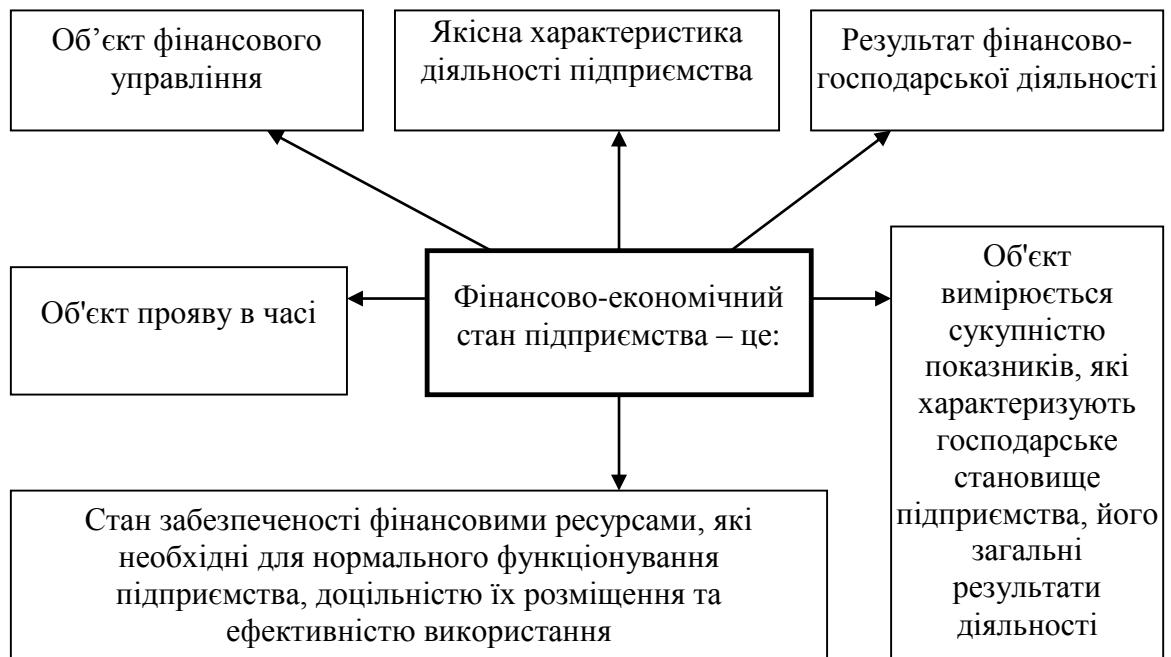


Рис. 1.1 – Категорії «фінансово-економічний стан підприємства»

Дослідивши визначення основних положень трактування поняття «фінансово-економічний стан підприємства» в наукових економічних дослідженнях, спробуємо дати власне його визначення. Фінансово-економічний стан являє собою якісну характеристику діяльності підприємства, є об'єктом фінансового управління і є результатом фінансово-господарської діяльності, відображає стан забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання. Вимірюється сукупністю показників, які характеризують результати діяльності підприємства в даний час і визначає його перспективи в майбутньому.

Відмінності в поняттях відображаються і на структурі аналізу фінансово-економічного стану. Багато дослідників визначають відповідні напрямки (цілі, завдання, етапи) аналізу, розділяючи на групи десятки фінансово-оперативних коефіцієнтів і інших методів аналізу. Напрями відрізняються як по кількості груп, що виділяються, такі за їх внутрішнім

змістом. У Додатку А приведено угруповання структура аналізу фінансово-економічного стану, що пропонуються різними дослідниками.

Складові частини аналізу згруповані за ознакою спільності, що вкладається в їх зміст, і впорядковані (зверху – вниз) за частотою згадування в джерелах.

Розглянуті угруповання напрямків аналізу фінансово-економічного стану засновані на змісті поняття фінансово-економічного стану, яке трактується різними авторами.

Найбільш часто зустрічаються такі напрямки аналізу: аналіз платоспроможності, фінансової незалежності (стійкості, стабільності), аналіз структури активів і пасивів, а також аналіз ділової активності (оборотності, ефективності використання капіталу), рентабельності (прибутковості), аналіз ліквідності. Ці напрямки можна охарактеризувати, як основні, при проведенні аналізу фінансового стану підприємства.

Набагато рідше зустрічаються такі структурні елементи аналізу, як оцінка потенційного банкрутства, аналіз інвестиційної привабливості, перспективи бізнесу та ін. Ці елементи не є складовими частинами при аналізі фінансово-економічного стану, вони повинні розкривати особливості аналізу при відповідній цільовій настанові: вибір об'єкта інвестицій, прогнозування і т.д.

Відмінності в поглядах на зміст поняття «фінансово-економічне стан» в цілому виявляється у відсутності єдності поглядів і на приватні поняття: платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість та інші.

Так, одні вчені-економісти ототожнюють ліквідність і платоспроможність, інші говорять про їх розбіжності. Т. П. Карлін і А. Р. Макмін [14], зокрема, визначають ліквідність підприємства як «здатність виконати поточні зобов'язання та перетворити активи в готівку». Аналогічним чином І. І. Мазурова та М. В. Романовський визначають платоспроможність: «Під платоспроможністю розуміється здатність підприємства до погашення своїх короткострокових зобов'язань» [21, с. 41; 42, с. 117]. В. Н. Фащевський

характеризує платоспроможність підприємства як «очікувану здатність в кінцевому підсумку погасити заборгованість» [51, с. 34]. Різниця лише в тому, що в цьому та інших визначеннях платоспроможності вказується на своєчасність розрахунків за кредиторською заборгованістю.

Н. А. Русак, В. А. Русак, А. Д. [43], Шеремет, Є. В. Негашев [53] не роблять значних відмінностей між платоспроможністю та ліквідністю. Навпаки, Е. А. Маркар'ян та Г. П. Герасименко [22] розрізняють ліквідність і платоспроможність. «Підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи більше, ніж довгострокові і короткострокові зобов'язання. Підприємство ліквідне, якщо його поточні активи більше, ніж короткострокові зобов'язання» [22, с.93].

Іноді платоспроможність ототожнюється з оцінкою структури джерел коштів, що характеризує ступінь захищеності інтересів кредиторів, які мають довгострокові вкладення в компанію. Наприклад, Д.А. Панков вважає індикаторами платоспроможності співвідношення позикового і власного капіталу, частку власного (позикового) капіталу у фінансуванні активів підприємства [3, с. 125]. Часто платоспроможність ототожнюється з фінансовою стійкістю, або платоспроможність розглядається як зовнішній прояв фінансової стійкості.

Г.В. Савицька, з одного боку, відносить платоспроможність до показників фінансової стійкості, а з іншого – розраховує її оцінку на базі характеристики ліквідності активів [44, с. 143].

Ф.Б. Ріполь-Сарагосі наступним чином характеризує співвідношення понять ліквідності, платоспроможності та стійкості: «Платоспроможність підприємства ширше поняття ліквідності і поряд з ним включає в себе поняття фінансової стійкості» [39, с. 95].

О.В. Єфімова розрізняє довгострокову та поточну платоспроможність. Вона зазначає, що «здатність підприємства платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями прийнято називати ліквідністю (поточною платоспроможністю)» [11, с. 201]. У той же час «структура капіталу є тим

фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства – його довгострокову платоспроможність» [11, с. 202].

Таким чином, можна виділити три напрямки аналізу фінансово-економічного стану (рис.1.2):

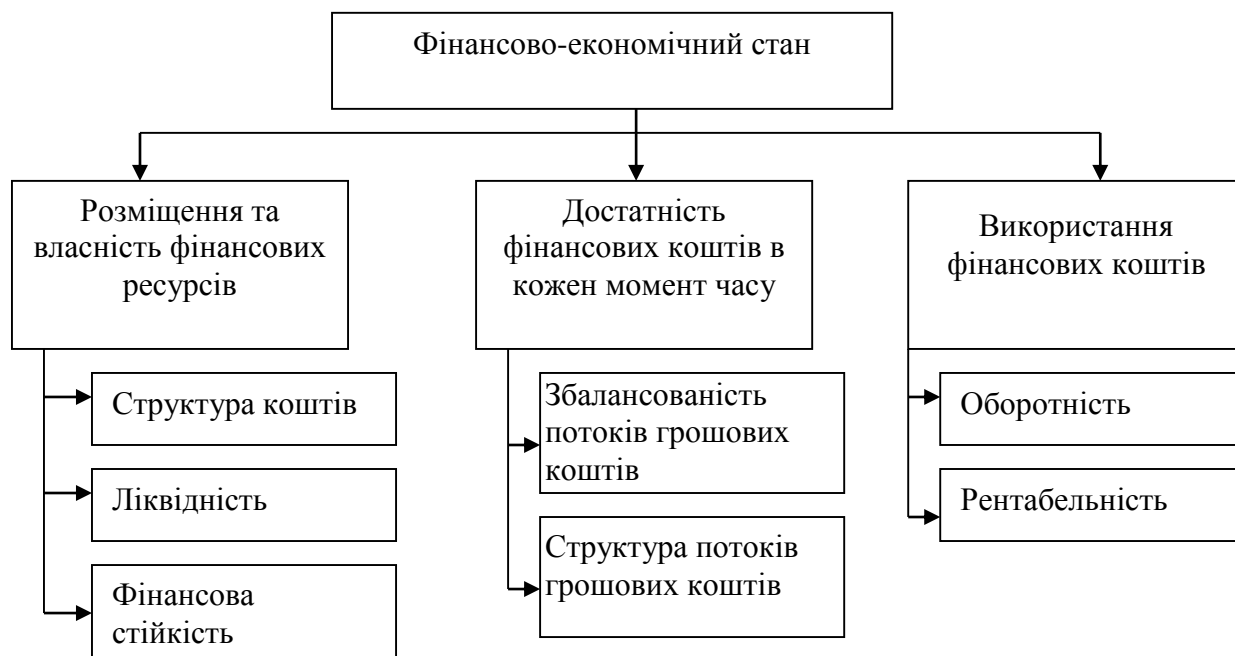


Рис. 1.2 – Зміст поняття «фінансово-економічний стан»

- розміщення та власність фінансових коштів («наявність економічного потенціалу»), що аналізується на основі форми № 1;

- достатність фінансових коштів в кожен момент часу, для аналізу залучаються дані форм № 1, 2, 4, оборотів за рахунками обліку грошових коштів;

- використання фінансових коштів («використання економічного потенціалу»), аналізується на основі форм № 1 та 2.

Отже, фінансово-економічний стан – це економічна категорія, що характеризує розміщення, власність та використання фінансових ресурсів, а також їх достатність в кожен момент часу. Тобто, це багатоаспектна економічна категорія, яка поєднує в собі ключові характеристики ефективного функціонування і розвитку підприємства, які відображаються в системі фінансових показників.



В сучасних умовах функціонування підприємств зростає актуальність питань, пов'язаних з всебічністю оцінки фінансово-економічного стану з позиції складових елементів, які найбільш істотно його характеризують.

## **1.2 Методика оцінки фінансово-економічних показників**

Основними завданнями проведення діагностики фінансово-економічної діяльності в загальній системі управління підприємством є:

- вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем мікрорівня;
- комплексне обґрунтування всіх бізнес-проектів і стратегій підприємства;
- контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства;
- прийняття управлінських рішень з реалізації виявлених резервів [1, с. 143].

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів оцінки фінансово-економічного стану підприємств, але ми виділили методи, на які звертають увагу більшість науковців. Виділяють шість основних методів:

1. Горизонтальний (тимчасовою) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім тимчасовим періодом.
2. Вертикальний (структурний) аналіз – визначення структур підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на кінцевий результат.
3. Порівняльний (просторовий) аналіз – це аналіз, що включає внутрішньогосподарський аналіз вільних показників звітності за окремими

показниками фірми, дочірніх фірм, підрозділів, цехів, і міжгосподарський аналіз показників аналізованої фірми з показниками фірм конкурентів.

4. Факторний аналіз – це аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих прийомів дослідження. Аналіз чинника може бути як прямим, коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним, коли окремі елементи сполучають в загальний результативний показник.

5. Трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренду, тобто основній тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів.

6. Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – це розрахунок відношення між окремими позиціями звіту або позиціям різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників [36, с. 83].

Традиційно діагностику фінансово-економічного положення фірми аналітики проводять за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Алгоритм його складання у 20-ті роки представив М. Блатов, один з фундаторів балансознавства [47, с. 137]. Для того, щоб отримати порівняльний аналітичний баланс, доповнюємо вихідний баланс показниками структури, абсолютної та структурної динаміки вкладень (активів) і джерел коштів (пасивів) підприємства за звітний період.

При дослідженні порівняльного балансу використовують прийоми аналізу горизонтального, тобто визначають абсолютні та відносні зміни різних статей балансу, та вертикального, тобто визначають питому вагу окремих статей та їх змін [14, с. 37].

Показник порівняльного балансу можна об'єднати у групи:

- структури балансу;
- динаміки балансу;
- структурної динаміки балансу.

Проведений аналіз дозволить зробити висновки про те, які джерела в основному забезпечували надходження новітніх коштів та в які активи вони були інвестовані.

Другим етапом дослідження фінансового стану організації є обрахунок та оцінка за даними балансу аналітичних коефіцієнтів (рис. 1.3).

Аналіз розрахованих коефіцієнтів здійснюється методом коефіцієнтів. Алгоритм розрахунку показників, які використовуються в аналізі фінансового стану підприємства наведено нижче.

#### 1. Показники майнового стану

##### 1.1. Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах

$$\text{Чо.в.ф} = \frac{\text{Оборотні виробничі фонди}}{\text{Оборотні активи}} \quad (1.1)$$

Економічний зміст: частка обігових коштів у виробничій сфері.

Напрямок позитивних змін: збільшення, особливо в умовах інфляції.

##### 1.2. Частка основних засобів в активах

$$\text{Чо.з.} = \frac{\text{Залишкова вартість ОЗ}}{\text{Активи}} \quad (1.2)$$

Економічний зміст: частка коштів, інвестованих в основні засоби, у валюті балансу.

Напрямок позитивних змін: зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації.

##### 1.3. Коефіцієнт зносу основних засобів

$$\text{Кзн} = \frac{\text{Знос ОЗ}}{\text{Первісна вартість ОЗ}} \quad (1.3)$$

Економічний зміст: рівень фізичного і морального зносу основних фондів.

Напрямок позитивних змін: зменшення.

##### 1.4. Коефіцієнт оновлення основних засобів

Система фінансово-економічних показників

1.1 Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах

1.2 Частка основних засобів в активах

Рис. 1.3 – Система фінансово-економічних показників діяльності підприємства

$$K_{OH} = \frac{\text{Збільшення за звітний період} \\ \text{первісної вартості ОЗ}}{\text{Первісна вартість ОЗ}} \quad (1.4)$$

Економічний зміст: рівень фізичного і морального оновлення основних фондів.

Напрямок позитивних змін: збільшення за умов виключення інфляційного фактору.

#### 1.5. Частка оборотних виробничих активів

$$Ч_{O.V.a} = \frac{\text{Оборотні виробничі фонди}}{\text{Активи}} \quad (1.5)$$

Економічний зміст: частка мобільних виробничих фондів у валюті балансу.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

#### 1.6. Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах

$$Ч_{O.V.\phi} = \frac{\text{Оборотні виробничі фонди}}{\text{Оборотні активи}} \quad (1.6)$$

Економічний зміст: частка обігових коштів у виробничій сфері.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

#### 1.7. Коефіцієнт мобільності активів

$$K_{MOB} = \frac{\text{Мобільні активи}}{\text{Немобільні активи}} \quad (1.7)$$

Економічний зміст: скільки обігових коштів припадає на одиницю не обігових, потенційна можливість перетворення активів у ліквідні кошти.

Напрямок позитивних змін: збільшення, рекомендований рівень  $K_{MOB}=0,5$ .

### 2. Показники ділової активності

#### 2.1. Оборотність активів (обороту)

$$K_T = \frac{\text{ЧВ від реалізації продукції}}{\text{Активи}} \quad (1.8)$$

Економічний зміст: скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

## 2.2. Фондовіддача

$$\text{Фо.ф} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Основні виробничі фонди}} \quad (1.9)$$

Економічний зміст: скільки виручки припадає на одиницю основних виробничих фондів.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

## 2.3. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороту)

$$\text{Ко} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Обігові кошти}} \quad (1.10)$$

Економічний зміст: кількість оборотів обігових коштів за період, скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

## 2.4. Період одного обороту обігових коштів (днів)

$$\text{Чо} = \frac{360}{\text{Ко}} \quad (1.11)$$

Економічний зміст: середній період від витрачання коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію

Напрямок позитивних змін: зменшення.

## 2.5. Коефіцієнт оборотності запасів (обороту)

$$\text{Ко.з.} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середні запаси}} \quad (1.12)$$

Економічний зміст: кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

## 2.6. Період одного обороту запасів (днів)

$$\text{Чз} = \frac{360}{\text{Ко.з}} \quad (1.13)$$

Економічний зміст: період, протягом якого запаси трансформуються в кошти.

Напрямок позитивних змін: зменшення, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів.

2.7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороту)

$$K_{д.з} = \frac{ЧВ}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (1.14)$$

Економічний зміст: у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

2.8. Період погашення дебіторської заборгованості (днів)

$$Ч_{д.з} = \frac{360}{K_{д.з}} \quad (1.15)$$

Економічний зміст: середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення.

Напрямок позитивних змін: зменшення, особливо в умовах інфляції; збільшення, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком від збільшення обсягів реалізації.

2.9. Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів)

$$K_{г.п} = \frac{ЧВ}{\text{Готова продукція}} \quad (1.16)$$

Економічний зміст: у скільки разів виручка перевищує середні запаси готової продукції.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

2.10. Період погашення кредиторської заборгованості (днів)

$$Ч_{к.з} = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \times 360}{\text{Собівартість реалізації}} \quad (1.17)$$

Економічний зміст: середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості.

Напрямок позитивних змін: зменшення.

2.11. Період операційного циклу (днів)

$$\text{Чо.ц} = \text{Чз} + \text{Чд.з} \quad (1.18)$$

Економічний зміст: тривалість перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти.

Напрямок позитивних змін: зменшення.

2.12. Період фінансового циклу (днів)

$$\text{Чф.ц} = \text{Чо.ц} - \text{Чк.з} \quad (1.19)$$

Економічний зміст: період обороту коштів.

Напрямок позитивних змін: зменшення, але від'ємне значення показника свідчить вже про нестачу коштів.

3. Показники рентабельності

3.1. Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності

$$R_{ЗВ} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Активи}} \quad (1.20)$$

Економічний зміст: скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

3.2. Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \quad (1.21)$$

Економічний зміст: скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

3.3. Рентабельність власного капіталу

$$R_{ВК} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.22)$$

Економічний зміст: скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

3.4. Період окупності капіталу

$$T_k = \frac{\text{Активи}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (1.23)$$



Економічний зміст: За який період кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком.

Напрямок позитивних змін: зменшення.

3.5. Період окупності власного капіталу

$$T_{В.к} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (1.24)$$

Економічний зміст: за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком.

Напрямок позитивних змін: зменшення.

3.6. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком

$$R_Q^X = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \quad (1.25)$$

Економічний зміст: скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

4. Показники ліквідності (платоспроможності)

4.1. Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)

$$K_{Л.п} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (1.26)$$

Економічний зміст: характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року.

Напрямок позитивних змін: збільшення; критичне значення  $K_{Л.п.}=1$ , при  $K_{Л.п.}$

4.2. Коефіцієнт ліквідності швидкої

$$K_{Л.ш} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (1.27)$$

Економічний зміст: скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів

Напрямок позитивних змін: збільшення, має бути  $K_{Л.ш} \geq 1$ ; у міжнародній практиці  $K_{Л.ш} = 0,7-0,8$ .

#### 4.3. Коефіцієнт ліквідності абсолютної

$$Кл.а = \frac{Кошти}{Поточні пасиви} \quad (1.28)$$

Економічний зміст: характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Напрямок позитивних змін: збільшення, має бути  $Кл.а = 0,2 - 0,35$ .

#### 4.4. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості

$$Кд/к = \frac{Дебіторська заборгованість}{Кредиторська заборгованість} \quad (1.29)$$

Економічний зміст: здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року.

Напрямок позитивних змін: рекомендоване значення  $Кд/к=1,0$

#### 5. Показники фінансової стійкості

##### 5.1. Власні обігові кошти (робочий функціонуючий капітал)

$$P_k = (\text{Власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання} - \text{позаоборотні активи}) \quad (1.30)$$

або

$$P_k = (\text{оборотні активи} - \text{короткострокові зобов'язання}) \quad (1.31)$$

Економічний зміст: оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність  $P_k$  означає не лише здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

##### 5.2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами

$$Кз.в.к = \frac{Власні обігові кошти}{Оборотні активи} \quad (1.32)$$

Економічний зміст: абсолютна можливість перетворення активів у ліквідні кошти.

Напрямок позитивних змін: збільшення: рекомендується значення  $Кз.в.к > 0,1$ .

##### 5.3. Маневреність робочого капіталу

$$Mr.k = \frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}} \quad (1.33)$$

Економічний зміст: частка запасів, тобто матеріальних, виробничих активів у власних обігових коштах, обмежує свободу маневру власними коштами.

Напрямок позитивних змін: зменшення, збільшення запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів, в умовах інфляції – до залучення дорогих кредитів, що зменшує платоспроможність підприємства.

#### 5.4. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів

$$K_{\text{зап}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} \quad (1.34)$$

Економічний зміст:наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

#### 5.5. Коефіцієнт покриття запасів

$$K_{\text{п.з}} = \frac{\text{"Нормальні" джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}} \quad (1.35)$$

Економічний зміст: скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- то короткострокових зобов'язань.

Напрямок позитивних змін: збільшення.

#### 5.6. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} \quad (1.36)$$

Економічний зміст:характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, його незалежність від позикових джерел.

Напрямок позитивних змін: збільшення, має бути  $K_{\text{авт}} \geq 0,5$

#### 5.7. Коефіцієнт фінансової залежності

$$Kф.з = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.37)$$

Економічний зміст: скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу.

Напрямок позитивних змін: зменшення, показник обернений до  $K_{авт}$ , значення  $Kф.з=2$ .

#### 5.8. Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)

$$Kф.с = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}} \quad (1.38)$$

Економічний зміст: забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства.

Напрямок позитивних змін: нормативне значення  $Kф.с > 1$ .

#### 5.9. Коефіцієнт фінансової стійкості

$$Kф.с = \frac{\text{Власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}} \quad (1.39)$$

Економічний зміст: частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

Напрямок позитивних змін: має бути  $Kф.с = 0,85 - 0,9$ .

Також визначають тип фінансової стійкості за допомогою 3-х компонентного показника фінансової стійкості. Відповідно до якого трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідає три показники забезпеченості запасів, джерелами формування:

Надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних:  $\pm \Phi^с = k_{с.об.} - 3$

Надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних коштів та довгострокових позикових джерел формування запасів:  $\pm \Phi^T = k_{с.дз.} - 3$

Надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел формування запасів:  $\pm \Phi_о = k_о - 3$

За допомогою вище наведених показників розраховується трикомпонентний показник фінансової стійкості для підприємства:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi \geq 0 \\ 0, & \text{если } \Phi < 0 \end{cases} \quad (1.40)$$

Отримавши коефіцієнти, у результатів розрахунку, можемо підприємство охарактеризувати одним з чотирьох типів фінансової стійкості:

1. Абсолютна фінансова стійкість – трикомпонентний показник має вигляд  $S=\{1,1; 1\}$ . Вирізняється тим, що всі запаси організації покриваються власними оборотними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів. Ця ситуація трапляється вкрай рідко. Здебільшого вона є неідеальною, оскільки означає, що управління підприємством не професійне або керівництво не бажає чи не має можливостей для використання зовнішніх джерел для фінансування основної діяльності.

2. Нормальна фінансова стійкість –  $S=\{0,1,1\}$ . За цією ситуацією організація залучає для покриття запасів не тільки власні оборотні кошти, а й довгострокові кредити. З точки зору фінансового менеджменту такий тип фінансування запасів є «нормальним». Така фінансова стійкість для підприємства є найбільш бажаною.

3. Хитливе фінансове положення –  $S=\{0,0,1\}$ . Дану ситуацію можна охарактеризувати дефіцитом «нормальних» джерел для покриття запасів підприємства. Але ще є можливість поновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів, зменшення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів.

4. Кризовий фінансовий стан –  $S = \{0,0,0\}$ . Підприємство має кредити та позики, які не погашені в строк, а також прострочену кредиторську і дебіторську заборгованості. У цьому випадку можемо сказати про те, що організація знаходиться на грані банкрутства.

В умовах нестабільності економіки, необхідно також визначати ймовірність банкрутства. Підприємство може абсолютну фінансову стійкість до кризи, але не встояти під час кризових явищ, тому прогнозування

банкрутства є необхідним заходом в процесі управління фінансовою стійкістю.

Модель інтегрального показника рівня загрози банкрутства, яка була запропонована в 1968 році Едвардом Альтманом, являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період [16, с. 164].

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 0,999K_5, \quad (1.41)$$

де  $K_1$  – частка власних оборотних коштів в активах підприємства;

$K_2$  – нерозподілений прибуток у загальному обсязі активів;

$K_3$  – частка прибутку (до сплати %, податків) у загальному обсязі активів;

$K_4$  – вартість акціонерного капіталу у загальному обсязі зобов'язань;

$K_5$  – виручка від реалізації в загальному обсязі активів.

Значенням  $Z$  відповідають рівні вірогідності банкрутства:  $Z < 1,8$  – ймовірність банкрутства дуже висока,  $1,8 < Z < 2,7$  – висока ймовірність банкрутства,  $2,7 < Z < 3,0$  – низька ймовірність банкрутства,  $Z > 3,0$  – дуже низька ймовірність банкрутства [36, с. 86].

В 1972 році англійський економіст Ліс розробив наступну формулу оцінки можливості банкрутства для Великобританії [16, с. 164]:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (1.42)$$

де  $X_1$  – Оборотний капітал / Сума активів;

$X_2$  – Прибуток від реалізації / Сума активів;

$X_3$  – Нерозподілений прибуток / Сума активів;

$X_4$  – Власний капітал / Позиковий капітал.

Якщо  $Z$  перевищує 0,037, то ймовірність банкрутства низька. В нашому випадку  $Z = 0,126$  [13, с. 44].

Модель Р. Таффлера і Х. Тішоу. Розрахунок показника  $Z$  Таффлера, для компаній, акції яких котируються на біржах здійснюється за формулою [1, с. 145]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (1.43)$$

де  $X_1$  – Прибуток до сплати податків / Поточні зобов'язання;

$X_2$  – Поточні активи / Сума зобов'язань;

$X_3$  – Поточні зобов'язання / Сума активів;

$X_4$  – Обсяг продажів (виручка) / Сума активів.

Якщо величина  $Z$ -рахунку більша за 0,3, це свідчить про те, що фірма має непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2 - то банкрутство є більш ніж ймовірним.

Таким чином, на основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних фахівців з питань оцінки фінансово-економічного стану можна зробити висновок, що він є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою діяльності підприємств в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

### **1.3 Проблеми оцінки фінансово економічного стану на українських підприємств, характеристика факторів які впливають на фінансово-економічний стан підприємства**

Унаслідок соціально-економічної, політичної кризи і озброєного конфлікту на Донбасі Україна перебуває на межі дефолту. На жаль, прогнози експертів невтішні: із-за бойових дій на Сході та анексії Криму зруйнована інфраструктура, багато підприємств припиняють роботу або скорочують виробництво.

Патова ситуація для підприємств склалася не тільки в зоні АТО: різка девальвація національної валюти надто ускладнила ведення бізнесу. Окремі підприємства закриваються або переносять свою діяльність в інші регіони.

Але, перенести свою діяльність спроможні підприємства сфери послуг, а перенести виробництво з великою кількістю основних засобів та персоналу практично неможливо. У зв'язку з цим бізнес потерпає катастрофічні збитки. В таких умовах багато підприємств матеріальної сфери згортають свою діяльність, стають неплатоспроможними та банкрутують.

Про фактичне банкрутство – неможливість розрахуватися з кредиторами – сьогодні заявили багато підприємств, чим поставили своїх контрагентів в аналогічну ситуацію неможливості заплатити по рахунках. Така ланцюгова реакція значно погіршала загальну економічну ситуацію в країні. Платіжна неспроможність підприємства є ознакою його банкрутства.

Діагностика фінансово-економічного стану представляє собою систему цільового фінансового аналізу, який спрямований на виявлення факторів, встановлення тенденції їх розвитку та аналізу варіантів найкращого вирішення існуючих проблем.

Переважає більшість науковців аналіз фінансово-економічного стану підприємства пов'язує із можливістю передбачення його банкрутства, про що свідчать багато численні розроблені моделі прогнозування подальшого розвитку стану підприємства [6]. Усі існуючі системи оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств, що розроблені закордонними та вітчизняними авторами включають декілька ключових показників, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства. Але орієнтація на якийсь один або декілька критеріїв (коефіцієнтів), навіть, дуже привабливих з позицій теорії, на практиці не завжди виправдана.

Більш того, методичні розробки з прогнозування фінансово-економічного стану, не можуть бути повністю застосовані українськими підприємствами із-за відмінностей в умовах господарювання, галузевих особливостей, методології та організації бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Ефективним методом оцінки фінансового стану підприємства є постійне проведення фінансового аналізу, дані якого повинні застосовуватися для



прийняття управлінських рішень. Крім того, дані фінансового аналізу можуть бути застосовані для прогнозування ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств та сприяють прийняттю правильних рішень стосовно подолання кризового стану розвитку.

Оцінка та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства можуть здійснюватися двома шляхами. Перший – застосування даних фінансової звітності та розрахунок аналітичних коефіцієнтів. Другий – аналіз даних підприємств, що стали банкрутами та порівняння їх з умовами розвитку досліджуваного підприємства.

На нашу думку, методика аналізу фінансово-економічного стану підприємств крім кількісних характеристик, повинна доповнитися якісними ознаками, які враховують конкретні умови господарювання та можливі причини кризового стану конкретного підприємства. Крім цього, потрібно, з урахуванням особливостей розвитку української економіки, включити до методики аналізу фінансового стану систему критеріїв та стадій неплатоспроможності. Наявність таких характеристик дозволить успішним підприємствам, які стабільно працюють, при проведенні аналізу свого фінансового стану застосувати критерії ознак можливої неплатоспроможності і в разі виявлення їх зростання заздалегідь прийняти управлінські рішення, що сприяють подоланню тимчасових труднощів. Такі ознаки і критерії можна розділити на два рівня.

Перший рівень – несприятливі поточні значення або динаміка показників, що свідчить про можливі фінансові труднощі в майбутньому, у тому числі й банкрутстві. До таких ознак можна віднести: суттєве зниження обсягів виробництва; постійне невиконання зобов'язань перед кредиторами, інвесторами, акціонерами; втрати довгострокових контрактів; несприятливі зміни у портфелі заказів та інші.

Другий рівень – ознаки і критерії, наявність яких свідчить про погіршення фінансово-економічного стану, але воно не є критичним, ймовірність банкрутства мала. При аналізі таких критеріїв підприємство

повинно прийняти необхідні управлінські рішення. До таких ознак можна віднести: порушення виробничо-технологічного циклу; недостатня диверсифікація діяльності підприємства; недооцінка технологічного оновлення та інші.

Для повного та ефективного застосування методики аналізу фінансового стану підприємств потрібно визначити критичні значення критеріїв та їх деталізацію по галузям та умовам господарювання, що можливо при вивченні належної статистичної інформації.

Аналіз застосовуваних на українських підприємствах методів оцінки фінансового стану підприємств довів, що у більшості, застосовуються формалізовані методи прогнозування (статистичні та структурні) і майже не використовуються неформальні методи управління.

Неформальні методи ґрунтуються на аналітичних особливостях осіб, що ухвалюють управлінські рішення. Це сукупність логічних прийомів і методики вибору оптимальних рішень керівником шляхом теоретичного порівняння альтернатив з урахуванням накопиченого досвіду. В сучасних умовах, коли вплив зовнішніх факторів на фінансовий стан підприємства є вирішальним, використання неформальних методів оцінки фінансового стану дозволить урахувати специфічні особливості досліджуваного підприємства, оцінити джерела фінансування та визначити конкретні заходи виходу з кризи.

Отже, в процесі аналізу фінансового стану підприємства необхідно враховувати фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства. Такими можуть бути не лише кількісні, але і якісні чинники, зокрема зміна політичної і загальноекономічної ситуації, перебудова організаційної структури управління галуззю чи підприємством, зміна форм власності, кваліфікації персоналу тощо.

Перерахуємо чинники, які впливають на фінансово-економічний стан підприємства, поділивши їх на внутрішні і зовнішні.

До чинників внутрішнього впливу на фінансовий стан підприємства можна віднести:

- організаційну структуру управління підприємством, яка впливає на фінансовий стан через систему прийняття рішень. Якщо ця система є неефективною або нераціональною (не забезпечує швидкого прийняття управлінських рішень, неефективні між особові комунікації), то вона негативно впливає на фінансовий стан підприємства;

- організаційну структуру підприємства, яка впливає на рівень досягнення планових значень основних економічних показників і відповідно зумовлює значення показників фінансового стану підприємства;

- систему взаємовідносин з постачальниками і покупцями. Якщо така система є раціональною, то це дає змогу підприємству вчасно поставити готову продукцію та закупити сировину і матеріали, що відповідно дозволяє спрогнозувати майбутні фінансові результати підприємства;

- систему грошових потоків підприємства. Ефективність такої системи проявляється у вчасності грошових розрахунків з контрагентами, запобіганні довготривалого відпливу коштів;

- кваліфікацію персоналу підприємства, яка є одним з визначальних факторів при здійсненні внутрішнього фінансового аналізу підприємства та при розробці фінансових планів та прийнятті управлінських рішень. Вона безпосередньо впливає на всі внутрішні фактори;

- інформаційне забезпечення підприємства, від якого залежать вчасність і достовірність інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень щодо впровадження перспективних видів продукції, нової техніки і технології і, відповідно, фінансовий стан підприємства;

- характеристику товарів і послуг. Цей фактор знаходиться під впливом ринкового попиту і відповідно впливає на обсяги продажу та на маркетингові витрати підприємства.

До факторів зовнішнього середовища, які впливають як на діяльність підприємства загалом, так і на його фінансовий стан належать:

- норми законодавства (наприклад, в сфері реклами, ліцензування діяльності, забезпечення визначених умов праці, виконання економічних

вимог тощо), які можуть сприяти обмеженню або спричинити зростання витрат;

- рівень основних макроекономічних показників (інфляція, рівень доходів на душу населення і т.і.);

- політична ситуація в країні, а також стан її політичних і економічних відносин з іншими країнами;

- ринкова ситуація (попит залежить від поведінки клієнтів, їх схильності до споживання товарів підприємства, консерватизму або лібералізму при сприйнятті нових товарів, їх смаків та уподобань).

- конкурентне середовище підприємства (наявність сильних конкурентів є причиною збільшення витрат підприємства на маркетингову діяльність.);

- темп розвитку техніки і технології виробництва, який ставить перед підприємством нові завдання (підприємства, що першими впровадять технічні новинки, часто отримують конкурентні переваги і мають можливість нав'язувати умови проведення конкурентної гри. Запізнення у впровадженні нових технічних рішень може привести підприємство до банкрутства).

З вищесказаного можна зробити висновок, що фінансовий аналіз є інструментом, який дає можливість оцінити поточний (моментна оцінка) та перспективний стан (інтервальна оцінка) підприємства, встановити його короткочасну чи довготривалу платоспроможність на підставі використання обґрунтовано вибраних методів аналізу, зокрема методу фінансових коефіцієнтів. Цей метод є відносно простим у використанні, відрізняється наочністю тлумачення результатів, а також дає можливість всебічно (системно) оцінювати фінансово-економічний стан підприємства, а отже – успішність його функціонування. Він передбачає порівняння розрахованих показників з нормативними, середньогалузевими або показниками конкурентів. Зазначимо, що в різних країнах світу експерти пропонують різні нормативні значення показників, які можуть динамічно змінюватись під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів

Таким чином, успішна оцінка фінансово-економічного стану підприємств можлива з урахуванням таких передумов: в основу фінансового аналізу та оцінки потрібно покласти показники діяльності підприємства за довгий період часу; інформація, що використовується для оцінки та фінансового аналізу, повинна достовірно відображати фінансовий стан підприємства; для аналізу використовуються ті показники, які найбільш придатні для оцінки ймовірності банкрутства підприємства з урахуванням конкретних умов функціонування ; спеціаліст з фінансового аналізу повинен мати статистичну інформацію про банкрутство з урахуванням галузі, періоду часу . Надійність висновків про фінансово-економічний стан підприємств та ймовірності їх банкрутства може бути підвищена за допомогою неформальних методів аналізу.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ТІСКО УКРАЇНА»

#### 2.1 Аналіз галузі, в якій працює підприємство

ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» спеціалізується на поставках листового і сортового нержавіючого металопрокату, а також неіржавіючої трубопровідної арматури.

Крім того підприємство надає супутні послуги для забезпечення всіх потреб Замовника. Це:

- навантаження й доставка листового і сортового прокату;
- порізка в розмір листового і сортового прокату;
- шліфування й полірування зварної нержавіючої труби;
- обклеювання захисною плівкою холоднокатаного листового прокату.

Економічний розвиток сектору чорної металургії України вирішальною мірою залежить від кон'юнктури – стану та динаміки розвитку світового ринку металопродукції, перспектив міжнародного співробітництва та процесів міжнародної інтеграції. Тому розглянемо тенденції світової кон'юнктури на ринках металу.

Аналіз ситуації на світовому ринку чорних металів спирається на дані Світової асоціації виробників сталі (World Steel Association) по 66 країнам, на які у 2017 р. припадало приблизно 99% світового виробництва первинної (необробленої) сталі. Причому 49,5% світового виробництва первинної (необробленої) сталі у 2017 р. забезпечував один лише Китай (КНР). А сукупна частка 20 найбільших країн-виробників сталі перевищувала 90% світового виробництва цього товару. До першої десятки виробників сталі у світі минулого року входили Китай, Японія, США, Індія, Південна Корея, Росія, Німеччина, Туреччина, Бразилія та Україна (табл. 2.1).

Таблиця 2.1–Топ країн-виробників сталі за 2018 рік, млн. тон [28]

| № рейтингу | Країна         | Виробництво у 2017 році | Виробництво у 2018 році | % відхилення |
|------------|----------------|-------------------------|-------------------------|--------------|
| 1          | Китай          | 798,79                  | 808,37                  | 1,2          |
| 2          | Японія         | 105,13                  | 104,77                  | -0,3         |
| 3          | Індія          | 89,03                   | 95,62                   | 7,4          |
| 4          | США            | 78,85                   | 78,62                   | -0,3         |
| 5          | Росія          | 70,90                   | 70,80                   | -0,1         |
| 6          | Південна Корея | 69,67                   | 68,57                   | -1,6         |
| 7          | Німеччина      | 42,68                   | 42,08                   | -1,4         |
| 8          | Туреччина      | 31,52                   | 33,16                   | 5,2          |
| 9          | Бразилія       | 33,23                   | 30,21                   | -9,2         |
| 10         | Україна        | 22,97                   | 24,22                   | 5,5          |

Водночас найбільшими за обсягами споживачами сталі у світі були Китай, Європейський Союз, США та Японія. При цьому багато країн, особливо на Близькому та Середньому Сході, у Африці, Південній та Центральній Америці або зовсім не виробляли сталевих продукції, або ж виробляли її недостатньо для повного задоволення власних потреб у цій продукції [28].

Світовий ринок сталі і у сфері її виробництва, і у сфері її споживання вирізняється потужним домінуванням Китаю. При цьому частка Японії, наприклад, яка у 2017 р. посідала друге місце у світовому рейтингу виробників сталі, становила 6,5% від обсягів світового виробництва цього товару, Індія (3 місце) – 5,5%, США (4 місце) – 5,2%, Росія (5 місце) – 4,4%, Україна (10 місце) – 1,4%. А сукупні обсяги виробництва сталі у країнах, що посідали 2-20 місця у світовому рейтингу, були цілком співставні з обсягами виробництва сталі в Китаї.

Нині світова чорна металургія, по суті, перебуває у стані стагнації. У цілому світовий ринок первинної сталі є високо конкурентним. І у випадку зростання попиту на сталь, як свідчить новітня історія цього світового ринку, може бути доволі швидко задоволене за рахунок її пропозиції від тих чи тих виробників. У грудні 2017 р. світове виробництво сталі (по 66 країнам, що

надають звіти до Світової асоціації сталі [27]) становило 126,7 млн т, що на 5,7% менше, ніж у грудні 2016 р.

Таким чином у світі нині існує вельми значний резерв потужностей з виплавки сталі, що не залучені до виробничого процесу. Причому минулого року зазначений резерв виробничих потужностей зростає. Це, з одного боку, є відображенням загострення конкуренції на світовому сталеплавильному ринку, а з іншого – відображає можливості доволі швидкого задоволення зростаючого попиту на сталь у світі, якщо такий з'явиться найближчим часом. Причому наявність значних потужностей з виплавки сталі, що не залучені до виробничого процесу, є непрямим свідченням того, що у разі зростання попиту на сталь зовсім не обов'язково очікувати на аналогічне за темпами зростання цін на неї. У цьому разі ціни на сталь можуть зрости не на багато, а можуть і зовсім не зрости – просто може дещо послабитись конкуренція на світовому ринку. Імовірність подібного перебігу подій важливо враховувати вітчизняним металургам при розробці своєї ринкової стратегії й тактики на коротко- і середньо- термінову перспективу.

Виробництво металопрокату в Україні за підсумками 2017 року може обвалитися до 17-19 млн тон. На непідконтрольною Україні території зупинилися три заводи – Алчевський, Єнакіївський і Донецький метзавод. Також зупинений Дніпровський меткомбінат, який відчуває проблеми з поставками коксу з НКТ. Через те, що Україна скоротить виробництво сталі за підсумками 2017 року, експорт української сталі також знизиться, зниження виробництва сталі в січні 2017 р. в Україні вже витиснуло нашу країну з «топової десятки» (табл. 2.2).

Зараз підприємства металургійної галузі України, які належать великому приватному капіталу, виявилися не готовими до всіх викликів, пов'язаних зі світовою кризою, насамперед надвиробництвом чорних металів, падінням попиту на металопродукцію низької якості, посиленням конкуренції й появою нових гравців на світових ринках: Китаю, Індії й Південної Кореї. Крім того, роками накопичувалися системні проблеми,



Таблиця 2.2–Топ країн-виробників сталі за січень 2017 рік, млн. тон [28]

| № рейтингу | Країна         | Січень 2017р. | Лютий 2017р. | Лютий 2018р. | % відхилення |
|------------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 1          | Китай          | 67,200        | 61,187       | 58,469       | 4,6          |
| 2          | Японія         | 9,002         | 8,340        | 8,345        | -0,1         |
| 3          | Індія          | 8,400         | 8,113        | 7,451        | 8,9          |
| 4          | США            | 6,874         | 6,362        | 6,424        | -1,0         |
| 5          | Росія          | 6,138         | 5,585        | 5,603        | 8,3          |
| 6          | Південна Корея | 5,860         | 5,508        | 5,087        | -0,3         |
| 7          | Німеччина      | 3,649         | 3,453        | 3,367        | 2,6          |
| 8          | Туреччина      | 2,930         | 2,739        | 2,370        | 15,6         |
| 9          | Бразилія       | 2,856         | 2,572        | 2,433        | 5,7          |
| 10         | Італія         | 1,825         | 1,973        | 1,949        | 1,2          |
| 11         | Україна        | 2,103         | 1,900        | 1,971        | -3,6         |

пов'язані з необхідністю технічного й технологічного переоснащення виробництва, поліпшення якості чорних металів, випуску нових видів сталі й прокату. Металургійні підприємства України в порівнянні з розвинутими країнами миру характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю. Їхнє встаткування сильно зношене, а технології морально застаріли [25, с.70].

Один з деяких позитивів у плані модернізації – розширення використання нашими підприємствами пиловугільного палива в доменному виробництві. Впровадження цієї технології стало особливо актуальним в умовах підвищення ціни й обмеження поставок газу. Безумовно, цей корисний напрям розвитку металургії і його треба підтримувати. Головна проблема металургії полягає в тому, що підприємства країни в той період, коли був попит на їх продукцію й був сплеск цін на світових ринках, не вкладали кошти в модернізацію. У той самий час компанії інших країн, у тому числі й Росії, активно переозброювалися й модернізувалися. У підсумку наша металургійна галузь виявилася мало конкурентною.

У 2016-2017 рр. проблем розвитку вітчизняної чорної металургії не поменшало: не лише з'явилися нові, а й також збереглись і старі. Наприклад, Україна – одна з небагатьох країн світу, де ще використовується застарілий мартенівський спосіб виплавки сталі. Утім, ситуація поступово змінюється.

Зокрема, у середині минулого року Маріупольський металургійний комбінат (ММК) ім. Ілліча відмовився від мартенівського способу виплавки сталі і вивів з експлуатації всі шість мартенівських печей. Зменшення сталеплавильних потужностей унаслідок зупинки мартенів компенсовано за рахунок зростання продуктивності конвертерного цеху.

Нині мартенівське виробництво перестало бути рентабельним – воно вкрай енергоємне і поступається конвертерній технології щодо рівні якості продукції, ефективності й екологічності. Майже всі лідери світової металургії відмовилися від мартенів на користь кисневих конвертерів або електросталеплавильних комплексів. Мартенівське виробництво в Україні поки що використовують на «Запоріжсталі», «Арселор Міттал Кривий Ріг» та Алчевському меткомбінаті. Причому на «Запоріжсталі», наприклад, за інформацією керівників цього підприємства, за 2012-2017 рр. у модернізацію виробництва було інвестовано 2,7 млрд грн.

Слід зазначити, що доволі вагомі інвестиції у модернізацію металургійної промисловості в Україні здійснювались і раніше. У період реалізації державного програмного підходу у 2004-2011 рр. у чорну металургію вдалося залучити понад 20 млрд грн інвестицій, що дало змогу одержати річний економічний ефект понад 5,5 млрд грн за рахунок зниження рівня матеріальних і енергетичних витрат, розширення виробництва нових видів продукції. Енергоємність готового прокату за цей період зменшилася на 13% – з 1,54 до 1,34 т умовного палива на тонну прокату. Питання полягає лише у тому, яку саме модернізацію вітчизняного металургійного виробництва ще треба провести для забезпечення належної конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників цієї продукції на світовому ринку і яких інвестицій така модернізація вимагатиме.

Як показує світовий досвід, модернізація металургійного виробництва є особливо ефективною у поєднанні з вдосконаленням асортименту металургійної продукції. Наприклад, у найбільша українська гірничо-металургійна група «Метінвест» вперше в Україні почала виробництво

атмосферостійкого прокату, що відповідає європейському стандарту. Маріупольські металургійні комбінати ім. Ілліча й «Азовсталь» групи «Метінвест» у січні 2018 року почали виробництво товстолистового прокату з конструкційної сталі, стійкої до атмосферної корозії, за європейським стандартом EN 10025-5 і вже мають контракти на поставку цієї продукції до ЄС. Раніше зазначений вид сталі в Україні не випускався.

Також Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча освоїв виробництво оцинкованого рулонного прокату за європейським стандартом EN 10346. Продукція застосовується в будівництві для виготовлення легких будівельних тонкостінних конструкцій (ЛСТК) і несучих профнастилів. Отримані механічні властивості продукції повністю відповідають вимогам європейського стандарту. Оцинковані рулони, що випускаються за стандартом EN 10346, користуються стабільним попитом як на ринку України й країн СНД, так і на експортних напрямках. Раніше ММК ім. Ілліча вже налагодив серійне виробництво оцинкованих рулонів з марок S320GD і S350GD (застосовуються для виготовлення ЛСТК), а також прокату з марки DX51D (використовується для виробництва покрівлі й вентиляційних і водостічних систем, віконних профілів і інших виробів). У 2017 р. «Метінвест» поставив на близько 88 тис. т прокату з цих марок сталі, у тому числі 3 тис. т – на ринки Південно-Східної Європи й Близького Сходу [25, с. 72].

Слід також наголосити, що на сьогодні активи вітчизняних металургійних підприємств знаходяться у власності та під контролем кількох потужних бізнес-груп, частина з яких є іноземними не лише юридично, за місцем юридичної реєстрації материнських структур, але і фактично, згідно з їх походженням і корпоративними інтересами. Наприклад, гірничо-металургійний комбінат «Arcelor Mittal Кривий Ріг» належить найбільшій металургійній групі світу Arcelor Mittal, підприємства якої у 2016 р. по всьому світу виробили 98,1 млн т сталі.

Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського з обсягами виробництва близько 1,0 млн тон сталі входить до російської (за своїм

походженням) Evraz Group, S.A., яка посіла 22 місце у світовому рейтингу найбільших компаній виробників цієї продукції з обсягами виробництва 15,5 млн т сталі (2016 р.).

Алчевський металургійний комбінат входить до корпорації «Індустріальний союз Донбасу», контрольний пакет в якій належить російському капіталу. Належність до іноземних бізнес-груп (а отже – і до сфери іноземних бізнес-інтересів) так чи інакше позначається на розвитку українських металургійних підприємств.

Також у 2017 році у вітчизняній чорній металургії саме українська (згідно з їх походженням і корпоративними інтересами) гірничо-металургійна група «Метінвест», серед інших аналогічних компаній, зіткнулася, мабуть, з найбільшими борговими проблемами. Так група «Метінвест» заявила про технічний дефолт, при цьому в кінці червня 2017 р. погодила з кредиторами нові умови виконання боргових зобов'язань за своїми облігаціями з терміном погашення у 2017, 2017 і 2018 р. на загальну суму 1,153 млрд дол. А для оптимізації свого фінансового становища гірничо-металургійна група «Метінвест» запланувала у 2018 р. скорочення до 30% працівників адміністративного апарату у зв'язку з невизначеною ситуацією на світових ринках сталі, що супроводжується значним зниженням світових цін на металургійну сировину і готову продукцію, а також зменшенням попиту. Адже, «Метінвест» за підсумками 2017 р. вперше у своїй історії отримав збиток, тоді як протягом багатьох років компанія отримувала прибуток. При цьому він підкреслив, що цей холдинг, скоріше за все, почне дострокове погашення корпоративного боргу, якщо ситуація в Україні та на світових ринках сталі й сировини покращиться.

Зростаюча конкуренція та несприятлива для українських металургів кон'юнктура на ринках збуту їх продукції загострили відносини вітчизняних металургійних компаній із суміжниками. Зокрема, на початку 2018 року, значного розголосу в ЗМІ набув конфлікт між металургами й заготівельниками

брухту в Україні. Взагалі-то, цей конфлікт інтересів має перманентний характер, доволі довгу історію та заслуговує на окремий аналіз.

За даними об'єднання «Металургпром» дефіцит металобрухту для внутрішнього споживання в Україні у 2017 р. становив 855 тис. т, або 22% від потреби (3,92 млн т). За даними цього об'єднання, торік вітчизняні заводи були забезпечені металобрухтом лише на 78%. Тому, наприклад, тільки завод «Інтерпайп сталь» у Дніпропетровську в 2017 р. сумарно простояв без роботи 63 доби. Основною причиною дефіциту брухту у 2017 р. став експорт, вважають в об'єднанні «Металургпром». Згідно з даними Державної фіскальної служби, минулого року він становив 1,213 млн т, що на 0,27 млн т більше минулорічних показників і є найбільшим показником за останні 10 років.

Відзначимо, що металобрухту рік у рік в Україні стає дедалі менше. У 2007 р., наголошують оглядачі деяких ЗМІ, напередодні вступу України в СОТ, його в нашій країні було заготовлено 8,7 млн т, а торік – лише 4,2 млн т. Причому в деяких державах металобрухт вважається стратегічною сировиною і з таких країн, як Індонезія, Аргентина, Саудівська Аравія, Казахстан його експорт заборонено. Утім, за підсумками 2017 р. Туреччина залишається домінуючим напрямом експорту вітчизняного металобрухту, на який припало близько 77% українських поставок. Молдова (Молдавський металургійний завод, розташований на території Придністров'я) також зайняла значну частку у вітчизняній зовнішній торгівлі брухтом – 21%.

На початку 2018 року проблеми із забезпеченням вітчизняних металургійних підприємств металобрухтом лише загострились. Зокрема, представники об'єднання «Металургпром» і Федерації металургів України констатували, що в січні 2018 р. поставки металобрухту на вітчизняні металургійні підприємства становили близько 160 тис. т, що менше на 100 тис. т, або на 38%, ніж у грудні 2017 р., і становить тільки 55-60% від розрахункової потреби цих підприємств.

У цілому ж, конфлікт металургійних підприємств і компаній із заготівлі брухту має чітку фінансову основу. 2017 р. середня закупівельна ціна на внутрішньому ринку впала на 80 дол., або 32%, і становила 169 дол./т. Водночас на заготівельних майданчиках в деяких регіонах котирування опустилися до 140-150 дол./т, що негативно позначилося на потоках брухту на адресу металургійних підприємств. А турецькі металурги в грудні 2017 р. готові були купувати брухт по 189 дол./т. До того ж у 2018 р. середня ціна металобрухту на внутрішньому ринку України, згідно з оцінками «Укрпромзовнішекспертизи», впаде ще на 30% – до 115 дол./т.

У такій ситуації органи влади зіткнулися з вибором, що вигідніше для держави: експортувати сировину, тобто брухт, або готову металургійну продукцію. При цьому керівники «Металургпрому» і Федерації металургів України наголошують, що при експорті металобрухту держава втрачає мільйони гривень податкових надходжень. Так, з 1 т експортованого металобрухту держава отримує лише приблизно 240 грн експортного мита, а з 1 т брухту, переплавленого в сталь, держава отримує 2100 грн податків. Тобто переробка брухту в Україні дала б змогу згенерувати додаткові податки, які в дев'ять разів перевищують суму нинішніх надходжень у казну від справляння експортного мита на брухт чорних металів. Згадується також скільки громадян України працює у чорній металургії та які податкові надходження справляють з їхньої зарплати.

Слід визнати, що в цілому, з позицій національних, а не лише корпоративних інтересів, аргументи прибічників обмеження експорту металобрухту з України вагоміші за аргументи тих, хто такий експорт відстоює. Однак, 12 липня 2018 року було прийнято закон України № 1455-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку», яким з 15 вересня 2018 року на рік було підвищено ставки експортного мита на металобрухт з 10 до 30 євро за тону.

Ще однією зоною традиційних конфліктів українських металургів з їх суміжниками, у якій останнім часом загострення суперечностей є питання підвищення тарифів на вантажні перевезення, що передбачається згідно з планами «Укрзалізниці». Цілком закономірно, що реакція представників металургійної промисловості щодо таких планів була негативною. У цілому, їх аргументація з цього питання полягала в наступному.

Вітчизняна металургійна промисловість нині перебуває у вкрай важкому фінансовому становищі, оскільки світові ціни на сталь та інші чорні метали знизились до рівня 2003-2004 рр., а тому – і на відповідному рівні повинні бути й тарифи на залізничні перевезення. Якщо порівняти рівень українських тарифів з тарифами у сусідніх країнах, стає очевидним, що понад 60% усіх доходів «Укрзалізниці» є заниженими мінімум удвічі. «Низькі тарифи» або обсяги недоотриманих доходів «Укрзалізниці» – це значний грошовий потік, що становить мінімум 1 млрд дол. на рік. На сьогодні цей ресурс, по суті, перебуває під контролем ФПГ («Укрзалізняця» недоодержує доходи, а ФПГ мають менші фактичні витрати). Хоча ці кошти могли бути використані як інвестиції в розвиток залізниці або сплачені до бюджету у вигляді дивідендів, а вже уряд використовував би їх для потреб країни.

Слід визнати, що, у цілому, аргументація представників Міністерства інфраструктури України на користь підвищення тарифів на залізничні перевезення більш переконлива, ніж аргументація їх опонентів. Дійсно, у попередній період порівняно низькі тарифи державної «Укрзалізниці» фактично служили джерелом дотацій великого приватного бізнесу. Утім, нині складається ситуація, коли держава й українське суспільство в цілому, а не лише згадувані вище приватні й державні підприємства, у разі ухвалення того чи того рішення можуть зазнати вельми значних збитків. Можливо було б доцільно запровадити деяку диференціацію зміни залізничних тарифів. Наприклад, запровадити різні тарифи на транспортування залізної руди на експорт і на її поставки вітчизняним металургійним підприємствам.

Оскільки і гірничо-металургійний комплекс, і залізничне господарство – вкрай важливі сектори вітчизняної економіки, то розглянута вище проблема вимагає поглибленого дослідження й розв’язання з позицій саме національних, а не корпоративних, інтересів.

Проведений вище аналіз показав, що українські металургійні підприємства останнім часом стикаються із широким колом проблем як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Причому вагома частка цих проблем має доволі давнє походження і значною мірою є наслідком суттєвих помилок в управлінні вітчизняною чорною металургією. Звичайно, якщо розглядати згадані управлінські рішення з позиції національних, а не вузько корпоративних інтересів. Утім, як би там не було, розплачуватись за такі рішення нині доведеться, мабуть, не лише власникам і працівникам металургійних підприємств, а, враховуючи роль цієї галузі у вітчизняній економіці, певною мірою і українському суспільству в цілому. Для розуміння перспектив вітчизняної чорної металургії слід брати до уваги не лише її нинішні проблеми, а й те, що за період незалежності України ця галузь пройшла ряд етапів свого розвитку.

Нині, як зазначалося вище, ця галузь перебуває під контролем кількох потужних бізнес-груп, що за самою природою свого функціонування мають транснаціональний характер. До того ж надзвичайно висока залежність ефективності роботи українських металургійних підприємств від кон’юнктури світового ринку поєднується зі слабкістю внутрішнього ринку як споживача вітчизняної металургійної продукції.

Така географія продажу українських чорних металів об’єктивно обмежує набір прямих й, особливо, непрямих засобів впливу української влади на функціонування та розвиток вітчизняної чорної металургії (табл. 2.3, 2.4).

Таблиця 2.3 – Поставки української металопродукції до Європи в 2018 році [30]



| Країни-споживачі                                       | Експорт, тис. грн. | +/- до 2017 року,<br>% |
|--|--------------------|------------------------|
| Болгарія   | 299 240,3          | -6,1                   |
| Велика Британія  | 111 679,9          | +1,3                   |
| Угорщина   | 123 502,9          | +158,9                 |
| Італія   | 937 696            | -4,1                   |
| Нідерланди   | 139 361,8          | -29,0                  |
| Польща   | 425 678,6          | +20,0                  |
| Румунія  | 133 816,1          | +8,8                   |
| Всього, включаючи країни які не<br>приведені в таблиці | 2 736 071,3        | -                      |

Таблиця 2.4–Поставки української металопродукції до країн СНД в 2018 році [30]

| Країни-споживачі | Експорт, тис. грн. | +/- до 2017 року,<br>% |
|------------------|--------------------|------------------------|
| Азербайджан      | 15 219,3           | -57,7                  |
| Вірменія         | 10 926,9           | -34,5                  |
| Білорусь         | 106 835,4          | +2,0                   |
| Грузія           | 44 904,4           | -22,8                  |
| Казахстан        | 2 407,6            | -73,3                  |
| Киргизія         | 447,4              | +34,8                  |
| Латвія           | 4 655,1            | +7,7                   |
| Литва            | 12 842,2           | +11,8                  |
| Естонія          | 16 253,9           | +119,1                 |
| Молдова          | 42 473,5           | -53,2                  |
| Росія            | 688 590,3          | -11,3                  |
| Туркменістан     | 3 470,1            | -65,0                  |
| Узбекистан       | 5 021,2            | -48,8                  |
| Всього           | 954 047,3          | -                      |

Зазначені диспропорції в напрямках потоків збуту продукції української чорної металургії через стагнацію світового ринку чорних металів нині мають особливо болючі наслідки для подальшого розвитку цієї галузі вітчизняної економіки. Зокрема, якщо говорити в цілому про ситуацію на світовому ринку гірничо-металургійної продукції, то «все дійсно дуже погано». Ціни на руду відкотилися до рівня 2004-2005 рр., на метал – 2003-2004 рр. Згідно з найбільш оптимістичними сценаріями, зниження цін на нашу продукцію триватиме до середини 2017 р. Причому зниження світових цін на чорні метали й, особливо, скорочення попиту на них відбувається за одночасного зростання курсу долара США до більшості інших вільно конвертованих валют і подорожчання

кредитних ресурсів на міжнародних фінансових ринках. З другої половини 2016 р. ринок міжнародних кредитних ресурсів для вітчизняної чорної металургії закотився. Звісно, все це підвищує вимоги до роботи вітчизняних металургійних підприємств і якості бізнес-рішень їх менеджменту.

Нині надлишок вільних виробничих потужностей світової металургії становить 700 млн т. А щоб ситуація на глобальному ринку сталі стабілізувалась, потужності розраховані приблизно на виробництво 300-350 млн т продукції треба було б закрити. Звичайно, це – лише ілюстрація до нинішньої ситуації, а не розрахунок реального розвитку ринку. Тому із посиланням на оцінки аналітиків, період низьких цін на світовому ринку сталі та інших чорних металів триватиме ще 1-2 роки [56]. А це означає, що за умов загострення конкуренції на світовому ринку чорних металів, для українських металургів вкрай важливо освоювати не лише нові географічні ринки, а й нові товарні ринки у регіонах, де вже присутня українська продукція.

Одним з таких доволі перспективних ринків, де ще вкрай низька присутність вітчизняних металургів, на думку деяких фахівців, є європейський ринок ливарної продукції (лиття). Утім, незважаючи на наявність у ЄС досить привабливої ніші для українських виробників лиття, вихід на європейський ринок вимагає значних витрат часу і зусиль. Зокрема, основними перешкодами є технічна відсталість багатьох ливарних підприємств, що тягне за собою нездатність відповідати вимогам до якості продукції. Другорядними перепонами є відсутність знання європейського ринку, технічні бар'єри у стандартизації, недостатність фінансових інструментів підтримки експорту та незадовільне організаційне сприяння українському експорту за кордоном з боку держави. Тобто вихід українських ливарників на закордонні ринки пов'язаний зі значними труднощами. Однак наявність ємного ринку, активний розвиток машинобудівної галузі Європи та зняття частини обмежень експорту українських товарів до Євросоюзу створює можливості для переорієнтації українських ливарників, за умови модернізації виробництва та наполегливого просування вітчизняної продукції на європейському напрямі.

Тому для освоєння цього сегмента європейського ринку вітчизняним підприємцям, як до речі й інших нових для них географічних і товарних ринків продукції чорної металургії, потрібен певний час. Отже, у 2018 році не варто очікувати, що українська чорна металургія, навіть за умов виходу на нові ринки збуту, зможе радикально збільшити обсяги експорту своєї продукції. Це – перспектива більш віддаленого періоду.

На думку експертів, українські металургійні компанії повинні від продажу напівфабрикатів і сировини переходити до експорту металопродукції з високою часткою доданої вартості. Однак висловлюється й думка про те, що зазначена стратегія, за умов глобального скорочення попиту на металургійну продукцію не може служити панацеєю для наших металургійних підприємств. Так випуск металопродукції «преміум-класу» вимагає й вищої кваліфікації персоналу (більших витрат на оплату праці), і кращого устаткування, що також тягне за собою додаткові значні витрати. Однак подібні висловлювання доволі часто поєднуються з вимогами до уряду надати нові пільги вітчизняним металургійним компаніям, оскільки ця галузь відіграє надзвичайно велику роль в українській економіці і при цьому вона змушена працювати за вкрай несприятливої кон'юнктури ринку. Тобто подібна аргументація нерідко виступає банальним інформаційним прикриттям лобювання корпоративних інтересів. Хоча, з іншого боку, раціональна диференціація товарної структури виробництва, у тому числі, і металургійного завжди була одним з надійних засобів страхування бізнесу та запоруки його ефективності [56].

Водночас симптоматичним можна вважати й нещодавнє повідомлення в ЗМІ про те, що компанія Arcelor Mittal вважає Україну пріоритетним напрямом свого бізнесу. Нинішні складності в компанії називають тимчасовими, і до 2019 р. планує інвестувати в розвиток свого бізнесу в Україні 1,2 млрд дол. А вже ще в середині 2017 року ЗМІ повідомляли нібито про наміри Arcelor Mittal продати ряд своїх активів, включаючи «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Таким чином, не виключено, що якщо конфлікт на Донбасі не переходитиме у «гарячу» фазу й буде зберігатися принаймні в «замороженому» стані, а кон'юнктура світового ринку чорних металів після 2017 р. поступово поліпшуватиметься, то Україна зможе не лише зберегти своє 10 місце у світовому рейтингу виробників сталі, а й виробити для зовнішнього та свого внутрішнього ринку близько 30 млн т сталі. При цьому дуже ймовірно, що вітчизняні металургійні підприємства протягом зазначеного періоду поступово збільшуватимуть питому вагу продукції з високою часткою доданої вартості в сукупних обсягах виробленої ними продукції. Серйозно завадити подібному тренду розвитку української чорної металургії можуть або значне погіршення кон'юнктури світового ринку сталі та інших чорних металів, або ж розгортання масштабних воєнних дій на Донбасі. Причому ймовірність активізації останнього чинника нині видається більш вірогідною, принаймні з точки зору сили впливу на розвиток української чорної металургії.

## **2.2. Організаційно-економічна характеристика підприємства**

Як вже зазначалося раніше ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» спеціалізується на поставках листового і сортового нержавіючого металопрокату, а також неіржавіючої трубопровідної арматури.

Компанія працює на ринку нержавіючого прокату з 2006 року. За роки роботи підприємством налагоджені прямі тісні робочі стосунки з багатьма провідними металургійними підприємствами та заводами-виробниками України та країн СНД.

Особливу увагу компанія приділяє якості реалізованої продукції. Весь персонал має досвід роботи в області продажу металопрокату, в тому числі і спеціальну освіту.

Організаційна структура підприємства наведена на рис. 2.1.

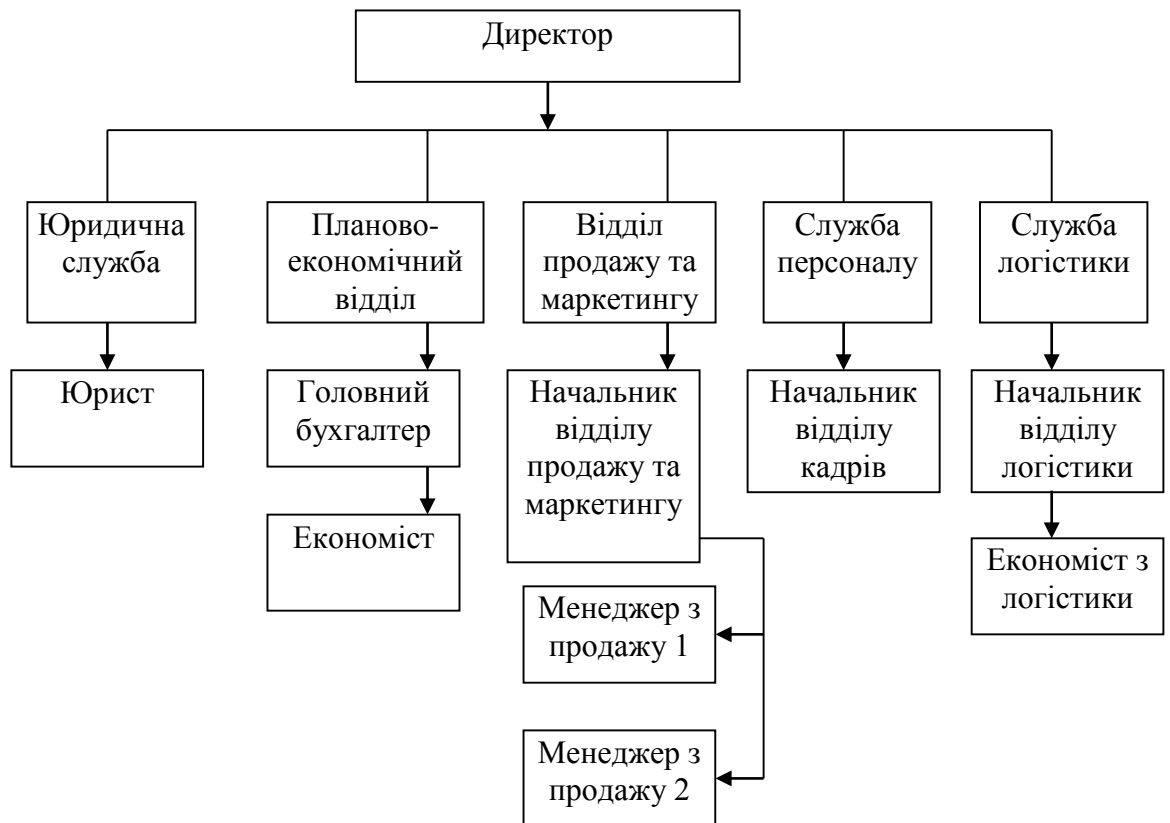


Рис. 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»

Структура управління ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» є лінійно-функціональною.

Лінійно-функціональна структура (штабне управління) є комбінацією лінійної структури з системою виділення певних функцій. При лінійних керівниках створюються спеціальні підрозділи (штаби), які допомагають лінійному керівникові у виконанні окремих функцій управління.

Переваги:

- можливість отримати високу міру професійної спеціалізації співробітників;
- точно визначити місця і необхідні ресурси (особливо кадрів);
- сприяє стандартизації, формалізації і програмуванню процесу.

Недоліки:

- утрудняє горизонтальне узгодження;
- насилу реагує на зміну.

Слід зазначити, що Директор ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» самостійно обирає форми і системи оплати праці, встановлює працівникам конкретні розміри тарифних ставок, відрядних розцінок, посадових окладів, премій, винагород, надбавок, доплат на умовах, передбачених колективним договором.

Мінімальна заробітна плата працівників не може бути нижче встановленого законодавством України мінімального розміру заробітної плати.

Діяльність з управління персоналом на підприємстві ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» здійснюється начальником відділу по роботі з персоналом, який підпорядковується директору.

Начальник відділу кадрів очолює роботу із забезпечення підприємства працівниками потрібних професій, спеціальностей і кваліфікації згідно з рівнем та профілем отриманої ними підготовки та ділових якостей.

Для визначення структури персоналу ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» побудуємо табл. 2.5.

Таблиця 2.5– Структура персоналу за категоріями ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2016 – 2018 рр.

| Категорія працівників | Роки |      |      | Абсол. відхилення |              |
|-----------------------|------|------|------|-------------------|--------------|
|                       | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 до 2016      | 2018 до 2017 |
|                       | Чол. | Чол. | Чол. |                   |              |
| Керівники             | 4    | 4    | 3    | 0                 | -1           |
| Спеціалісти           | 1    | 1    | 1    | 0                 | 0            |
| Робітники             | 5    | 4    | 4    | -1                | 0            |
| Усього                | 10   | 9    | 8    | -1                | -1           |

З табл. 2.5 ми бачимо, що чисельність працівників у 2017 році зменшилася на 1 працівника, у 2018 році ще на одного працівника.

Аналізуючи табл. 2.6, можемо зробити висновки про те, що основною віковою групою працівників на підприємстві є вікова група від 16 до 34 років. Так, в 2016 чисельність цієї групи працівників була на рівні 7 чоловік, що становить 70% від загальної кількості персоналу, однак вже в 2017 році обсяг цієї групи

скоротився на 1 особу і становив 6 чоловік, що становить 66,6% від загальної кількості персоналу. У 2018 році чисельність цієї групи цієї групи не змінилася.

Таблиця 2.6 – Структура персоналу за віковими групами ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2016 – 2018 рр.

| Категорія працівників           | Роки |      |      | Абсол. відхилення |              |
|---------------------------------|------|------|------|-------------------|--------------|
|                                 | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 до 2016      | 2018 до 2017 |
|                                 | Чол. | Чол. | Чол. |                   |              |
| Чисельність працівників у віці: |      |      |      |                   |              |
| 16-34 років                     | 7    | 6    | 6    | -1                | 0            |
| 36-49 років                     | 3    | 3    | 2    | 0                 | -1           |
| 50-54 роки                      | 0    | 0    | 0    | 0                 | 0            |
| Усього                          | 10   | 9    | 8    | -1                | -1           |

Структура персоналу за освітою наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Склад та структура персоналу за освітою ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| Показники                             | 2016 р. |       | 2017 р. |       | 2018 р. |       | Відхилення 2018 р. до 2016р. |       |
|---------------------------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|------------------------------|-------|
|                                       | Чол.    | %     | Чол.    | %     | Чол.    | %     | +/-                          | %     |
| Всього працівників                    | 10      | 100   | 9       | 100   | 8       | 100   | -2                           | -20,0 |
| з них:                                |         |       |         |       |         |       |                              |       |
| – з вищою освітою                     | 8       | 80,00 | 7       | 77,78 | 6       | 75,00 | -2                           | -20,0 |
| – з середньою спеціальною і технічною | 2       | 20,00 | 2       | 22,22 | 2       | 25,00 | 0                            | 0     |
| – з середньою загальною освітою       | 0       | 0,00  | 0       | 0,00  | 0       | 0,00  | -                            | -     |

В структурі персоналу за освітою на протязі всього аналізованого періоду найбільшу частку займали працівники з вищою освітою. Їх частка у 2016 році становить 80% або 8 чоловік, у 2017 році – 77,78% або 7 чоловік, у 2018 році – 75% або 6 чоловік.

Персонал організації знаходиться у постійному русі, внаслідок найму одних працівників і звільнення інших. Процес оновлення колективу за рахунок вибуття одних і найму інших називається змінністю персоналу. Кількісні показники руху персоналу представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8–Показники руху персоналу ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| Показники                                     | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення, +/- |              |
|---|---------|---------|---------|-----------------|--------------|
|   |         |         |         | 2017 до 2016    | 2018 до 2017 |
| Прийнято на підприємство (чол.)               | 0       | 0       | 0       | 0               | 0            |
| Вибуло з підприємства (чол.). у т.ч.:         | 1       | 1       | 1       | 0               | 0            |
| – з причин скорочення штату                   | 0       | 0       | 0       | 0               | 0            |
| – за власним бажанням                         | 1       | 1       | 1       | 0               | 0            |
| Середньооблікова чисельність працюючих (чол.) | 10      | 9       | 8       | -1              | -1           |
| Коефіцієнти:                                  |         |         |         |                 |              |
| – обороту з приймання                         | 0,00    | 0,00    | 0,00    | 0               | 0            |
| – обороту зі звільнення                       | 0,10    | 0,11    | 0,12    | 0,01            | 0,01         |
| – плинності                                   | 0,10    | 0,11    | 0,12    | 0,01            | 0,01         |

Аналіз продуктивності праці розрахований по чистому доходу ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» свідчить про зростання продуктивності праці у 2018 році: середньорічний виробіток одного працівника збільшився на 10,1 тис. грн. порівняно з рівнем 2016 року.

Підприємство відноситься до підприємств нестационарної торгівлі. Торгівля ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» реалізується в наступних формах: електронна торгівля, торгівля за каталогами, проспектами, буклетами (посилкова торгівля) і т. д.

Рівень продуктивності праці на підприємстві наведено в табл. 2.9.

Електронна торгівля поєднує роздрібний та оптовий характер, зумовлює створення віртуального Інтернет-магазину. Вигідність організації такої торгівлі полягає в тому, що покупцеві надається можливість придбати товар, не виходячи з будинку або офісу.

Інструментами продажів торгівлі за каталогами (проспектами, буклетами) є друковані видання, в яких представлені фотознімки. До каталогів додаються купонні книжки або вкладиші, які заповнюються покупцем і направляються продавцю, також може бути передбачена можливість замовлення товару по телефону.



Таблиця 2.9 – Рівень продуктивності праці на підприємстві ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| Показник  | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р.  | Відхилення, +/- |              |
|---|---------|---------|----------|-----------------|--------------|
|   |         |         |          | 2017 до 2016    | 2018 до 2017 |
| Чистий дохід підприємства, тис. грн.                                      | 12572,6 | 17702   | 30476,8  | 5129,4          | 12774,8      |
| Середньооблікова чисельність персоналу, чол.                              | 10      | 9       | 8        | -1              | -1           |
| Загальна кількість людино-днів, відпрацьованих всіма працівниками         | 2420    | 2178    | 1936     | -242            | -242         |
| Середньорічний виробіток продукції на одного працівника, тис. грн. / чол. | 1257,26 | 1966,89 | 3809,60  | 709,629         | 1842,71      |
| Середньомісячний виробіток продукції одним робітником, тис. грн. / чол.   | 104,77  | 163,91  | 317,47   | 59,1357         | 153,559      |
| Середньоденний виробіток продукції одним працівником, грн. / чол.         | 4989,13 | 7805,11 | 15117,46 | 2815,99         | 7312,35      |

У ході товарних відносин між продавцем та покупцем виникають два господарські процеси – реалізації та придбання. Таким чином, постійно забезпечується кругообіг запасів та грошових коштів. Господарські процеси ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за функціональною ознакою поділяються на: процес постачання (надходження), процес зберігання, процес внутрішнього переміщення, процес реалізації. Це дає можливість стверджувати, що торгівля охоплює загальний ланцюг, який поєднує процеси торгівлі та виробництва. Тобто взаємопов'язані торговельні й технологічні операції складають торговельно-технологічний процес.

Структура торговельно-технологічного процесу, послідовність операцій ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» зображено на рис. 2.2.



Рис. 2. 2 – Схема торговельно-технологічного процесу ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»

На якість торговельного обслуговування істотний вплив мають операції з підготовки товарів до реалізації їх покупцям. До них відносять: доставку товарів у зону приймання; розвантаження транспортних засобів; приймання товарів за кількістю та якістю; доставку в зону зберігання, підготовки до продажу.

Для того щоб забезпечити високий рівень обслуговування покупців, ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» постійно вивчає попит, який є підставою для складання заявок на завезення товарів; проводить приймання товарів

тільки відповідної якості; створює умови для зберігання товарів і підготовки їх до продажу.

Найбільш відповідальну частину торговельно-технологічного процесу становлять операції з обслуговування покупців, до яких належать: зустріч покупця; пропозиція товарів; відбір товарів покупцями; розрахунок за відібрані товари; надання покупцям додаткових послуг.

На цій стадії торговельно-технологічного процесу виникають міжособистісні психологічні контакти, які відображають складні економічні відносини, пов'язані з купівлею-продажем товарів.

Третя частина торговельно-технологічного процесу включає виконання операцій, пов'язаних з додатковим обслуговуванням покупців. Вони спрямовані на надання їм різноманітних послуг, пов'язаних з придбанням товарів.

Цінова політика ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» напряму залежить від багатьох факторів, як зовнішніх так і внутрішніх. Внутрішні чинники відображають обмеження при прийнятті підприємством окремих рішень щодо здійснення цінової політики. Зовнішні фактори становлять можливості щодо обрання підприємством певної цінової стратегії та тактики.

При розрахунку вільної ціни на товари ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» використовує інформацію щодо пропозиції та попиту; собівартості товарів; середньо ринкових цінах на товари; платоспроможності покупців.

Мінімальною ціною товару є ціна, що покриває всі витрати підприємства. Подальше формування ціни на товари напряму залежить від цілей, що переслідуються ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна». Це може бути одержання максимального прибутку, завоювання ринку, швидке одержання прибутку й ін.

Необхідно відмітити, що предметом цінової політики підприємства виступає не ціна товару в цілому, а лише один з її елементів - торгівельна націнка. Її підприємство формує самостійно, враховуючи при цьому рівень ціни виробника, кон'юнктуру ринку та умови господарської діяльності.

Торгівельна націнка встановлюється у відсотках, і саме за її рахунок покриваються витрати, пов'язані із продажем товару, а також формується прибуток ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Цінова політика – це загальні принципи, яких дотримується ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» при встановленні цін (рис. 2.3).

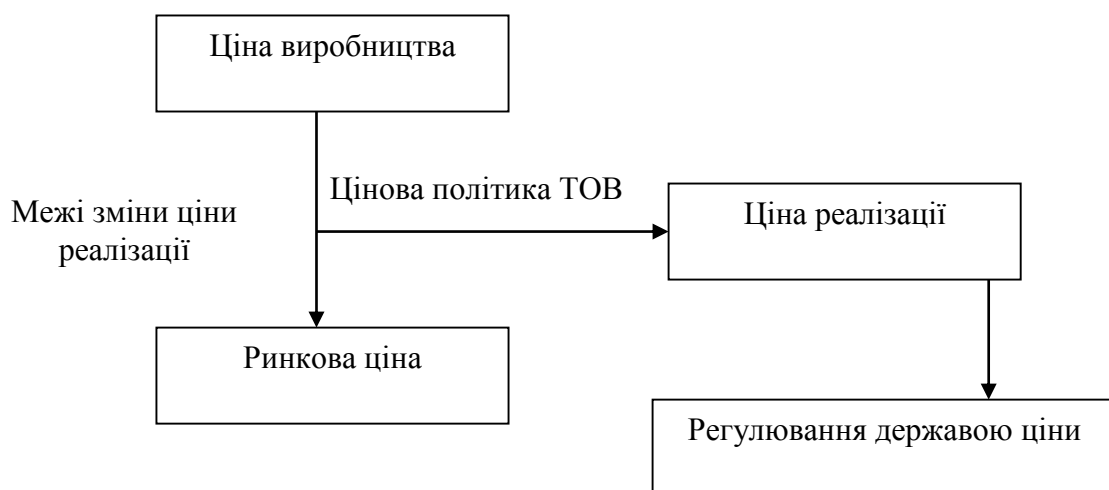


Рис. 2.3 –Формування цінової політики ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна»

Стратегічними орієнтирами щодо успішного рішення основних завдань торгівельної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» є захоплення максимально можливої частки свого ринкового сегмента та одержання ефективного обсягу прибутку. У даному випадку визначаємо, що основними завданнями цінової політики ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» є регулювання товарних цін і їх зміна залежно від ринкової ситуації.

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 роки (табл. 2.10) показав, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. збільшилася на 5129,4 тис. грн. або на 40,8% і склав 17 702 тис. грн.

У 2018 році в порівнянні з 2017 р. дохід (виручка) від реалізації продукції збільшився на 12 774,8 тис. грн. або на 72,17% і склав 30 476,8 млн. грн..

Таблиця 2.10 – Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр., тис. грн.

| № п/п | Показник  | 2016    | 2017    | 2018    | 2017 до 2016 |                | 2018 до 2017 |                |
|-------|---|---------|---------|---------|--------------|----------------|--------------|----------------|
|       |   |         |         |         | абс. відх.   | відн. відх., % | абс. відх.   | відн. відх., % |
| 1     | Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції   | 12572,6 | 17702   | 30476,8 | 5129,4       | 40,80          | 12774,8      | 72,17          |
| 2     | Собівартість реалізації продукції                 | 10223,8 | 13068,9 | 24452,7 | 2845,1       | 27,83          | 11383,8      | 87,11          |
| 3     | Валовий прибуток від реалізації (р.1 - р.2)       | 2348,8  | 4633,1  | 6024,1  | 2284,3       | 97,25          | 1391         | 30,02          |
| 4     | Інші операційні витрати                           | 2530,2  | 4737,5  | 5591,4  | 2207,3       | 87,24          | 853,9        | 18,02          |
| 5     | Інші операційні доходи                            | 533     | 444,2   | 168,4   | -88,8        | -16,66         | -275,8       | -62,09         |
| 6     | Прибуток від операційної діяльності (р.3+р.5-р.4) | 351,6   | 339,8   | 601,1   | -11,8        | -3,36          | 261,3        | 76,90          |
| 7     | Інші доходи                                       | 10,7    | 66,9    | 89,8    | 56,2         | 525,23         | 22,9         | 34,23          |
| 8     | Інші витрати                                      | 0       | 0       | 0       | 0            | 0              | 0            | 0              |
| 9     | Прибуток від звичайної діяльності (р.6+р.7-р.8)   | 362,3   | 406,7   | 690,9   | 44,4         | 12,26          | 284,2        | 69,88          |
| 10    | Податок на прибуток                               | 65,4    | 73,2    | 124,6   | 7,8          | 11,93          | 51,4         | 70,22          |
| 11    | Чистий прибуток (р.9-р.10)                        | 296,9   | 333,5   | 566,3   | 36,6         | 12,33          | 232,8        | 69,81          |

Собівартість реалізованої продукції у 2017 році в порівнянні з 2016 роком також збільшилася на 2 845,1 тис. грн. або на 27,83%. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком відбулося зростання собівартості реалізованої продукції на 11 383,8 тис. грн. або на 87,11%.

Таким чином, валовий прибуток ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшився на 2 284,3 тис. грн. (або на 97,25%), а у 2018 році в порівнянні з 2017 роком збільшився ще на 1 391 тис. грн. (або на 30,02%).

В результаті своєї діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2016 році отримала чистий прибуток у розмірі 296,9 тис. грн., у 2017 році – 333,5 тис. грн., у 2018 році – 566,3 тис. грн.. Таким чином, ми спостерігаємо тенденцію стійкого зростання підприємства.

### **2.3. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності**

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» почнемо за аналізу активів підприємства.

Формування й аналіз необоротних та оборотних активів компанії за 2016 – 2018 роки представлено у таблицях 2.11 та 2.12.

Проведений аналіз таблиці 2.11 дозволяє нам зробити наступні висновки:

1) Сукупні активи підприємства за рік збільшилися на 31,38% або на 1 533,2 тис. грн.. Збільшення відбулося за рахунок зростання як оборотних активів на 1 446,9 тис. грн. або на 30,03%, так і необоротних активів на 86,3 тис. грн.. або на 127,85%.

2) Питома вага необоротних на початок звітного періоду становила 1,38% і збільшилася до 2,4% на кінець звітного періоду. Відповідно питома вага оборотних активів зменшилася з 98,62% до 97,6%. Таким чином, як на початок так і на кінець 2017р. структура активів ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» була легкою, що свідчить про мобільність майна підприємства.

3) Зростання оборотних активів відбулося за рахунок збільшення запасів на 70,98% або на 1 746,2 тис. грн.. Разом з тим, спостерігаємо зменшення дебіторської заборгованості на 28,64% або на 524,1 тис. грн.

Таблиця 2.11–Активи ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2017

рік, тис. грн.

| Стаття балансу                 | 2016 рік  |               | 2017 рік  |               | Зміни за звітний період             |                             |                       |                                |
|--------------------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------------|
|                                | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/ гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів в (гр.4 – гр.2) |
| а                              | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                           | 7                     | 8                              |
| <b>Актив</b>                   |           |               |           |               |                                     |                             |                       |                                |
| Майно разом                    | 4885,8    | 100           | 6419      | 100           | 1533,2                              | 31,38                       | 100                   | 0                              |
| 1 Необоротні активи            | 67,5      | 1,38          | 153,8     | 2,40          | 86,3                                | 127,85                      | 5,63                  | 1,02                           |
| 2 Оборотні активи              | 4818,3    | 98,62         | 6265,2    | 97,60         | 1446,9                              | 30,03                       | 94,37                 | -1,02                          |
| 2.1 Запаси                     | 2460,1    | 50,35         | 4206,3    | 65,53         | 1746,2                              | 70,98                       | 113,89                | 15,18                          |
| 2.2 Дебіторська заборгованість | 1829,8    | 37,45         | 1305,7    | 20,34         | -524,1                              | -28,64                      | -34,18                | -17,11                         |
| 2.3 Кошти та їх еквіваленти    | 462,6     | 9,47          | 703,4     | 10,96         | 240,8                               | 52,05                       | 15,71                 | 1,49                           |
| 2.4. Інші оборотні активи      | 65,7      | 1,34          | 49,8      | 0,78          | -15,9                               | -24,20                      | -1,04                 | -0,57                          |

Проведений аналіз табл. 2.12 дозволяє нам зробити наступні висновки:

1) Сукупні активи підприємства за 2018 рік збільшилися на 39,86% або на 2 558,9 тис. грн.. Зростання відбулося здебільшого за рахунок збільшення оборотних активів на 40,69% або на 2 549,1 тис. грн.. Необоротні активи підприємства збільшилися на 9,8 тис. грн.. або на 6,37%.

2) Питома вага необоротних на початок звітної періоду становила 2,4% і зменшилася до 1,82% на кінець звітної періоду. Відповідно питома вага оборотних активів зросла з 97,6% до 98,18%. Таким чином, як на початок так і на кінець 2018р. структура активів ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» була легкою, що свідчить про мобільність майна підприємства.

3) Зростання оборотних активів відбулося за рахунок збільшення грошових коштів на 8,3% або на 58,4 тис. грн., дебіторської заборгованості на 18,47% або на 241,1 тис. грн. та запасів на 51,73% або на 2 175,9 тис. грн..

Таблиця 2.12–Активи ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2017 – 2018

рік, тис. грн.

| Стаття балансу                 | 2017 рік  |               | 2018 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                               |
|--------------------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------------|
|                                | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів (гр.4 – гр. 2) |
| а                              | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                             |
| <b>Актив</b>                   |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                               |
| Майно разом                    | 6419      | 100           | 8977,9    | 100           | 2558,9                              | 39,86                      | 100,00                | 0                             |
| 1 Необоротні активи            | 153,8     | 2,40          | 163,6     | 1,82          | 9,8                                 | 6,37                       | 15,98                 | -0,57                         |
| 2 Оборотні активи              | 6265,2    | 97,60         | 8814,3    | 98,18         | 2549,1                              | 40,69                      | 102,06                | 0,57                          |
| 2.1 Запаси                     | 4206,3    | 65,53         | 6382,2    | 71,09         | 2175,9                              | 51,73                      | 129,76                | 5,56                          |
| 2.2 Дебіторська заборгованість | 1305,7    | 20,34         | 1546,8    | 17,23         | 241,1                               | 18,47                      | 46,32                 | -3,11                         |
| 2.3 Кошти та їх еквіваленти    | 703,4     | 10,96         | 761,8     | 8,49          | 58,4                                | 8,30                       | 20,83                 | -2,47                         |
| 2.4. Інші оборотні активи      | 49,8      | 0,78          | 123,5     | 1,38          | 73,7                                | 147,99                     | 371,24                | 0,60                          |

Оцінку ефективності використання оборотних та необоротних активів ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» проведемо за допомогою аналізу показників ділової активності (табл. 2.13).

Ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.

З табл. 2.13 ми бачимо, що в 2016 році значення показника оборотності активів становило 2,57. Це означає, що за допомогою використання кожної гривні активів було вироблено продукції на суму 2,57 гривні. В 2017 році значення показника зростає і кожна вкладена в активи гривня дозволила отримати 2,76 гривень виручки. А у 2018 році кожна вкладена в активи гривня дозволила вже отримати 3,39 гривень виручки. Тобто зростає ефективність використання активів.



Таблиця 2.13 - Показники ділової активності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник  | 2016   | 2017   | 2018   | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|---|--------|--------|--------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |   |        |        |        | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Оборотність активів (оборотів)                                | 2,57   | 2,76   | 3,39   | 0,18        | 7,17           | 0,64        | 23,09          |
| 2     | Фондовіддача  | 186,26 | 115,10 | 186,29 | -71,16      | -38,21         | 71,19       | 61,85          |
| 3     | Коефіцієнт оборотності обігових коштів (оборотів)             | 2,61   | 2,83   | 3,46   | 0,22        | 8,28           | 0,63        | 22,38          |
| 4     | Період одного обороту обігових коштів (днів)                  | 137,97 | 127,41 | 104,12 | -10,55      | -7,65          | -23,30      | -18,28         |
| 5     | Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)                     | 4,16   | 3,11   | 3,83   | -1,05       | -25,24         | 0,72        | 23,32          |
| 6     | Період одного обороту запасів (днів)                          | 86,62  | 115,87 | 93,96  | 29,24       | 33,76          | -21,91      | -18,91         |
| 7     | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оборотів) | 6,87   | 13,56  | 19,70  | 6,69        | 97,31          | 6,15        | 45,33          |
| 8     | Період погашення дебіторської заборгованості (днів)           | 52,39  | 26,55  | 18,27  | -25,84      | -49,32         | -8,28       | -31,19         |
| 9     | Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів)           | 5,16   | 4,24   | 4,86   | -0,93       | -17,98         | 0,62        | 14,66          |
| 10    | Період погашення кредиторської заборгованості (днів)          | 129,26 | 136,57 | 92,55  | 7,31        | 5,66           | -44,02      | -32,24         |
| 11    | Період операційного циклу (днів)                              | 139,02 | 142,42 | 112,23 | 3,40        | 2,45           | -30,19      | -21,20         |
| 12    | Період фінансового циклу (днів)                               | 9,76   | 5,85   | 19,68  | -3,91       | -40,06         | 13,83       | 236,50         |
| 13    | Коефіцієнт оборотності власного капіталу                      | 15,19  | 15,24  | 17,64  | 0,06        | 0,36           | 2,40        | 15,73          |

Щодо показника фондовіддачі, то він вказує на те, що в 2016 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 186,26 грн. виручки. В 2017 році ефективність використання виробничих і збутових основних засобів зменшується до рівня 115,10 грн., що пов'язано із введенням в

експлуатацію нових основних фондів. У 2018 році цей показник склав вже 186,29 грн., що більше показника 2016 року.

В 2016 році оборотні активи здійснили 2,61 обороти. В 2017 році спостерігається збільшення показника на 0,22 обороти, тобто наявні оборотні активи використовуються більш ефективно. В 2018 році спостерігається ще зростання показника на 0,63 обороти до рівня 3,83 обороти.

Відповідно при збільшенні оборотності середній термін обороту скорочується. Якщо на початок 2017 року значення показника одного обороту оборотних активів становить 137,97 днів, то на кінець 2018 року – 104,12 днів.

В 2016 році запаси здійснили 4,16 оборотів. Якщо коефіцієнт значно перевищує середньогалузеві норми, то це створює ризик, пов'язаний з недостатнім розміром запасів, наслідком якого буде зниження обсягу виручки від реалізації. Занадто високий коефіцієнт може бути ознакою нестачі вільних коштів і сигналом про можливу неплатоспроможність підприємства. Нормальне значення коефіцієнта може коливатися для різних сфер бізнесу від 4 до 8. В 2017 році значення показника зменшується на 1,05 обороти у порівнянні з попереднім роком. Це вказує на погіршення ефективності управління запасами. В 2018 році продовжується тенденція до збільшення даного показника – 3,83 оборотів на кінець 2018 року.

Відповідно при сповільненості оборотності запасів середній термін обороту збільшується. Якщо у 2016 році значення показника одного обороту запасів становить 86,62 днів, то на кінець 2018 року – 93,96 днів.

Оборотність дебіторської заборгованості в 2016 році склала 6,87 обороти, тобто протягом 2016 року дебіторська заборгованість здійснила майже 7 оборотів. В 2017 році значення показника зростає до 13,56 обороти. Це вказує на покращення ефективності управління дебіторською заборгованістю. В 2018 році тенденція залишається незмінною і на кінець досліджуваного періоду дебіторська заборгованість здійснила 19,7 оборотів.

Відповідно в 2017 році зменшується середній термін обороту дебіторської заборгованості на 25,84 днів, а в 2018 році - на 8,28 днів. На кінець досліджуваного періоду значення показника становило 18,27 днів.

Період обороту кредиторської заборгованості в 2016 році склав 129,26, тобто в середньому протягом 2016 року кредиторська заборгованість здійснила оборот за 130 днів. В 2017 році значення показника зростає на 7,31 дня. Це вказує на погіршення ефективності управління кредиторською заборгованістю. В 2018 році спостерігається зменшення даного показника і на кінець досліджуваного періоду кредиторська заборгованість здійснювала один оборот майже за 92,55 днів.

В цілому, з проведеного аналізу можна зробити висновок, що ділова активність ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» в аналізованому періоді покращилася.

Аналіз формування фінансових ресурсів характеризує їх структуру, особливості залучення та види джерел, які використовує підприємство в процесі фінансової діяльності. У свою чергу, даний напрям аналізу поділяється на аналіз формування як власних, так і позикових фінансових ресурсів підприємства.

В табл. 2.14 та 2.15 представлено динаміку та структуру фінансових ресурсів ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Проведений аналіз таблиці 2.14 дозволяє нам зробити наступні висновки:

1) Фінансові ресурси підприємства за рік збільшилися на 31,38% або на 1 533,2 тис. грн.. Збільшення відбулося за рахунок зростання як власних ресурсів на 333,5 тис. грн. або на 31,38%, так позикового капіталу на 1199,7 тис. грн.. або на 29,56%.

2) Питома вага власного капіталу на початок звітного періоду становила 16,94% і збільшилася до 18,09% на кінець звітного періоду. Відповідно питома вага позикового капіталу зменшилася з 83,06% до 81,91%. Таким чином, підприємство залежить від зовнішнього фінансування.

Таблиця 2.14 – Фінансові ресурси ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2017 рік, тис. грн.

| Стаття балансу   | 2016 рік  |               | 2017 рік  |               | Зміни за звітний період             |                             |                       |                                 |
|--|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|---------------------------------|
|  | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/ гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів в (гр.4 – гр. 2) |
| а  | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                           | 7                     | 8                               |
| <b>Пасив</b>   |           |               |           |               |                                     |                             |                       |                                 |
| Фінансові ресурси разом                                  | 4885,8    | 100           | 6419      | 100           | 1533,2                              | 31,38                       | 100                   | 0                               |
| 1 Власний капітал  | 827,8     | 16,94         | 1161,3    | 18,09         | 333,5                               | 40,29                       | 21,75                 | 1,15                            |
| 1.1. Статутний капітал                                   | 40        | 0,82          | 40        | 0,62          | 0                                   | 0,00                        | 0,00                  | -0,20                           |
| 1.2. Нерозподілений прибуток                             | 787,8     | 16,12         | 1121,3    | 17,47         | 333,5                               | 42,33                       | 21,75                 | 1,34                            |
| 2 Позиковий капітал                                      | 4058      | 83,06         | 5257,7    | 81,91         | 1199,7                              | 29,56                       | 78,25                 | -1,15                           |
| 2.2.1 Довгострокові зобов'язання                         | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                           | 0,00                  | 0,00                            |
| 2.2.2 Короткострокові кредити та позики                  | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                           | 0,00                  | 0,00                            |
| 2.2.3 Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання | 4058      | 83,06         | 5257,7    | 81,91         | 1199,7                              | 29,56                       | 78,25                 | -1,15                           |

3) Позиковий капітал підприємства складається лише з поточних зобов'язань. Довгострокові та короткострокові кредити та позики підприємство не використовує.

Проведений аналіз табл. 2.15 дозволяє нам зробити наступні висновки:

1) Фінансові ресурси підприємства за рік збільшилися на 39,86% або на 2558,9 тис. грн.. Збільшення відбулося за рахунок зростання як власних ресурсів на 566,3 тис. грн. або на 48,76%, так і позикового капіталу на 1992,6 тис. грн.. або на 50,5%.

2) Питома вага власного капіталу на початок звітного періоду становила 18,09% і збільшилася до 19,24% на кінець звітного періоду. Відповідно питома вага позикового капіталу зменшилася з 81,91% до 80,76%. Таким чином,

підприємство залежить від зовнішнього фінансування. Але спостерігається тенденція до зменшення цієї залежності.

3) Позиковий капітал підприємства складається лише з поточних зобов'язань. Довгострокові та короткострокові кредити та позики підприємство не використовує.

Таблиця 2.15 – Фінансові ресурси ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2017 – 2018 рік, тис. грн.

| Стаття балансу   | 2017 рік  |               | 2018 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                                |
|--|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|--------------------------------|
|  | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів в (гр.4 – гр.2) |
| а  | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                              |
| <b>Пасив</b>   |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                                |
| Фінансові ресурси разом                                  | 6419      | 100           | 8977,9    | 100           | 2558,9                              | 39,86                      | 100                   | 0                              |
| 1 Власний капітал  | 1161,3    | 18,09         | 1727,6    | 19,24         | 566,3                               | 48,76                      | 22,13                 | 1,15                           |
| 1.1. Статутний капітал                                   | 40        | 0,62          | 40        | 0,45          | 0                                   | 0,00                       | 0,00                  | -0,18                          |
| 1.2. Нерозподілений прибуток                             | 1121,3    | 17,47         | 1687,6    | 18,80         | 566,3                               | 50,50                      | 22,13                 | 1,33                           |
| 2 Позиковий капітал                                      | 5257,7    | 81,91         | 7250,3    | 80,76         | 1992,6                              | 37,90                      | 77,87                 | -1,15                          |
| 2.2.1 Довгострокові зобов'язання                         | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                           |
| 2.2.2 Короткострокові кредити та позики                  | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                           |
| 2.2.3 Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання | 5257,7    | 81,91         | 7250,3    | 80,76         | 1992,6                              | 37,90                      | 77,87                 | -1,15                          |

Фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності, які характеризують можливість повного і своєчасного розрахунку по короткострокових зобов'язаннях перед кредиторами. Аналіз платоспроможності й ліквідності є важливим не тільки для підприємства, але й для зовнішніх інвесторів.

Важливим показником ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності Каб, що характеризує негайну здатність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства і короткотермінових фінансових вкладень до суми короткотермінових (поточних) зобов'язань. Значення Каб є достатнім у межах 0,2 -:- 0,35, а менше 0,2 – це зовнішня ознака неплатоспроможності.

Коефіцієнти абсолютної ліквідності підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» свідчать про відсутність грошових коштів та їх еквівалентів для покриття короткострокових зобов'язань у 2016 – 2018 роках: 2016 рік – Каб = 0,11; 2017 рік – Каб = 0,13; 2018 рік – Каб = 0,11 (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Показники ліквідності (платоспроможності) ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник                                   | Норм. знач. | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|--|-------------|------|------|------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |  |             |      |      |      | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) | >1          | 1,19 | 1,19 | 1,22 | 0,00        | 0,36           | 0,02        | 2,02           |
| 2     | Коефіцієнт швидкої ліквідності             | 0,6-0,8     | 0,58 | 0,39 | 0,34 | -0,19       | -32,61         | -0,06       | -14,34         |
| 3     | Коефіцієнт абсолютної ліквідності          | 0,2-0,35    | 0,11 | 0,13 | 0,11 | 0,02        | 17,36          | -0,03       | -21,46         |

Ще одним з важливих коефіцієнтів аналізу ліквідності є Кзаг (пот) – коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності, що показує, в якій мірі оборотні активи підприємства достатні для задоволення поточних зобов'язань. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 1.

Коефіцієнт покриття підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» свідчить про те, що на протязі аналізованого періоду підприємство мало

можливості погасити в повному обсязі свої поточні зобов'язання перед кредиторами: у 2016 році Кзаг (пот) = 1,19, у 2017 році Кзаг (пот) = 1,19, у 2018 році Кзаг (пот) = 1,22.

Оцінка фінансової стійкості є важливим показником фінансового стану будь-якого підприємства, адже цей показник характеризує стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність та може вчасно розраховуватись за своїми боргами та зобов'язаннями.

До оцінки фінансової стійкості підприємства є безліч підходів, які враховують свої особливості та різний набір показників. Нами було досліджено два підходи: аналіз абсолютних показників фінансової стійкості та аналіз відносних показників фінансової стійкості.

Для цього нами було виділено ряд показників, які найбільш повно дозволяють визначити рівень фінансової стійкості, характеризують структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, та незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр. наведено у табл. 2.17.

Наявність власних оборотних коштів дозволяє підприємству проводити гнучку фінансову політику. Також знижується потреба в позикових коштах, у тому числі і короткострокових, що позитивно впливає на фінансову стійкість. В 2016 році значення показника становило 760,3 тис. грн... В 2017 році значення показника збільшується до 1 007,5 тис. грн. На кінець періоду спостерігаємо зростання значення показника до 1 564 тис. грн. або на 55,24%.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Нормативним значенням є 0,1 та вище. У випадку нижчого значення необхідно залучати додаткові кошти для покриття розривів у платіжному календарі. В 2016 та 2017 роках значення показника становить 0,16, тобто на кожну гривню оборотних коштів припадає 0,16 гривень власних оборотних коштів. В 2018 році значення показника складає 0,177.

Таблиця 2.17– Показники фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник   | 2016   | 2017    | 2018   | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|--|--------|---------|--------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |  |        |         |        | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Власні обігові кошти                                       | 760,30 | 1007,50 | 1564,0 | 247,20      | 32,51          | 556,50      | 55,24          |
| 2     | Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | 0,16   | 0,16    | 0,177  | 0,00        | 1,91           | 0,02        | 10,34          |
| 3     | Маневреність робочого капіталу                             | 3,24   | 4,17    | 4,08   | 0,94        | 29,03          | -0,09       | -2,26          |
| 4     | Маневреність власних обігових коштів                       | 0,61   | 0,70    | 0,49   | 0,09        | 14,75          | -0,21       | -30,23         |
| 5     | Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів | 0,31   | 0,24    | 0,245  | -0,07       | -22,50         | 0,01        | 2,31           |
| 6     | Коефіцієнт покриття запасів                                | 0,68   | 0,32    | 0,28   | -0,36       | -53,27         | -0,04       | -11,84         |
| 7     | Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)             | 0,17   | 0,18    | 0,192  | 0,01        | 6,78           | 0,01        | 6,36           |
| 8     | Коефіцієнт фінансової залежності                           | 5,90   | 5,53    | 5,20   | -0,37       | -6,35          | -0,33       | -5,98          |
| 9     | Коефіцієнт маневреності власного капіталу                  | 0,92   | 0,87    | 0,91   | -0,05       | -5,54          | 0,04        | 4,35           |
| 10    | Коефіцієнт концентрації позикового капіталу                | 0,83   | 0,82    | 0,81   | -0,01       | -1,38          | -0,01       | -1,41          |
| 11    | Коефіцієнт фінансової стабільності                         | 0,20   | 0,22    | 0,24   | 0,02        | 8,28           | 0,02        | 7,88           |
| 12    | Коефіцієнт фінансової стійкості                            | 0,17   | 0,18    | 0,19   | 0,01        | 6,78           | 0,01        | 6,36           |

Маневреність робочого капіталу – цей показник вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу у додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат.



Позитивним є зменшення значення показника. В 2016 році його значення становить 3,24, в 2017 р. – 4,17, в 2018 р. – 4,08.

Маневреність власних оборотних коштів свідчить про частку абсолютно ліквідних активів у власних оборотних коштах, які забезпечують свободу фінансового маневру. В 2016 році його значення становить 0,61, в 2017 р. – 0,70, в 2018 р. – 0,49.

Показник покриття запасів свідчить про те, скільки на одиницю коштів, вкладених в запаси, припадає в сукупності власних оборотних коштів, довго-і короткострокових зобов'язань. Значення нижче 1 свідчить про недостатність коштів для формування запасів. В 2016 році значення показника становить 0,68, в 2017 році – 0,32, в 2018 році – 0,28, тобто підприємство на протязі аналізованого періоду мало проблеми з формуванням запасів.

Коефіцієнт фінансової незалежності вказує, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Нормативним значенням показника є 0,4 – 0,6. Нижче значення свідчить про високий рівень фінансових ризиків, а вище може означати не повне використання потенціалу (у випадку додатного показника ефективну фінансового левериджу). В 2016 році частка власного капіталу становила 0,17, в 2017 р. – 0,18, в 2018 р. – 0,19. Отже, ми бачимо, що на протязі аналізованого періоду цей показник не відповідає нормативним значенням.

Коефіцієнт фінансової залежності зворотний показнику автономії. Нормативне значення 1,66 – 2,5. В 2016 році на кожну гривню власних коштів припадає 5,90 грн. пасивів, в 2017 році – 5,53 грн., в 2018 році – 5,20 грн.. Таким чином, на протязі аналізованого періоду коефіцієнт фінансової залежності не відповідає нормативним значенням.

Показник фінансової стійкості свідчить про забезпеченість заборгованості власними засобами, а нормативним значенням є одиниця. Перевищення власними коштами позикових свідчить про фінансову стійкість підприємства. Отже, з табл. 4.2 ми бачимо, що на протязі 2016 – 2018 рр.

показник фінансової стабільності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» не відповідав нормативному значенню.

Таким чином, з проведеного аналізу можна зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» можна охарактеризувати як задовільний. Далі побудуємо таблицю з абсолютними показниками фінансової стійкості (табл.2.18).

Таблиця 2.18–Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018, тис. грн.

| №  | Показники  | Рік            |                |                | Відхилення: +,-<br>2018 до |         |
|----|--|----------------|----------------|----------------|----------------------------|---------|
|    |  | 2016           | 2017           | 2018           | 2016                       | 2018    |
| 1  | Вартість власного капіталу   | 827,8          | 1161,3         | 1727,6         | 899,8                      | 566,3   |
| 2  | Вартість необоротних активів   | 67,5           | 153,8          | 163,6          | 96,1                       | 9,8     |
| 3  | Наявність власних оборотних коштів (р.1 – р.2)   | 760,3          | 1007,5         | 1564           | 803,7                      | 556,5   |
| 4  | Сума довгострокових зобов'язань підприємства   | 0              | 0              | 0              | 0                          | 0       |
| 5  | Наявність власного капіталу та довгострокових зобов'язань (р.1 + р.4 – р.2)                  | 760,3          | 1007,5         | 1564           | 803,7                      | 556,5   |
| 6  | Короткострокові кредити банків   | 0              | 0              | 0              | 0                          | 0       |
| 7  | Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат (р.1 + р.4 + р.6 – р.2)        | 760,3          | 1007,5         | 1564           | 803,7                      | 556,5   |
| 8  | Сума запасів та витрат   | 2460,1         | 4206,3         | 6382,2         | 3922,1                     | 2175,9  |
| 9  | Надлишок або нестача власних оборотних коштів для формування запасів та витрат (р.3 – р.8)   | -1699,8        | -3198,8        | -4818,2        | -3118,4                    | -1619,4 |
| 10 | Надлишок або нестача довгострокового капіталу для покриття запасів та витрат (р.5 – р.8)     | -1699,8        | -3198,8        | -4818,2        | -3118,4                    | -1619,4 |
| 11 | Надлишок або нестача загальної суми основних джерел формування запасів та витрат (р.7 – р.8) | -1699,8        | -3198,8        | -4818,2        | -3118,4                    | -1619,4 |
| 12 | Тип фінансової стійкості   | Критичний стан | Критичний стан | Критичний стан | -                          | -       |

На основі обчисленого трикомпонентного показника фінансової стійкості нами було визначено типи фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» протягом аналізованого періоду 2016 – 2018 років.

Протягом аналізованого періоду фінансова стійкість ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» відповідає критичному фінансовому стану. При критичному фінансовому стані підприємство не в змозі формувати всі запаси і витрати за рахунок нормальних джерел фінансування і знаходиться на межі банкрутства.

Головним із шляхів покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства – явних та прихованих. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Щоб поліпшити фінансовий стан підприємства необхідно систематично проводити аналіз фінансів підприємства та усунути наявні недоліки. Можна запропонувати наступні шляхи покращення фінансового стану: адаптувати методики аналізу до потреб підприємств; розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ТІСКО УКРАЇНА»

#### **3.1. Напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна»**

Одним із способів підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» є пошук нових ринків збуту, а саме вихід на зовнішні ринки. На нашу думку, основною стратегічною ціллю підприємства повинно бути вихід на ринок Румунії та Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ).

Однією з причин обрання саме контрагентом Румунію, була відносно невелика відстань від Румунії до України, що набуває особливого значення з-за великої партії поставки, що збільшує відносну долю транспортних витрат.

Перемога Дубая на виборах місця проведення виставки «Експо-2020» стала потужним поштовхом для розвитку інфраструктури та нерухомості ОАЕ. В країні започаткована практична реалізація проектів у сфері інфраструктури та нерухомості на суму 35 млрд. дол. США, у зв'язку з чим в країні очікується стрімке зростання попиту на металургійну продукцію. З точки зору логістики, в регіоні Перської затоки українська продукція поки конкурентоспроможна за рахунок більш низької собівартості та витрат на фрахт, які в період кризи знизились.

Отже, проведемо дослідження ринку Румунії.

Румунія розташована на південному сході Центральної Європи, на півночі Балканського півострова, у нижньому басейні Дунаю, має вихід до Чорного моря (рис. 3.1).



Рис. 3.1 – Географічне розташування Румунії

На заході північному заході Румунія межує з Угорщиною, на півночі і сході – з Україною та Республікою Молдова, на південному заході і сході - з Сербією, на півдні – з Болгарією.

Після Другої світової війни Румунія під керівництвом комуністичної партії почала перетворюватися з аграрної країни на індустріально-аграрну.

У 2016 році румунська економіка продовжувала зміцнюватися, незважаючи на зовнішню турбулентність. В перше на протязі тривалого часу як Румунія отримала членство в ЄС були повністю виконані вимоги конвергенції встановлені Маастрихтським договором. Крім того, в економіці продовжував спостерігатися прогрес відносно реальної конвергенції зі зростання ВВП, випереджаючи середні темпи зростання в Європейському Союзі.

У 2014 році румунський економіка зросла на 2,8%, піднімаючись все вище після падіння з початку глобальної фінансової кризи (рис. 3.2).

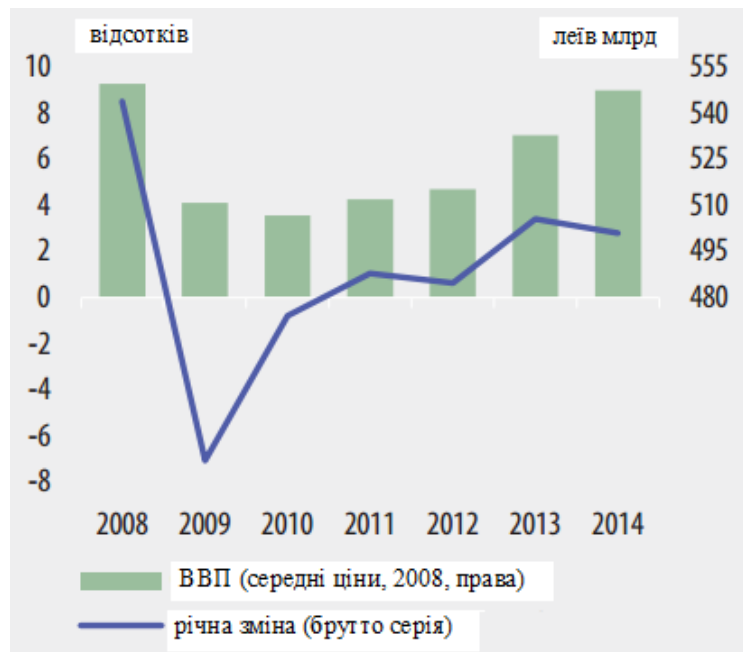


Рис. 3.2 – Динаміка ВВП Румунії за 2008 – 2014 роки [55]

Це відбулося, головним чином, завдяки відродженню внутрішнього попиту (рис. 3.3), приватного споживання зокрема, сильнішій побутовій купівельній спроможності (що впливає з номінального підвищення доходів від заробітної плати і пенсій, а також подальше зниження інфляції) і ослаблення умов кредитування в національній валюті.



Рис. 3.3– Динаміка попиту в Румунії за 2010 – 2014 роки [55]

На тлі вищезазначених подій, довіра споживача суттєво покращилася, наближаючись до докризового рівня. В цілому за рік, накопичення капіталу не забезпечило підкріплення зростання реального ВВП, особливо Н1, коли інвестиції в технології та нові будівельні роботи продовжували знижуватися. Хоча ознаки відновлення вже помітні під спільною впливу кількох факторів:

набуття чинності законодавства на безподаткове реінвестування доходів, низької вартості кредитування, а також поліпшення довіри з в економіці.

Проведене дослідження показало, що економіка Румунії показує стабільне зростання, що є досить важливим для підписання контракту, адже це є запорукою довгострокових відносин, а наявність порту Констанца на Чорному морі зменшує витрати на транспортування.

На рис. 3.4 наведено торгівельні індекси Румунії.



Рис. 3.4 – Динаміка торгівельних індексів Румунії [55]

Отже, участь Румунії в міжнародній торгівлі інтенсифікується з кожним роком. Під дією цього процесу економіка Румунії реструктуризується і стає все більш індустріалізованою, що є досить важливим для підписання контракту, оскільки в майбутньому це може призвести до збільшення поставки нашого експорту.

Динаміку виробництва та імпорту металургійної продукції в Румунії наведено у таблицях 3.1 та 3.2.

З таблиці 3.1 бачимо, що в аналізованому періоді в Румунії спостерігається тенденція до скорочення виробництва металургійної продукції. Так, виробництво «сирої» сталі за десять років зменшилося на 3 122 тис. т. або на 49,71%, виробництво сталених злитків – на 815 тис. т. або на 93,14%, виробництво гаряче прокатного прокату – на 2 720 тис. т. або на 51,27%, виробництво труб та арматури – на 641 тис. т. або на 100%, виробництво чавуну – на 2 467 тис. т. або на 60,2%.

Разом із тим, імпорт напівфабрикатів та виробів із сталі до Румунії в за десять років збільшився на 1 571 тис. т. або на 95,5%, імпорт гаряче прокатного прокату – на 761 тис. т. або на 194,13%, імпорт труб та арматури – на 183 тис. т. або на 145,24% (табл. 3.2).

Таким чином, з рисунку 3.5 можемо спостерігати тенденцію до скорочення власного виробництва металургійної продукції (з 86,74% до 59,83%) та збільшення імпорту (з 13,26% до 40,17%).

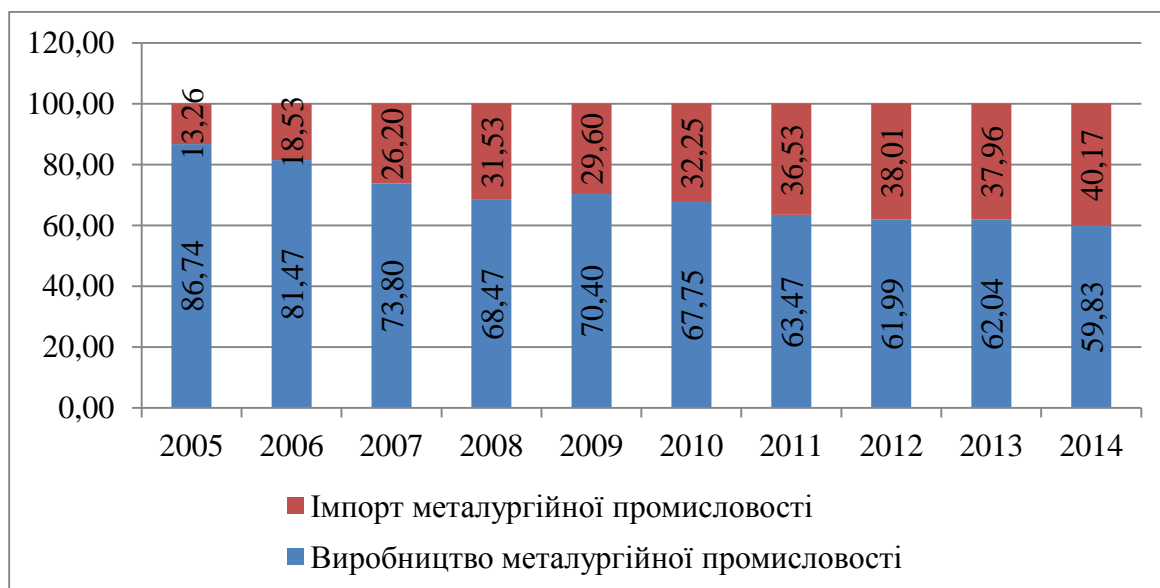


Рис. 3.5 – Структура румунського ринку металургійної продукції за 2005 – 2014 рр., %



Таблиця 3.1– Динаміка виробництва в Румунії металургійної продукції за 2005 – 2014рр., тис. т. [27]

| Види продукції                       | Роки |        |        |       |        |        |        |       |        |        |       | Відхилення 2014 до 2005 |  |
|--------------------------------------|------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|-------------------------|--|
|                                      | 2005 | 2006   | 2007   | 2008  | 2009   | 2010   | 2011   | 2012  | 2013   | 2014   | абс.  | відн.,%                 |  |
| «Сира» сталь                         | 6280 | 6266   | 6261   | 5035  | 2761   | 3721   | 3828   | 3292  | 2985   | 3158   | -3122 | -49,71                  |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 99,78  | 99,92  | 80,42 | 54,84  | 134,77 | 102,88 | 86,00 | 90,67  | 105,80 | -     | -                       |  |
| Стальні злитки                       | 875  | 693    | 86     | 59    | 85     | 106    | 137    | 90    | 85     | 60     | -815  | -93,14                  |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 79,20  | 12,41  | 68,60 | 144,07 | 124,71 | 129,25 | 65,69 | 94,44  | 70,59  | -     | -                       |  |
| Гарячекатаний прокат                 | 5305 | 5696   | 5730   | 4652  | 2862   | 3140   | 3420   | 2700  | 2410   | 2585   | -2720 | -51,27                  |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 107,37 | 100,60 | 81,19 | 61,52  | 109,71 | 108,92 | 78,95 | 89,26  | 107,26 | -     | -                       |  |
| Труби та арматура                    | 641  | 729    | 767    | 712   | 479    | 679    | 588    | 0     | 0      | 0      | -641  | -100,00                 |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 113,73 | 105,21 | 92,83 | 67,28  | 141,75 | 86,60  | 0,00  | 0,00   | 0,00   | -     | -                       |  |
| Чавун                                | 4098 | 3946   | 3923   | 2958  | 1575   | 1726   | 1593   | 1467  | 1604   | 1631   | -2467 | -60,20                  |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 96,29  | 99,42  | 75,40 | 53,25  | 109,59 | 92,29  | 92,09 | 109,34 | 101,68 | -     | -                       |  |

Таблиця 3.2– Динаміка імпорту в Румунію металургійної продукції за 2005 – 2014рр., тис. т. [27]

| Види продукції                       | Роки |        |        |        |       |        |        |        |       |        |      | Відхилення 14/05 |  |
|--------------------------------------|------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|------|------------------|--|
|                                      | 2005 | 2006   | 2007   | 2008   | 2009  | 2010   | 2011   | 2012   | 2013  | 2014   | абс. | відн.,%          |  |
| Напівфабрикати та вироби із сталі    | 1645 | 2436   | 3550   | 3685   | 2095  | 2770   | 3374   | 2930   | 2784  | 3216   | 1571 | 95,50            |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 148,09 | 145,73 | 103,80 | 56,85 | 132,22 | 121,81 | 86,84  | 95,02 | 115,52 | -    | -                |  |
| Стальні злитки                       | 448  | 633    | 916    | 758    | 108   | 455    | 771    | 329    | 226   | 303    | -145 | -32,37           |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 141,29 | 144,71 | 82,75  | 14,25 | 421,30 | 169,45 | 42,67  | 68,69 | 134,07 | -    | -                |  |
| Гарячекатаний прокат                 | 392  | 679    | 1176   | 1380   | 789   | 907    | 1041   | 1052   | 1031  | 1153   | 761  | 194,13           |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 173,21 | 173,20 | 117,35 | 57,17 | 114,96 | 114,77 | 101,06 | 98,00 | 111,83 | -    | -                |  |
| Труби та арматура                    | 126  | 184    | 256    | 311    | 211   | 218    | 271    | 259    | 258   | 309    | 183  | 145,24           |  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 146,03 | 139,13 | 121,48 | 67,85 | 103,32 | 124,31 | 95,57  | 99,61 | 119,77 | -    | -                |  |
| Чавун                                | 19   | 10     | 54     | 43     | 61    | 112    | 48     | 59     | 36    | 11     | -8   | -42,11           |  |

Далі проведемо дослідження ринку металургійної продукції ОАЕ.

Об'єднані Арабські Емірати – розташовані в північно-східній частині Аравійського півострова, омиваються водами Перської затоки, а на східному узбережжі – Оманською затокою Індійського океану (рис. 3.6).



Рис. 3.6 – Географічне розташування ОАЕ

Більшу частину території займає пустеля Руб-ель-Халі – найбільша у світі область, вкрита піском.

В 2015 році економіка ОАЕ постраждала від падіння цін на нафту, а також уповільнення китайської економіки, великого торгового партнера. Негативний вплив цих потрясінь частково згасається збільшенням диверсифікації економіки. В основі більш диверсифікованої структури експорту, чистий експорт мав все більший внесок в економічне зростання, створюючи збалансовану картину зростання, поряд з внутрішнім попитом. Внесок чистого експорту товарів і послуг до ВВП поступово збільшується з 6,5% в 2010 році до близько 20% в 2014 році (рис. 3.7).

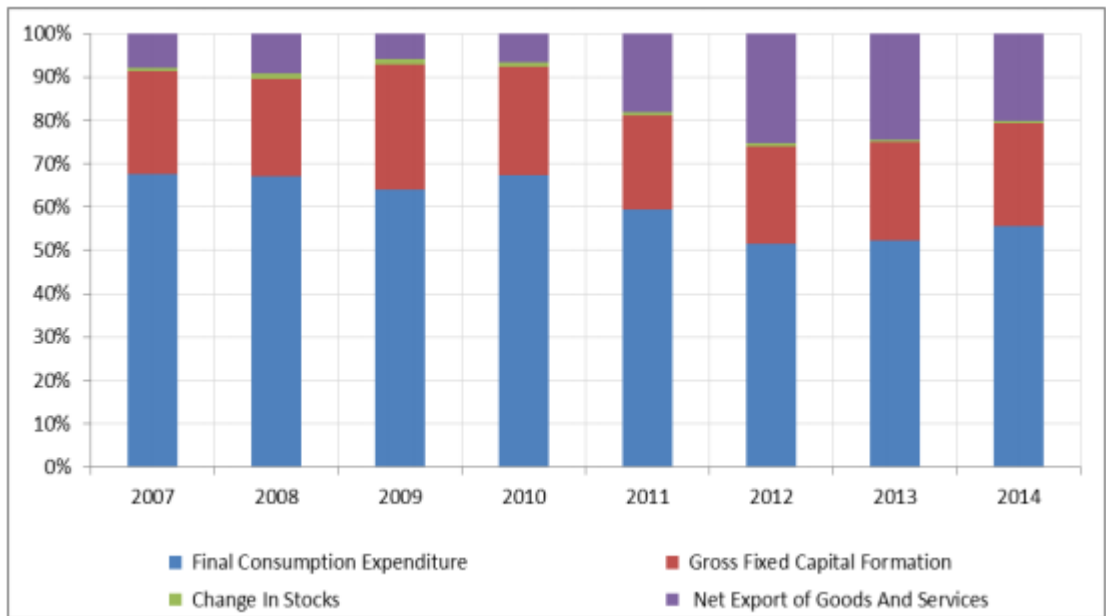


Рис. 3.7 – Структура ВВП ОАЕ у 2007 – 2014, у % від ВВП [40]

Згідно даних із звіту Центрального Банку ОАЕ, загальний реальний ВВП в 2017 році виріс на 3,4%, на відміну від зростання 4,0% в 2016 році (рис. 3.8). Що стосується не вуглеводневої економічної активності, реальне зростання не нафтового ВВП сповільнилося в 2015 році досягти темпів зростання на 3,7% в порівнянні з 5,5% в 2014 році.

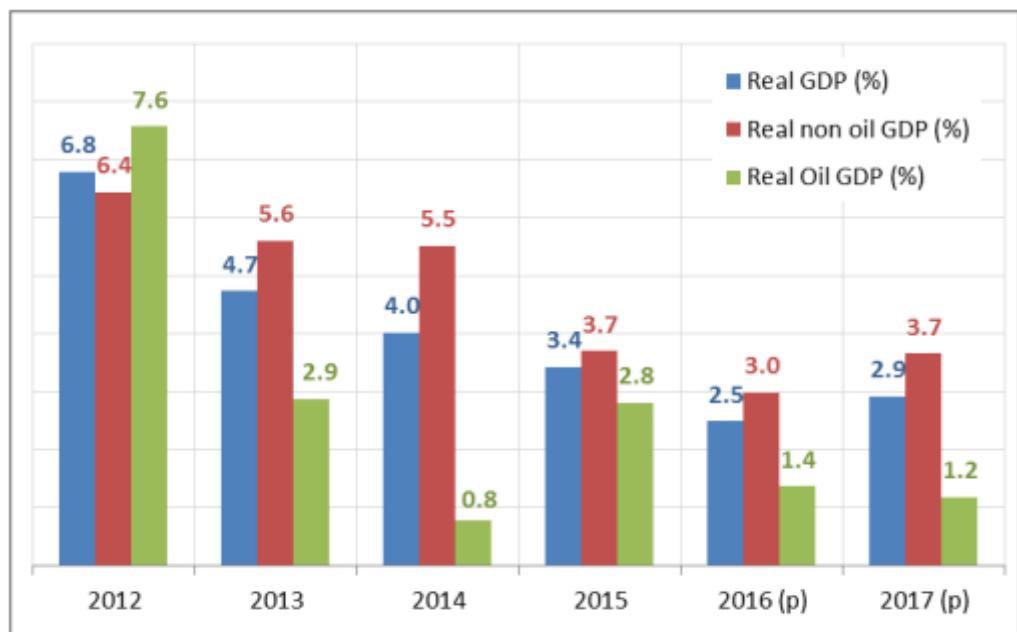


Рис. 3.8– Динаміка ВВП та економічної активності ОАЕ [40]

Індекс купівельної спроможності (PMI) та Дубайського економічного зростання (DET), показники економічної активності, на основі обстежень не нафтових економічного розвитку в приватному секторі в ОАЕ і Дубаї, відповідно, в 2017 році значно знизилися (рис. 3.9). У той час як абсолютне значення індексу лишається вище 50-порога протягом всього року, що свідчить про повільне зростання та позитивності в не нафтовому приватному секторі. DET має аналогічний тренд.

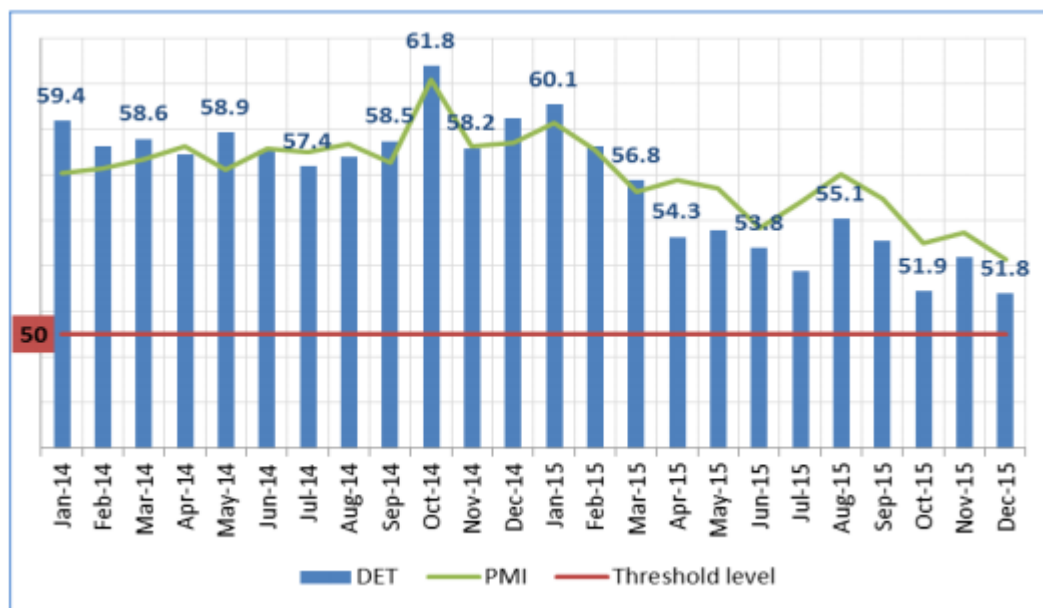


Рис. 3.9 – Господарська діяльність ненафтового сектору ОАЕ [40]

Індекс купівельної спроможності базується на п'яти окремих індексах з наступними ваговими коефіцієнтами: нові замовлення (30%), вихід (25%), зайнятість (20%), терміни поставок сировини (15%) та з куплених товарів (10%). Усі під індекси у 2017 році знизилися. В звітному році підприємства зменшили середні відпускні ціни на 1,4%, в спробі створити нові замовлення. У 2017 році в порівнянні з 2016 роком середній індекс нових замовлень знизився більш ніж на 8%. Крім того, під індекси середнього виробництва впав на 2,2%, а індекс зайнятості знизився приблизно на 1%, що відображає скорочення нових замовлень та знижувальний тиск на виробничі потужності.

Динаміку виробництва та імпорту металургійної продукції в ОАЕ наведено у таблицях 3.3 та 3.4.

Таблиця 3.3– Динаміка виробництва в ОАЕ металургійної продукції за 2005 – 2014рр., тис. т. [27]

| Види продукції                       | Роки |      |      |        |        |        |        |        |        |        | Відхилення 2014 до 2005 |         |
|--------------------------------------|------|------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------------|---------|
|                                      | 2005 | 2006 | 2007 | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | абс.                    | відн.,% |
| «Сира» сталь                         | 90   | 90   | 90   | 90     | 200    | 500    | 2000   | 2408   | 2878   | 2390   | 2300                    | 2555,56 |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 100  | 100  | 100    | 222,22 | 250    | 400    | 120,40 | 119,52 | 83,04  | -                       | -       |
| Стальні злитки                       | 0    | 0    | 0    | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0                       | 0       |
| Темп росту (до попереднього року), % | -    | -    | -    | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -                       | -       |
| Гарячекатаний прокат                 | 600  | 600  | 600  | 1460   | 1170   | 1580   | 1950   | 2156   | 2549   | 2765   | 2165                    | 360,83  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 100  | 100  | 243,33 | 80,14  | 135,04 | 123,42 | 110,56 | 118,23 | 108,47 | -                       | -       |
| Труби та арматура                    | 0    | 0    | 0    | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0                       | 0       |
| Темп росту (до попереднього року), % | -    | -    | -    | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -                       | -       |
| Чавун                                | 0    | 0    | 0    | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0                       | 0       |
| Темп росту (до попереднього року), % | -    | -    | -    | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -                       | -       |

Таблиця 3.4 – Динаміка імпорту в ОАЕ металургійної продукції за 2005 – 2014рр., тис. т. [27]

| Види продукції                       | Роки |        |        |        |       |        |        |        |        |        | Відхилення 14/05 |         |
|--------------------------------------|------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|---------|
|                                      | 2005 | 2006   | 2007   | 2008   | 2009  | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | абс.             | відн.,% |
| Напівфабрикати та вироби із сталі    | 5422 | 6745   | 6745   | 13628  | 6030  | 6818   | 6115   | 6242   | 5590   | 6647   | 1225             | 22,59   |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 124,40 | 100,00 | 202,05 | 44,25 | 113,07 | 89,69  | 102,08 | 89,55  | 118,91 | -                | -       |
| Стальні злитки                       | 426  | 411    | 411    | 1610   | 1267  | 1338   | 327    | 330    | 130    | 121    | -305             | -71,60  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 96,48  | 100,00 | 391,73 | 78,70 | 105,60 | 24,44  | 100,92 | 39,39  | 93,08  | -                | -       |
| Гарячекатаний прокат                 | 2864 | 3550   | 3539   | 7999   | 2359  | 2280   | 2648   | 2249   | 1908   | 2360   | -504             | -17,60  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 123,95 | 99,69  | 226,02 | 29,49 | 96,65  | 116,14 | 84,93  | 84,84  | 123,69 | -                | -       |
| Труби та арматура                    | 701  | 1040   | 1040   | 1581   | 904   | 1126   | 1001   | 1258   | 1362   | 1448   | 747              | 106,56  |
| Темп росту (до попереднього року), % | 100  | 148,36 | 100,00 | 152,02 | 57,18 | 124,56 | 88,90  | 125,67 | 108,27 | 106,31 | -                | -       |
| Чавун                                | 19   | 8      | 8      | 12     | 1     | 10     | 3      | 47     | 65     | 84     | 65               | 342,11  |

З таблиці 3.3 бачимо, що в аналізованому періоді в ОАЕ спостерігається тенденція до нарощування виробництва металургійної продукції. Так, виробництво «сирої» сталі за десять років зросло з 90 тис. т. у 2005 році до 2 390 тис. т. у 2014 році, тобто на 2 300 тис. т.. Виробництво гаряче прокатного прокату збільшилося з 600 тис. т. до 2 765 тис. т., тобто на 2 165 тис. т.. Іншу продукцію з металу країна не виробляє.

Разом із тим, імпорт напівфабрикатів та виробів із сталі до ОАЕ в за десять років збільшився з 5 422 тис. т. до 6 647 тис. т., або на 1 225 тис. т. або на 22,59%. Слід відзначити, що максимальний розмір імпорту напівфабрикатів та виробів із сталі сягав у 2008 році – 13 628 тис. т.. Імпорт труб та арматури збільшився з 701 тис. т. у 2005 році до 1 448 тис. т., тобто на 747 тис. т.. Імпорт чавуну до ОАЕ збільшився з 19 тис. т. у 2005 році до 84 тис. т. (табл. 3.6). Слід відзначити, що мінімальний розмір імпорту чавуну сягав у 2009 році – 1 тис. т., а з 2012 року спостерігається постійне нарощування обсягів імпорту чавуну.

Таким чином, з рисунку 3.10 можемо спостерігати тенденцію до збільшення власного виробництва металургійної продукції (з 5,54% у 2006 році до 37,47% у 2013 році).

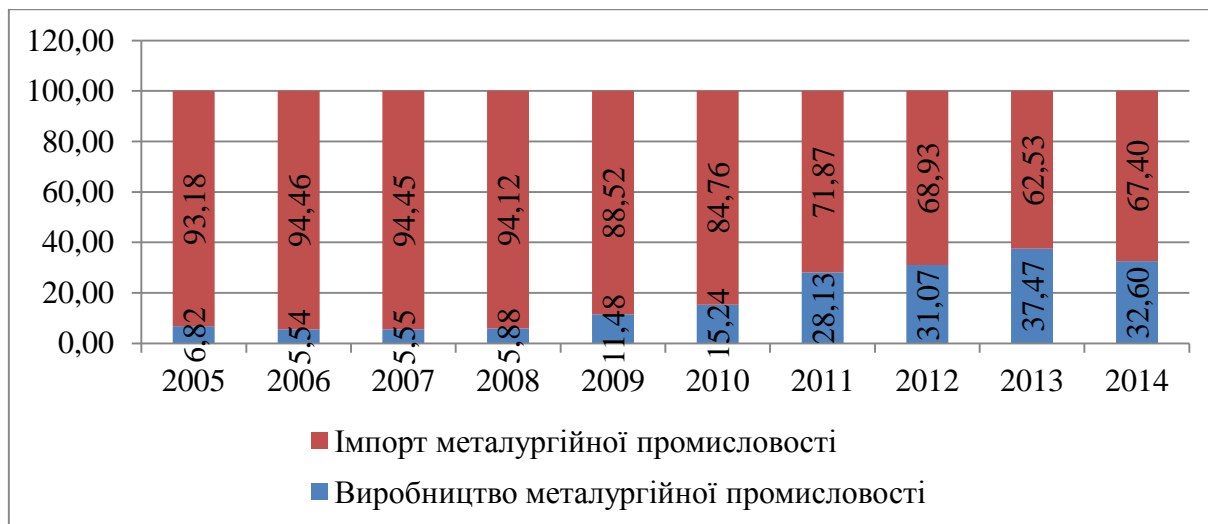


Рис. 3.10 – Структура ринку металургійної продукції ОАЕ за 2005 – 2014 рр., %

Разом із тим, найбільшу частку в загальній структурі ринку металургійної продукції ОАЕ займає імпорт: 2005 р. – 93,18%, 2006 р. – 94,46%, 2007 р. – 94,45%, 2008 р. – 94,12%, 2009 рік – 88,52%, 2010 рік – 84,76%, 2011 рік – 71,87%, 2012 рік – 68,93%, 2013 рік – 62,53%, 2014 рік – 67,40%.

Далі розглянемо показники використання металургійної промисловості на душу населення в Румунії та ОАЕ. Також для порівняння візьмемо цей показник для України (рис. 3.11).

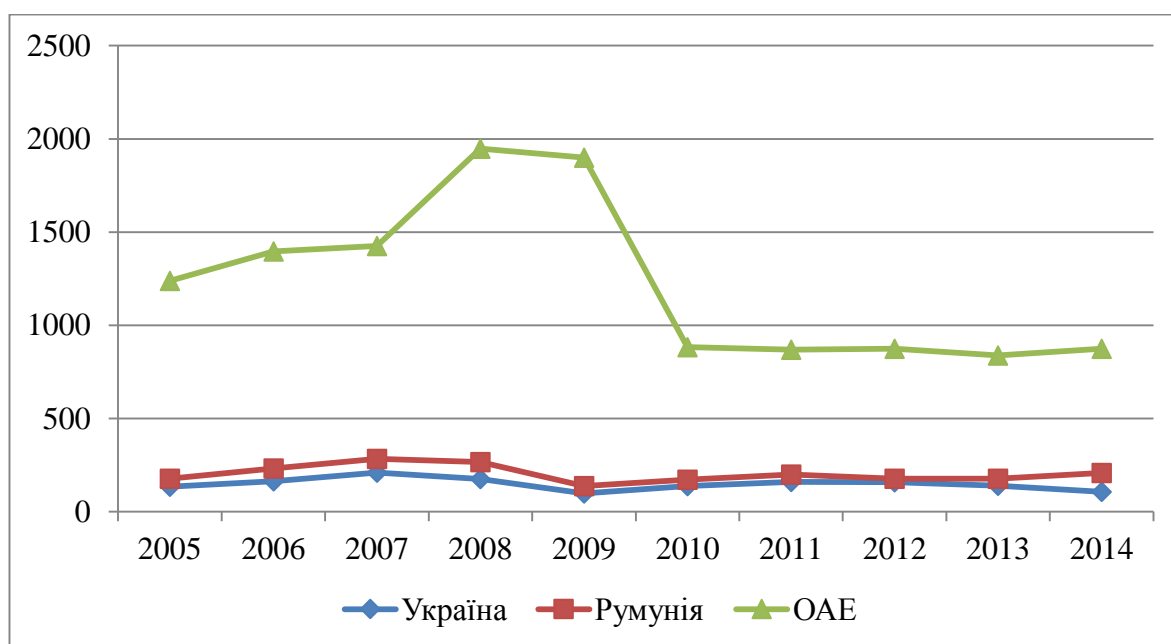


Рис. 3.11 – Динаміка використання металургійної промисловості на душу населення у 2005 – 2014 роках, кг./чол.

Використання металургійної промисловості на душу населення становило:

- у 2005 році в Румунії 177,3 кг/чол., в ОАЕ – 1 237,9 кг/чол. (для порівняння в Україні – 135,4 кг/чол.),

- у 2006 р. – відповідно 233,3 кг/чол. та 1 396 кг/чол. (Україна – 164,7 кг/чол.),

- у 2007 р. – відповідно 283,9 кг/чол. та 1 425,8 кг/чол. (Україна – 210 кг/чол.),

- у 2008 р. – відповідно 266,3 кг/чол. та 1 947,1 кг/чол. (Україна – 176,6 кг/чол.),
- у 2009 р. – відповідно 137,8 кг/чол. та 1 899,9 кг/чол. (Україна – 98,8 кг/чол.),
- у 2010 р. – відповідно 172,9 кг/чол. та 884,1 кг/чол. (Україна – 137,6 кг/чол.),
- у 2011 р. – відповідно 200,1 кг/чол. та 869,2 кг/чол. (Україна – 160,2 кг/чол.),
- у 2012 р. – відповідно 177,9 кг/чол. та 874,3 кг/чол. (Україна – 158,8 кг/чол.),
- у 2013 р. – відповідно 172,9 кг/чол. та 838,3 кг/чол. (Україна – 140,6 кг/чол.),
- у 2014 р. – відповідно 207,9 кг/чол. та 874,2 кг/чол. (Україна – 107,1 кг/чол.).

Таким чином, на нашу думку, вихід на ринки Румунії та ОАЕ є перспективним.

### **3.2. Розробка альтернативних варіантів розвитку ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» на ринках Румунії та ОАЕ**

Для розробки альтернативних варіантів розвитку ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» на ринках Румунії та ОАЕ у попередніх розділах дипломної роботи нами було проаналізовано динаміку імпорту металургійної продукції обраних країн з 2005 по 2016 рік. Ряд динаміки (часовий ряд) – це сукупність значень показника за кілька послідовних моментів або періодів часу. Кожен рівень часового ряду формується під впливом великої кількості факторів, які умовно можна поділити на три групи:

- фактори  $T$ , що формують тенденцію ряду;
- фактори  $\xi$ , що формують циклічні коливання ряду;
- випадкові чинники  $E$ .



Основною метою дослідження рядів є складання прогнозу. Попередній аналіз часових рядів та економічних показників полягає у виявленні аномальних значень рівнів ряду, які не відповідають реальним можливостям розглянутої економічної системи, а також визначення наявності тренду.

Для розробки альтернативних варіантів розвитку ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» на ринку металургійної продукції Румунії побудуємо допоміжну таблицю 3.5.

Таблиця 3.5– Допоміжна таблиця

| Роки | Темпи проросту імпорту Румунії | Темп приросту експорту України до Румунії |
|------|--------------------------------|---|
| 2006 | 48,09                          | 12,00                                     |
| 2007 | 45,73                          | -13,48                                    |
| 2008 | 3,80                           | -56,07                                    |
| 2009 | -43,15                         | -92,27                                    |
| 2010 | 32,22                          | 27,54                                     |
| 2011 | 21,81                          | 434,86                                    |
| 2012 | -13,16                         | -81,92                                    |
| 2013 | -4,98                          | 172,00                                    |
| 2016 | 15,52                          | -23,53                                    |

За допомогою програми Microsoft Excel побудовано лінійну регресійну модель, яка визначає залежність темпів приросту українського експорту Румунії (залежна змінна Y) від темпів приросту імпорту Румунії (незалежна змінна X).

Проведені розрахунки дали можливість отримати лінію тренду у вигляді поліному 2-го порядку (рис. 3.12).

Рівняння регресії:

$$T = -0,063t^2 + 2,048t + 76,863$$

$$R^2 = 0,174.$$

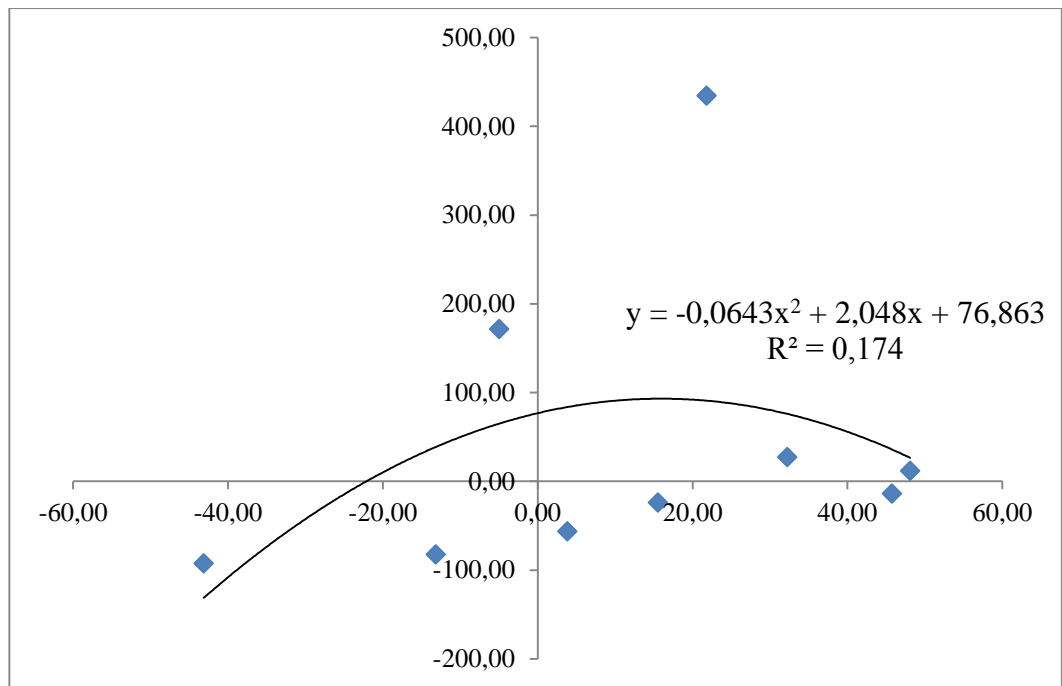


Рис. 3.12 – Крива трендового часу для напівфабрикатів та виробів із сталі на ринку Румунії

Таким чином, можна сказати, що адаптивна модель пояснює лише 17,4% загальної варіації рівнів часового ряду. На частку інших факторів припадає 82,6%.

За допомогою знайденої моделі розрахуємо прогноз темпів приросту обсягів експорту напівфабрикатів та виробів із сталі до Румунії на наступні три роки:  $F_{10} = 90,91\%$ ;  $F_{11} = 91,61\%$ ;  $F_{12} = 92,18\%$ .

Тоді обсяг експорту напівфабрикатів та виробів із сталі до Румунії виглядатиме наступним чином (рис. 3.13).

Отже, ряд динаміки експорту напівфабрикатів та виробів із сталі має зростаючу тенденцію. У 2015 році обсяг експорту становитиме приблизно 26,83 тис. т., у 2018 році – 51,42 тис. т., у 2017 році – 99,04 тис. т..

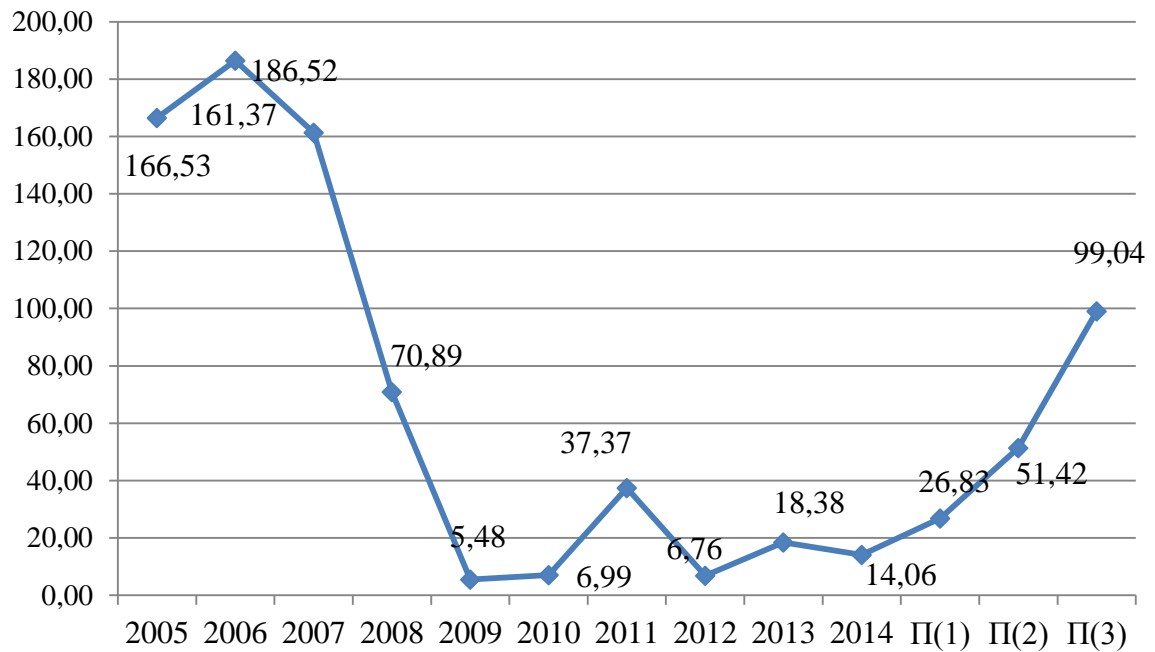


Рис. 3.13 – Прогнози адаптивної моделі, тис. т.

Для розробки альтернативних варіантів розвитку ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» на ринку металургійної продукції ОАЕ побудуємо допоміжну таблицю 3.6.

Таблиця 3.6–Допоміжна таблиця

| Роки | Темпи проросту імпорту ОАЕ | Темп приросту експорту України до ОАЕ |
|------|----------------------------|---------------------------------------|
| 2006 | 24,40                      | 13,78                                 |
| 2007 | 0,00                       | 102,95                                |
| 2008 | 102,05                     | 69,39                                 |
| 2009 | -55,75                     | -43,73                                |
| 2010 | 13,07                      | -87,19                                |
| 2011 | -10,31                     | 141,66                                |
| 2012 | 2,08                       | 43,37                                 |
| 2013 | -10,45                     | -62,52                                |
| 2014 | 18,91                      | 6,98                                  |

За допомогою програми Microsoft Excel побудовано лінійну регресійну модель, яка визначає залежність темпів приросту українського експорту до ОАЕ (залежна змінна Y) від темпів приросту імпорту ОАЕ (незалежна змінна X).

Проведені розрахунки дали можливість отримати лінію тренду у вигляді поліному 2-го порядку (рис. 3.14).

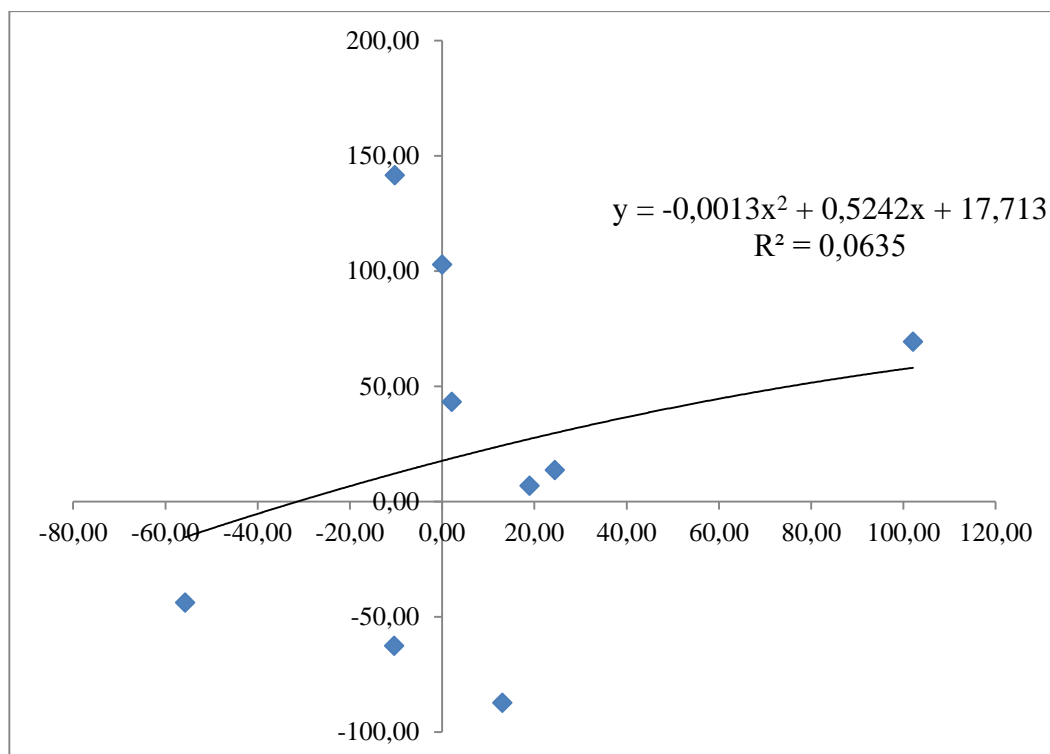


Рис. 3.14 – Крива трендового часу для напівфабрикатів та виробів із сталі на ринку ОАЕ

Рівняння регресії:

$$T = -0,0013t^2 + 0,5242t + 17,713;$$

$$R^2 = 0,0635.$$

Таким чином, можна сказати, що адаптивна модель пояснює лише 6,35% загальної варіації рівнів часового ряду. На частку інших факторів припадає 93,65%.

За допомогою знайденої моделі розрахуємо прогноз темпів приросту обсягів імпорту напівфабрикатів та виробів із сталі до ОАЕ на наступні три роки:  $F_{10} = 22,83\%$ ;  $F_{11} = 23,32\%$ ;  $F_{12} = 23,82\%$ .

Тоді обсяг імпорту напівфабрикатів та виробів із сталі до ОАЕ виглядатиме наступним чином (рис. 3.15).

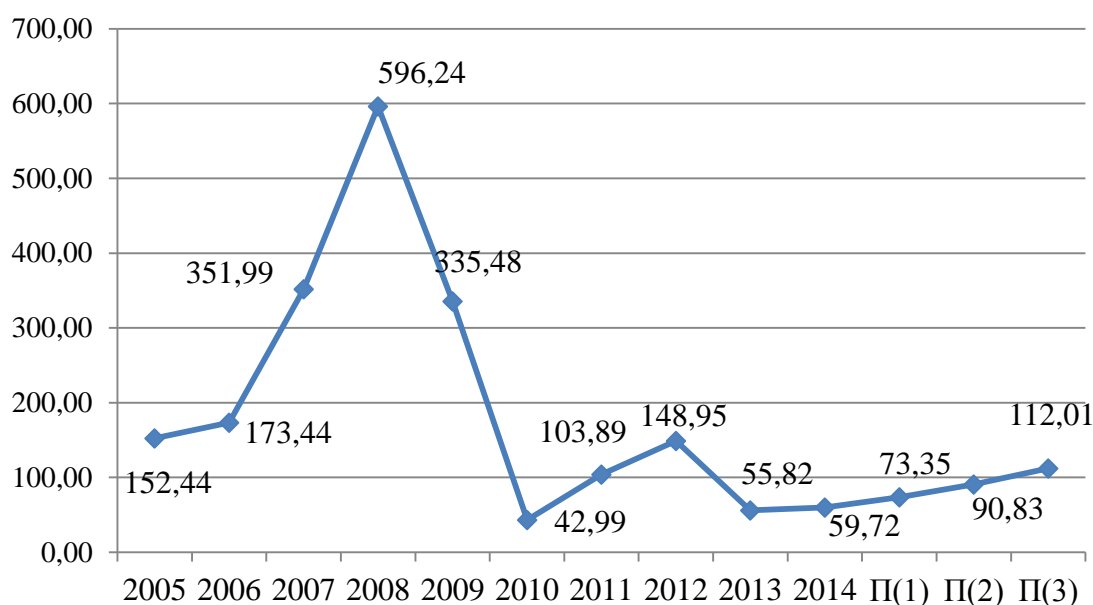


Рис. 3.15– Прогнози адаптивної моделі, тис. т.

Отже, ряд динаміки експорту напівфабрикатів та виробів із сталі має зростаючу тенденцію. У 2017 році обсяг експорту до ОАЕ становитиме 73,35 тис. т., у 2016 році – 90,83 тис. т., у 2017 році – 112,01 тис. т..

Таким чином, проведене дослідження показало, що для розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» ринки Румунії та Об'єднаних Арабських Еміратів є перспективними. Але при розробці стратегії виходу на ці ринки потрібно враховувати сучасні виклики та ризики. До них відносяться: різке зростання конкуренції з боку країн, що переживають так званий «Catch-Up period» та мають подібні фактори конкурентоспроможності; пріоритетний розвиток національних ринків у країнах-конкурентах (перш за все, країнах, що розвиваються) та переорієнтація частини експорту на внутрішній ринок; посилення тенденцій до консолідації металургійних активів з метою мінімізації втрат від кризових коливань цін; технологізація виробництва: розробка нових матеріалів, випереджальний розвиток технологічної бази металургії, зростання кваліфікаційних вимог до персоналу; підвищення гнучкості виробничих процесів: розробка нових процесів і модернізація устаткування діючих виробництв: підвищення ефективності в рамках існуючих технологічних схем;

забезпечення умов для створення матеріалів із заданими властивостями та врахування вимог споживачів до матеріалів; екологізація виробництва з перспективою вироблення обмежувальних заходів щодо постачання продукції на світові ринки країнами, що порушують екологічні стандарти.

### **3.3. Оцінка економічної ефективності розроблених варіантів розвитку підприємства**

У попередньому параграфі дипломної роботи нами було прогнозовано, що український експорт напівфабрикатів та виробів із сталі до Румунії становитиме: у 1-му прогнозному році – 26,83 тис. т., у 2-му прогнозному році – 51,42 тис. т., у 3-му прогнозному році – 99,04 тис. т..

За даними аналітиків частка ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» в загальному розмірі українського експорту може складати приблизно 9%. Тоді спрогнозуємо розмір експорту ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» до Румунії:

$$1\text{-й рік: } 26,83 \text{ тис. т.} * 9\% = 2,41 \text{ тис. т.};$$

$$2\text{-й рік: } 51,42 \text{ тис. т.} * 9\% = 4,63 \text{ тис. т.};$$

$$3\text{-й рік: } 99,04 \text{ тис. т.} * 9\% = 8,91 \text{ тис. т.}.$$

Частка продукції «сортовий прокат» в загальному обсязі продажів ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» становить 16,3%, тоді розмір експорту сортового прокату до Румунії становитиме:

$$1\text{-й рік: } 2,41 \text{ тис. т.} * 16,3\% = 393 \text{ т.};$$

$$2\text{-й рік: } 4,63 \text{ тис. т.} * 16,3\% = 755 \text{ т.};$$

$$3\text{-й рік: } 8,91 \text{ тис. т.} * 16,3\% = 1\,453 \text{ т.}.$$

Далі визначимо розмір експорту у вартісному виразі:

$$1\text{-й рік: } 393 \text{ т} * 9125 \text{ грн/т} = 3\,586,0 \text{ тис. грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 755 \text{ т} * 9125 \text{ грн/т} = 6\,889,3 \text{ тис. грн.};$$

$$3\text{-й рік: } 1453 \text{ т} * 9125 \text{ грн/т} = 13\,257,8 \text{ тис. грн.}$$

Пропонуємо поставляти румунській компанії товари на умовах CIF, з м. Дніпро в місто Одеса. Таким чином, основними статтями витрат будуть транспортні, вантажно-розвантажувальні та страхові.

Планується, що доставка продукції з м. Дніпро до м. Одеса буде залізничним транспортом. Маршрут зображено на рис. 3.16.



Рис. 3.16 – Маршрут перевезення із м. Дніпро до м. Одеса

Відстань від м. Дніпро до м. Одеса становить 526 км. Тариф за перевезення вантажу у великотоннажних контейнерах становить 0,6 грн. за 1 км 1 вагону (70 т.) [35]. Отже, вартість перевезення становитиме:

$$1\text{-й рік: } 393/70 * 0,6 * 526 = 1\,771,82 \text{ грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 755/70 * 0,6 * 526 = 3\,403,94 \text{ грн.};$$

$$3\text{-й рік: } 1453/70 * 0,6 * 526 = 6\,550,57 \text{ грн.}$$

Вартість вантажно-розвантажувальних робіт електро козловими кранами складає 19,63 грн. за тону [32]. Отже, вартість вантажно-розвантажувальних робіт становитиме:

$$1\text{-й рік: } 19,63 * 393 = 7\,714,36 \text{ грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 19,63 * 755 = 14\,820,53 \text{ грн.};$$

$$3\text{-й рік: } 19,63 * 1453 = 28\,520,72 \text{ грн.}$$

Тарифи по страхуванню вантажів змінюються в межах 0,04% - 1% від страхової суми (вартості вантажу) в залежності від факторів ризику і обсягу

наданого покриття [34]. Беремо середній тариф 0,52%. Отже, вартість страхових послуг становитиме:

1-й рік:  $3\,586,0 * 0,52\% = 18,65$  тис. грн.;

2-й рік:  $6\,889,3 * 0,52\% = 35,82$  тис. грн.;

3-й рік:  $13\,257,8 * 0,52\% = 68,94$  тис. грн.

Витрати на придбання ліцензії, квоти становлять 3% від внутрішньої ціни закупки:

1-й рік:  $3\,586,0 * 3\% = 107,58$  тис. грн.;

2-й рік:  $6\,889,3 * 3\% = 206,68$  тис. грн.;

3-й рік:  $13\,257,8 * 3\% = 397,74$  тис. грн.

Накладні витрати (оплата праці та витрати підприємства на ЗЕД – угоди) становлять 25% від розміру експорту:

1-й рік:  $3\,586,0 * 25\% = 896,5$  тис. грн.;

2-й рік:  $6\,889,3 * 25\% = 1\,722,33$  тис. грн.;

3-й рік:  $13\,257,8 * 25\% = 3\,314,46$  тис. грн.

Розраховані дані для наочності зводимо в таблицю 3.7.

Таблиця 3.7– Показники діяльності підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» від експорту сортового прокату до Румунії, тис. грн.

| № п/п | Показники експортної діяльності підприємства | 1-й рік | 2-й рік | 3-й рік  |
|-------|--|---------|---------|----------|
| 1.    | Витрати на придбання ліцензії, квоти         | 107,58  | 206,68  | 397,74   |
| 2.    | Транспортні витрати                          | 1,8     | 3,4     | 6,5      |
| 3.    | Вантажно-розвантажувальні витрати            | 7,7     | 14,8    | 28,5     |
| 4.    | Страхові витрати                             | 18,65   | 35,82   | 68,94    |
| 5.    | Інші витрати на ЗЕД                          | 896,5   | 1722,3  | 3314,5   |
| 6.    | Разом витрат: (р.1 + р.2 + р.3 + р.4 + р.5)  | 1032,23 | 1983,00 | 3816,18  |
| 7.    | Виробнича собівартість продукції             | 2510,21 | 4822,52 | 9280,49  |
| 8.    | Загальна собівартість: (р. 6 + р. 7)         | 3542,44 | 6805,52 | 13096,67 |



|     |   |         |         |          |
|-----|---|---------|---------|----------|
| 9.  | Виручка від експорту                                  | 3586,02 | 6889,32 | 13257,85 |
| 10. | Прибуток до оподаткування: (р. 9 – р.8)               | 43,58   | 83,80   | 161,17   |
| 11. | Податок на прибуток(ставка податку 25%): (р. 10* 18%) | 10,89   | 20,95   | 40,29    |
| 12. | Чистий прибуток: (р. 10 – р. 11)                      | 32,68   | 62,85   | 120,88   |

Таким чином, ми бачимо, що чистий прибуток від здійснення експорту сортового прокату до Румунії ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» отримує у 1-му році у розмірі 32,68 тис. грн., у 2-му році – 62,85 тис. грн., у 3-му році – 120,88 тис. грн.

При розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності необхідно співставити валові доходи підприємства від здійснення зовнішньоекономічної операції і валові витрати, пов'язані з її проведенням. Поодиноким показником, що характеризує ефективність зовнішньоекономічної діяльності, може бути показник рентабельності, що розраховується за формулою [10, с. 1014]:

$$P = \Pi / B, \quad (3.1)$$

де P – рентабельність зовнішньоекономічної операції;

$\Pi$  – прибуток від здійснення зовнішньоекономічної операції, зменшений на суму податку на прибуток, грош. од.,

B – загальні витрати на проведення зовнішньоекономічної операції, грош. од.

Отже, рентабельність експорту сортового прокату до Румунії:

1-й рік:  $P = 32,68 / 3542,44 = 0,009$  або 0,9%.

2-й рік:  $P = 62,85 / 6805,52 = 0,009$  або 0,9%.

3-й рік:  $P = 120,88 / 13096,67 = 0,009$  або 0,9%.

Далі розрахуємо ефективність експорту пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ.

За даними аналітиків частка ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» в загальному розмірі українського експорту може складати приблизно 9%. Тоді

спрогнозуємо розмір експорту ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» до ОАЕ:

$$1\text{-й рік: } 73,35 \text{ тис. т.} * 9\% = 6,60 \text{ тис. т.};$$

$$2\text{-й рік: } 90,83 \text{ тис. т.} * 9\% = 8,17 \text{ тис. т.};$$

$$3\text{-й рік: } 112,01 \text{ тис. т.} * 9\% = 10,08 \text{ тис. т.}.$$

Частка продукції «заготовка профільна на пів оброблена» в загальному обсязі продажів ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» становить 45,1%, тоді розмір експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ становитиме:

$$1\text{-й рік: } 6,60 \text{ тис. т.} * 45,1\% = 2,98 \text{ тис. т.};$$

$$2\text{-й рік: } 8,17 \text{ тис. т.} * 45,1\% = 3,69 \text{ тис. т.};$$

$$3\text{-й рік: } 10,08 \text{ тис. т.} * 45,1\% = 4,55 \text{ тис. т.}.$$

Далі визначимо розмір експорту у вартісному виразі:

$$1\text{-й рік: } 2,98 \text{ тис. т} * 15\,092 \text{ грн/т} = 44\,933,06 \text{ тис. грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 3,69 \text{ тис. т} * 15\,092 \text{ грн/т} = 55\,641,03 \text{ тис. грн.};$$

$$3\text{-й рік: } 4,55 \text{ тис. т} * 15\,092 \text{ грн/т} = 68\,615,57 \text{ тис. грн.}$$

Планується, що ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» буде поставляти еміратській компанії товари на умовах CIF, з м. Дніпро в місто Одеса. Таким чином, основними статтями витрат будуть транспортні, вантажно-розвантажувальні та страхові.

Планується, що доставка продукції з м. Дніпро до м. Одеса буде залізничним транспортом. Відстань від м. Дніпро до м. Одеса становить 526 км. Тариф за перевезення вантажу у великотоннажних контейнерах становить 0,6 грн. за 1 км 1 вагону (70 т.) [35]. Отже, вартість перевезення становитиме:

$$1\text{-й рік: } 2,98 \text{ тис.} / 70 * 0,6 * 526 = 13,42 \text{ тис. грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 3,69 \text{ тис.} / 70 * 0,6 * 526 = 16,62 \text{ тис. грн.};$$

$$3\text{-й рік: } 4,55 \text{ тис.} / 70 * 0,6 * 526 = 20,50 \text{ тис. грн.}$$

Вартість вантажно-розвантажувальних робіт електрокозловими кранами складає 19,63 грн. за тону [32]. Отже, вартість вантажно-розвантажувальних робіт становитиме:

$$1\text{-й рік: } 19,63 * 2,98 \text{ тис.} = 58,44 \text{ тис. грн.};$$

$$2\text{-й рік: } 19,63 * 3,69 \text{ тис.} = 72,37 \text{ тис. грн.};$$

3-й рік:  $19,63 * 4,55$  тис. = 89,29 тис. грн.

Тарифи по страхуванню вантажів змінюються в межах 0,04% - 1% від страхової суми (вартості вантажу) в залежності від факторів ризику і обсягу наданого покриття [34]. Беремо середній тариф 0,52%. Отже, вартість страхових послуг становитиме:

1-й рік:  $44\ 933,06 * 0,52\%$  = 233,65 тис. грн.;

2-й рік:  $55\ 641,03 * 0,52\%$  = 289,33 тис. грн.;

3-й рік:  $68\ 615,57 * 0,52\%$  = 356,80 тис. грн.

Витрати на придбання ліцензії, квоти становлять 3% від внутрішньої ціни закупки:

1-й рік:  $44\ 933,06 * 3\%$  = 1 347,99 тис. грн.;

2-й рік:  $55\ 641,03 * 3\%$  = 1 669,23 тис. грн.;

3-й рік:  $68\ 615,57 * 3\%$  = 2 058,47 тис. грн.

Накладні витрати (оплата праці та витрати підприємства на ЗЕД – угоди) становлять 25% від розміру експорту:

1-й рік:  $44\ 933,06 * 25\%$  = 11 233,26 тис. грн.;

2-й рік:  $55\ 641,03 * 25\%$  = 13 910,26 тис. грн.;

3-й рік:  $68\ 615,57 * 25\%$  = 17 153,89 тис. грн.

Розраховані дані для наочності зводимо в таблицю 3.8.

Таблиця 3.8– Показники діяльності підприємства ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» від експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ, тис. грн.

| № п/п | Показники експортної діяльності підприємства | 1-й рік | 2-й рік | 3-й рік |
|-------|--|---------|---------|---------|
| 1.    | Витрати на придбання ліцензії, квоти         | 1347,99 | 1669,23 | 2058,47 |
| 2.    | Транспортні витрати                          | 13,42   | 16,62   | 20,50   |
| 3.    | Вантажно-розвантажувальні витрати            | 58,44   | 72,37   | 89,29   |
| 4.    | Страхові витрати                             | 233,65  | 289,33  | 356,80  |

Продовження табл. 3.8

|    |                     |          |          |          |
|----|---------------------|----------|----------|----------|
| 5. | Інші витрати на ЗЕД | 11233,26 | 13910,26 | 17153,89 |
|----|---------------------|----------|----------|----------|

|     |   |          |          |          |
|-----|---|----------|----------|----------|
| 6.  | Разом витрат: (р.1 + р.2 + р.3 + р.4 + р.5)           | 12886,76 | 15957,81 | 19678,95 |
| 7.  | Виробнича собівартість продукції                      | 31003,81 | 38392,31 | 47344,74 |
| 8.  | Загальна собівартість: (р. 6 + р. 7)                  | 43890,57 | 54350,12 | 67023,69 |
| 9.  | Виручка від експорту                                  | 44933,06 | 55641,03 | 68615,57 |
| 10. | Прибуток до оподаткування: (р. 9 – р.8)               | 1042,49  | 1290,91  | 1591,88  |
| 11. | Податок на прибуток(ставка податку 25%): (р. 10* 18%) | 260,62   | 322,73   | 397,97   |
| 12. | Чистий прибуток: (р. 10 – р. 11)                      | 781,87   | 968,18   | 1193,91  |

Таким чином, ми бачимо, що чистий прибуток від здійснення експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» отримує у 1-му році 781,87 тис. грн. чистого прибутку, у 2-му році – 968,18 тис. грн., у 3-му році – 1193,91 тис. грн.

Отже, рентабельність експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ становить:

$$1\text{-й рік: } P = 781,87 / 43890,57 = 0,0178 \text{ або } 1,78\%.$$

$$2\text{-й рік: } P = 968,18 / 54350,12 = 0,0178 \text{ або } 1,78\%.$$

$$3\text{-й рік: } P = 1193,91 / 67023,69 = 0,178 \text{ або } 1,78\%.$$

Таким чином, проведені розрахунки свідчать про доцільність та ефективність виходу ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» на нові ринки збуту та експорту сортового прокату до Румунії та експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ.

## ВИСНОВКИ

Робота присвячена оцінці фінансово-економічних результатів діяльності підприємства і напрямки їх удосконалення на прикладі ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна».

Під час виконання дипломної роботи відповідно до поставленої мети було досліджено теоретичні аспекти оцінки фінансово-економічного стану підприємства, досліджено методик оцінки фінансово-економічних показників; проведено оцінку фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства; визначено напрями підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» та розроблено альтернативні варіанти розвитку на ринках Румунії та ОАЕ.

На основі проведеного дослідження зроблено такі висновки й рекомендації.

Фінансово-економічний стан – це економічна категорія, що характеризує розміщення, власність та використання фінансових ресурсів, а також їх достатність в кожен момент часу. Тобто, це багатоаспектна економічна категорія, яка поєднує в собі ключові характеристики ефективного функціонування і розвитку підприємства, які відображаються в системі фінансових показників.

В сучасних умовах функціонування підприємств зростає актуальність питань, пов'язаних з всебічністю оцінки фінансово-економічного стану з позиції складових елементів, які найбільш істотно його характеризують.

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних фахівців з питань оцінки фінансово-економічного стану можна зробити висновок, що він є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою діяльності підприємств в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення

грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Успішна оцінка фінансово-економічного стану підприємств можлива з урахуванням таких передумов: в основу фінансового аналізу та оцінки потрібно покласти показники діяльності підприємства за довгий період часу; інформація, що використовується для оцінки та фінансового аналізу, повинна достовірно відображати фінансовий стан підприємства; для аналізу використовуються ті показники, які найбільш придатні для оцінки ймовірності банкрутства підприємства з урахуванням конкретних умов функціонування; спеціаліст з фінансового аналізу повинен мати статистичну інформацію про банкрутство з урахуванням галузі, періоду часу. Надійність висновків про фінансово-економічний стан підприємств та ймовірності їх банкрутства може бути підвищена за допомогою неформальних методів аналізу.

ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» спеціалізується на поставках листового і сортового нержавіючого металопрокату, а також неіржавіючої трубопровідної арматури.

Крім того підприємство надає супутні послуги для забезпечення всіх потреб Замовника. Це:

- навантаження й доставка листового і сортового прокату;
- порізка в розмір листового і сортового прокату;
- шліфування й полірування зварної нержавіючої труби;
- обклеювання захисною плівкою холоднокатаного листового прокату.

Оцінка статистичних даних асоціації World Steel дозволяє стверджувати, що з одного боку, вітчизняна металургія відіграє значну роль в світовому металургійному виробництві, з іншого, що в останні роки Україна стала здавати свої позиції. По окремим позиціям металургійної продукції вітчизняних виробників обігнали такі країни, як Індія, Туреччина, Бразилія. Відсутність розробки та впровадження передових технологій в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури може мати негативні наслідки для вітчизняної металургії, аж до проблеми її виживання.

Проведене дослідження показало, що ділова активність ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» в аналізованому періоді дещо покращилася.

В результаті своєї діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2016 році отримала чистий прибуток у розмірі 296,9 тис. грн., у 2017 році – 333,5 тис. грн., у 2018 році – 566,3 тис. грн.. Таким чином, ми спостерігаємо тенденцію стійкого зростання підприємства.

Проведене дослідження показало, що на протязі аналізованого періоду фінансова стійкість підприємства відповідає критичному фінансовому стану. При критичному фінансовому стані підприємство не в змозі формувати всі запаси і витрати за рахунок нормальних джерел фінансування і знаходиться на межі банкрутства.

Одним із способів підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» є пошук нових ринків збуту, а саме вихід на зовнішні ринки. На нашу думку, основною стратегічною ціллю підприємства повинно бути вихід на ринок Румунії та Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ).

Однією з причин обрання саме контрагентом Румунію, була відносно невелика відстань від Румунії до України, що набуває особливого значення з-за великої партії поставки, що збільшує відносну долю транспортних витрат.

Перемога Дубая на виборах місця проведення виставки «Експо-2020» стала потужним поштовхом для розвитку інфраструктури та нерухомості ОАЕ. В країні започаткована практична реалізація проектів у сфері інфраструктури та нерухомості на суму 35 млрд. дол. США, у зв'язку з чим в країні очікується стрімке зростання попиту на металургійну продукцію. З точки зору логістики, в регіоні Перської затоки українська продукція поки конкурентоспроможна за рахунок більш низької собівартості та витрат на фрахт, які в період кризи знизились.

Проведене дослідження показало, що для покращення фінансово-економічних результатів від діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» ринки Румунії та Об'єднаних Арабських Еміратів є перспективними. Але при

розробці стратегії виходу на ці ринки потрібно враховувати сучасні виклики та ризики.

В дипломній роботі пропонується поставляти румунським та арабським компаніям товари на умовах CIF, з м. Дніпро в місто Одеса. Таким чином, основними статтями витрат будуть транспортні, вантажно-розвантажувальні та страхові.

За розрахунками чистий прибуток від здійснення експорту сортового прокату до Румунії становитиме у 1-му році 32,68 тис. грн., у 2-му році – 62,85 тис. грн., у 3-му році – 120,88 тис. грн. Рівень рентабельності 0,9%. А від здійснення експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ комбінат отримує у 1-му році 781,87 тис. грн. чистого прибутку, у 2-му році – 968,18 тис. грн., у 3-му році – 1193,91 тис. грн. Рівень рентабельності 1,78%. Таким чином, проведені розрахунки свідчать про доцільність та ефективність експорту сортового прокату до Румунії та експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаменко Ю.А. Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов / Ю.А. Адаменко // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. - № 23. – С. 142-146.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – Москва : Инфра-М, 2013. - 431 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций Учебное пособие / Д.А. Панков, Е.А. Головкова, Л.В. Пашковская. – Москва, ООО «Новое знание», 2003. – 409 с.
4. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ [Текст]: учебник для вузов / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 128 с.
5. Биба В.В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства / В.В. Биба, Т.В. Лоза // Економіка та держава. – 2017. - № 5. – С. 110-113.
6. Васильчук Е.С. Проблемы и методы прогнозирования финансовой несостоятельности предприятий / Е.С. Васильчук, П.С. Замалаев // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 175–178.
7. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Державний устрій Румунії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zen.in.ua/r/rumuniya/derzhavnij-ustrij>
9. Динаміка цін на металопрокат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.metalika.ua>
10. Дунська А.Р. Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі прогнозного підходу / А.Р. Дунська, Н.М. Лавренчук // Економіка і суспільство. – 2018. - № 7. – С. 1012-1016.

11.Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. – 7-изд., испр.. – М.: «Омега-Л», 2013. – 348 с.

12.Збірник контрактів та нормативних актів. Інкотермс. – К.: Сплайн, 2000. – 72 с.

13.Ищенко Н.А. Теоретико-методичні засади оцінки фінансового стану підприємства / Н.А. Ищенко // Наукові записки. – 2016. - № 15. – С. 42-46.

14.Карлин, Т. П. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) [Text] : учеб. / Т. П. Карлин, А. Р.,Ш Макмин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 447 с.

15.Ковалёв В. В. Финансовый анализ. Методы и процедуры : учеб. пособие / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 211 с.

16.Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А. В. Ковалевська, С. І. Асеев // Бізнес-інформ. – 2012. – №3. – С. 163-169.

17.Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко Л.О. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

18.Кузик С. Економічна і соціальна географія світу: Навчальний посібник. – Л.: Світ, 2002. – 672 с.

19.Ліпич Л.Г. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радішук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.

20.Любушин Н. П. Экономический анализ: [учебник для вузов по специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика»] / Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.

21.Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.

22.Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 8е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 272 с.

23.Мельнік М.А. Проблеми оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств / М.А. Мельник // Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Модернізація фінансово-кредитної системи: досвід та перспективи», Сєверодонецьк, 27-29 квітн. 2017 р. – Сєверодонецьк : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – С. 80 - 84.

24.Огородніщук О.Є. Визначення критеріїв при виборі регіональних зарубіжних ринків / О.Є. Огородніщук, С.О. Солнцев // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011\\_18.pdf](http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_18.pdf).

25. Особенности металлоторговли в Украине // Металл-курьер. – июль, 2018. – С. 62-74.

26.Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

27.Офіційний сайт Всесвітньої асоціації сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>

28.Офіційний сайт Всесвітньої торгівельної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>

29.Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

30.Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>

31.Офіційний сайт митниці Румунії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.customs.ro](http://www.customs.ro)

32.Офіційний сайт Одеського морського порту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua>

33.Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>

34.Офіційний сайт страхової компанії Український страховий стандарт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usstandart.com.ua/>

35.Офіційний сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua>

36.Піскунов О.Г. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.Г. Піскунов, Н.Г. Метеленко, Т.П. Лободзинська // Економічний вісник Нац. технік. ун-ту України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 6. – С. 80–88.

37.Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз :Навч. посібник . – К.:ЦУЛ, 2007. – 488 с.

38.Рзаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 177– 181.

39.Риполь-Сарагоси Ф. Б. Основы оценочной деятельности: Учебное пособие. – М,: «Издательство ПРИОР», 2001. – 240 с.

40.Річний звіт Центрального банку ОАЕ за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.centralbank.ae/en/pdf/reports/CBUAEEAnnualReport-2017\\_En\\_2.pdf](http://www.centralbank.ae/en/pdf/reports/CBUAEEAnnualReport-2017_En_2.pdf)

41. Родченко В.В. Глобалізація ринків і виробництва – один із важливих факторів впливу на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / В.В. Родченко. – Режим доступу: [http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011\\_2/Rodchenko\\_211.htm](http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_2/Rodchenko_211.htm)

42. Романовский М., Вострокнудова А. Корпоративные финансы. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.

43. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: спр. Пособие /Н.А. Русак, В.А. Русак. – Минск: Высшая.шк., 2009. – 309 с.

44. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2012. – 367 с.

45. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.

46. Саркисян Л.Г. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації / Л.Г. Саркисян, Ю.А. Іщук // Економіка і організація управління. – 2018. - № 4 (24). – С. 245-253.

47. Семенов Г.А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г.А. Семенов, О.В. Ярошевская // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136–141.

48. Страны мира/Факты и цифры. – СПб.: Норинт, 2000. – 208 с.

49. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / В.В.Осмоловский, Л.И.Кравченко, Н.А.Русак и др. ; Ред. В.В.Осмоловский. – Минск: Новое знание, 2011. – 318 с.

50. Украина: прогноз потребления проката // Металл-куррьер. – июль, 2018. – С. 52-62.

51. Фащевский, В. Н. О платежеспособности предприятий / В. Н. Фащевский // Финансы. – 2013. - №3. – С.33-35.

52. Чентуков Ю. І. Стратегії розвитку великих промислових комплексів в умовах глобальних трансформацій: дис. ... д-ра екон. наук / Ю. І. Чентуков. – Донецьк: Донецький нац. ун-т, 2011. – 307 с.

53. Череп А. В. Механізм стратегічного планування інвестиційної діяльності на підприємстві / А. В. Череп, А. Г. Іванова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 4. - С. 55-59. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2017\\_4\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_4_10)

54. Юрківський В. М. Регіональна економічна і соціальна географія. Зарубіжні країни: Підручник. – 2-ге вид. – К.: Либідь, 2001. – 416 с.

55. Annual Report National Bank of Romania 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bnr.ro>

56. Indirect trade in steel, 2000 – 2013 [Електронний ресурс] // Worldsteel association. – March 2017. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/publications/Reports.html>

57. Kirkpatrick D.L. Techniques for evaluating training programmes/ D.L. Kirkpatrick// Journal of the American Society of Training Directors. 1959. - Vol. 13.-P.3-32.

58. Mansfield B. Competence in transition/ B. Mansfield// Journal of European Industrial Training. 2004. - Vol.28 - P.296 - 309.

59. McClelland D. Testing for Competence Rather than Intelligence/ D. McClelland// American Psychologist. 1973. - Vol.28. - P. 1-1.4. 60. Lawrence P. R. Differentiation and Integration in Complex Organizations. / P.R. Lawrence , J.W. Lorsch // Administrative science Quarterly, 1967. – vol. 12.

61. Lievegoed B.C.J. Lebenskrisen-Lebenschancen / Lievegoed B.C.J. – Munchen, 1979.

62. Mirabile R.J. Everything you wanted to know about competency modeling/ R.J. Mirabile. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary0286-9311078ITM>.

63. Parry S.B. The quest for competencies: competency studies can help you make HR decision, but the results are only as good as the study/ S.B. Parry// Training. -1996.-Vol.33.-P. 48-56.

64. The Observatory of Economic Complexity / Румунія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/rou/>

65. Quinn J.B. Managing professional intellect: making the most of the best/ J.B. Quinn, P. Anderson, S. Finkelstein// Harvard Business Review. — 1996. P. 71-80.

**Декларація академічної доброчесності**  
**здобувача вищої освіти ЗНУ**

Я, Зборовська Віра Романівна, студентка 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування, освітньої програми «Фінанси і кредит», адреса електронної пошти verazborovskaya@yahoo.com,

підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Управління фінансово-економічними результатами підприємства ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» - відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи*, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (студент) \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (науковий керівник) \_\_\_\_\_

Таблиця А. 1 – Групи напрямків аналізу фінансово-економічного стану підприємств

| Складові частини аналізу   | В.В. Ковалев | Г.В. Савицька | А.Д. Шеремет,<br>Е.В. Негашев | М.М. Глазов | И.Т. Балабанов | В.А. Малич | В.Л. Быкадоров,<br>П. Д.Алексеев | Э.А. Маркарьян,<br>Г.П. Герасимено | Д. А. Панков | Д. Стоун,<br>К. Хитчинг | Р. В. Гамм,<br>Х. Р. Паркшеян | О. В. Ефимова |
|--|--------------|---------------|-------------------------------|-------------|----------------|------------|----------------------------------|------------------------------------|--------------|-------------------------|-------------------------------|---------------|
| Платоспроможність  |              | +             | +                             | +           |                | +          | +                                | +                                  | +            | +                       |                               | +             |
| Фінансова незалежність, стійкість, стабільність                    | +            | +             | +                             | +           | +              | +          | +                                | +                                  |              |                         | +                             |               |
| Структура активів та пасивів                                       |              | +             | +                             | +           |                | +          | +                                | +                                  |              | +                       | +                             | +             |
| Ділова активність, оборотність, ефективність використання капіталу | +            | +             |                               |             | +              |            | +                                |                                    |              | +                       | +                             | +             |
| Рентабельність, прибутковість, прибутковість                       | +            |               |                               |             | +              |            | +                                |                                    | +            |                         | +                             | +             |
| Ліквідність  | +            |               | +                             |             |                |            | +                                | +                                  | +            |                         | +                             |               |
| Кредитоспроможність  |              | +             |                               |             | +              |            |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Потенційне банкрутство   |              | +             |                               |             |                |            |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Лeverідж   |              | +             |                               |             |                |            |                                  |                                    |              |                         | +                             |               |
| Майновий стан  | +            |               |                               |             |                |            |                                  |                                    |              |                         | +                             |               |
| Інвестиції   |              |               |                               |             |                |            |                                  |                                    |              | +                       |                               |               |
| Самофінансування   |              |               |                               |             | +              |            |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Ринкові індикатори   |              |               |                               |             |                |            |                                  |                                    | +            |                         |                               |               |
| Продуктивність   |              |               |                               |             | +              |            |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Необхідний приріст власного капіталу                               |              |               | +                             |             |                |            |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Стан запасів   |              |               |                               |             |                | +          |                                  |                                    |              |                         |                               |               |
| Дебіторська та кредиторська заборгованість                         |              |               |                               |             |                | +          |                                  |                                    |              |                         |                               |               |



Таблиця Б. 1 – Активи ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2017 рік, тис. грн.

| Стаття балансу                 | 2016 рік  |               | 2017 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                               |
|--------------------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------------|
|                                | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів (гр.4 – гр. 2) |
| а                              | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                             |
| <b>Актив</b>                   |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                               |
| Майно разом                    | 4885,8    | 100           | 6419      | 100           | 1533,2                              | 31,38                      | 100                   | 0                             |
| 1 Необоротні активи            | 67,5      | 1,38          | 153,8     | 2,40          | 86,3                                | 127,85                     | 5,63                  | 1,02                          |
| 2 Оборотні активи              | 4818,3    | 98,62         | 6265,2    | 97,60         | 1446,9                              | 30,03                      | 94,37                 | -1,02                         |
| 2.1 Запаси                     | 2460,1    | 50,35         | 4206,3    | 65,53         | 1746,2                              | 70,98                      | 113,89                | 15,18                         |
| 2.2 Дебіторська заборгованість | 1829,8    | 37,45         | 1305,7    | 20,34         | -524,1                              | -28,64                     | -34,18                | -17,11                        |
| 2.3 Кошти та їх еквіваленти    | 462,6     | 9,47          | 703,4     | 10,96         | 240,8                               | 52,05                      | 15,71                 | 1,49                          |
| 2.4. Інші оборотні активи      | 65,7      | 1,34          | 49,8      | 0,78          | -15,9                               | -24,20                     | -1,04                 | -0,57                         |

Таблиця Б.2 – Активи ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2017 – 2018 рік, тис. грн.

| Стаття балансу                 | 2017 рік  |               | 2018 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                               |
|--------------------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------------|
|                                | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів (гр.4 – гр. 2) |
| а                              | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                             |
| <b>Актив</b>                   |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                               |
| Майно разом                    | 6419      | 100           | 8977,9    | 100           | 2558,9                              | 39,86                      | 100,00                | 0                             |
| 1 Необоротні активи            | 153,8     | 2,40          | 163,6     | 1,82          | 9,8                                 | 6,37                       | 15,98                 | -0,57                         |
| 2 Оборотні активи              | 6265,2    | 97,60         | 8814,3    | 98,18         | 2549,1                              | 40,69                      | 102,06                | 0,57                          |
| 2.1 Запаси                     | 4206,3    | 65,53         | 6382,2    | 71,09         | 2175,9                              | 51,73                      | 129,76                | 5,56                          |
| 2.2 Дебіторська заборгованість | 1305,7    | 20,34         | 1546,8    | 17,23         | 241,1                               | 18,47                      | 46,32                 | -3,11                         |
| 2.3 Кошти та їх еквіваленти    | 703,4     | 10,96         | 761,8     | 8,49          | 58,4                                | 8,30                       | 20,83                 | -2,47                         |
| 2.4. Інші оборотні активи      | 49,8      | 0,78          | 123,5     | 1,38          | 73,7                                | 147,99                     | 371,24                | 0,60                          |

## Продовження додатку Б

Таблиця Б.3 – Показники ділової активності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник   | 2016   | 2017   | 2018   | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|--|--------|--------|--------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |  |        |        |        | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Оборотність активів (обороті)                                | 2,57   | 2,76   | 3,39   | 0,18        | 7,17           | 0,64        | 23,09          |
| 2     | Фондовіддача   | 186,26 | 115,10 | 186,29 | -71,16      | -38,21         | 71,19       | 61,85          |
| 3     | Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)             | 2,61   | 2,83   | 3,46   | 0,22        | 8,28           | 0,63        | 22,38          |
| 4     | Період одного обороту обігових коштів (днів)                 | 137,97 | 127,41 | 104,12 | -10,55      | -7,65          | -23,30      | -18,28         |
| 5     | Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)                     | 4,16   | 3,11   | 3,83   | -1,05       | -25,24         | 0,72        | 23,32          |
| 6     | Період одного обороту запасів (днів)                         | 86,62  | 115,87 | 93,96  | 29,24       | 33,76          | -21,91      | -18,91         |
| 7     | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті) | 6,87   | 13,56  | 19,70  | 6,69        | 97,31          | 6,15        | 45,33          |
| 8     | Період погашення дебіторської заборгованості (днів)          | 52,39  | 26,55  | 18,27  | -25,84      | -49,32         | -8,28       | -31,19         |
| 9     | Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів)          | 5,16   | 4,24   | 4,86   | -0,93       | -17,98         | 0,62        | 14,66          |
| 10    | Період погашення кредиторської заборгованості (днів)         | 129,26 | 136,57 | 92,55  | 7,31        | 5,66           | -44,02      | -32,24         |
| 11    | Період операційного циклу (днів)                             | 139,02 | 142,42 | 112,23 | 3,40        | 2,45           | -30,19      | -21,20         |
| 12    | Період фінансового циклу (днів)                              | 9,76   | 5,85   | 19,68  | -3,91       | -40,06         | 13,83       | 236,50         |

|    |  |       |       |       |      |      |      |       |
|----|--|-------|-------|-------|------|------|------|-------|
| 13 | Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 15,19 | 15,24 | 17,64 | 0,06 | 0,36 | 2,40 | 15,73 |
|----|--|-------|-------|-------|------|------|------|-------|

Продовження додатку Б

Таблиця Б.4 – Фінансові ресурси ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2017 рік, тис. грн.

| Стаття балансу                          | 2016 рік  |               | 2017 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                              |
|---|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|------------------------------|
|   | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів (гр.4 – гр.2) |
| а                                       | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                            |
| <b>Пасив</b>                            |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                              |
| Фінансові ресурси разом                 | 4885,8    | 100           | 6419      | 100           | 1533,2                              | 31,38                      | 100                   | 0                            |
| 1 Власний капітал                       | 827,8     | 16,94         | 1161,3    | 18,09         | 333,5                               | 40,29                      | 21,75                 | 1,15                         |
| 1.1. Статутний капітал                  | 40        | 0,82          | 40        | 0,62          | 0                                   | 0,00                       | 0,00                  | -0,20                        |
| 1.2. Нерозподілений прибуток            | 787,8     | 16,12         | 1121,3    | 17,47         | 333,5                               | 42,33                      | 21,75                 | 1,34                         |
| 2 Позиковий капітал                     | 4058      | 83,06         | 5257,7    | 81,91         | 1199,7                              | 29,56                      | 78,25                 | -1,15                        |
| 2.2.1 Довгострокові зобов'язання        | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                         |
| 2.2.2 Короткострокові кредити та позики | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                         |
| 2.2.3 Кредиторська заборгованість і     | 4058      | 83,06         | 5257,7    | 81,91         | 1199,7                              | 29,56                      | 78,25                 | -1,15                        |



## Продовження додатку Б

Таблиця Б.5 – Фінансові ресурси ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2017 – 2018 рік, тис. грн.

| Стаття балансу   | 2017 рік  |               | 2018 рік  |               | Зміни за звітний період             |                            |                       |                               |
|--|-----------|---------------|-----------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------------------|
|  | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | Абс. (+,-), тис. грн. (гр.3 – гр.1) | Темп, % (гр.5/гр.1 * 100%) | Структури, % за гр. 5 | Частка пунктів (гр.4 – гр. 2) |
| а  | 1         | 2             | 3         | 4             | 5                                   | 6                          | 7                     | 8                             |
| <b>Пасив</b>   |           |               |           |               |                                     |                            |                       |                               |
| Фінансові ресурси разом                                  | 6419      | 100           | 8977,9    | 100           | 2558,9                              | 39,86                      | 100                   | 0                             |
| 1 Власний капітал  | 1161,3    | 18,09         | 1727,6    | 19,24         | 566,3                               | 48,76                      | 22,13                 | 1,15                          |
| 1.1. Статутний капітал                                   | 40        | 0,62          | 40        | 0,45          | 0                                   | 0,00                       | 0,00                  | -0,18                         |
| 1.2. Нерозподілений прибуток                             | 1121,3    | 17,47         | 1687,6    | 18,80         | 566,3                               | 50,50                      | 22,13                 | 1,33                          |
| 2 Позиковий капітал                                      | 5257,7    | 81,91         | 7250,3    | 80,76         | 1992,6                              | 37,90                      | 77,87                 | -1,15                         |
| 2.2.1 Довгострокові зобов'язання                         | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                          |
| 2.2.2 Короткострокові кредити та позики                  | 0         | 0,00          | 0         | 0,00          | 0                                   | 0                          | 0,00                  | 0,00                          |
| 2.2.3 Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання | 5257,7    | 81,91         | 7250,3    | 80,76         | 1992,6                              | 37,90                      | 77,87                 | -1,15                         |

## Продовження додатку Б

Таблиця Б.6 – Показники ліквідності (платоспроможності) ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник                                   | Норм. знач. | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|--|-------------|------|------|------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |  |             |      |      |      | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) | >1          | 1,19 | 1,19 | 1,22 | 0,00        | 0,36           | 0,02        | 2,02           |
| 2     | Коефіцієнт швидкої ліквідності             | 0,6-0,8     | 0,58 | 0,39 | 0,34 | -0,19       | -32,61         | -0,06       | -14,34         |
| 3     | Коефіцієнт абсолютної ліквідності          | 0,2-0,35    | 0,11 | 0,13 | 0,11 | 0,02        | 17,36          | -0,03       | -21,46         |

## Продовження додатку Б

Таблиця Б.7 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018 рр.

| № п/п | Показник   | 2016   | 2017    | 2018   | 2017 / 2016 |                | 2018 / 2017 |                |
|-------|--|--------|---------|--------|-------------|----------------|-------------|----------------|
|       |  |        |         |        | абс. відх.  | відн. відх., % | абс. відх.  | відн. відх., % |
| 1     | Власні обігові кошти                                       | 760,30 | 1007,50 | 1564,0 | 247,20      | 32,51          | 556,50      | 55,24          |
| 2     | Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | 0,16   | 0,16    | 0,177  | 0,00        | 1,91           | 0,02        | 10,34          |
| 3     | Маневреність робочого капіталу                             | 3,24   | 4,17    | 4,08   | 0,94        | 29,03          | -0,09       | -2,26          |
| 4     | Маневреність власних обігових коштів                       | 0,61   | 0,70    | 0,49   | 0,09        | 14,75          | -0,21       | -30,23         |
| 5     | Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів | 0,31   | 0,24    | 0,245  | -0,07       | -22,50         | 0,01        | 2,31           |
| 6     | Коефіцієнт покриття запасів                                | 0,68   | 0,32    | 0,28   | -0,36       | -53,27         | -0,04       | -11,84         |
| 7     | Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)             | 0,17   | 0,18    | 0,192  | 0,01        | 6,78           | 0,01        | 6,36           |
| 8     | Коефіцієнт фінансової залежності                           | 5,90   | 5,53    | 5,20   | -0,37       | -6,35          | -0,33       | -5,98          |
| 9     | Коефіцієнт маневреності власного капіталу                  | 0,92   | 0,87    | 0,91   | -0,05       | -5,54          | 0,04        | 4,35           |
| 10    | Коефіцієнт концентрації позикового капіталу                | 0,83   | 0,82    | 0,81   | -0,01       | -1,38          | -0,01       | -1,41          |
| 11    | Коефіцієнт фінансової стабільності                         | 0,20   | 0,22    | 0,24   | 0,02        | 8,28           | 0,02        | 7,88           |



|    |                                 |      |      |      |      |      |      |      |
|----|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| 12 | Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,17 | 0,18 | 0,19 | 0,01 | 6,78 | 0,01 | 6,36 |
|----|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|

Продовження додатку Б

Таблиця Б.8 – Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» за 2016 – 2018, тис. грн.

| №  | Показники  | Рік     |         |         | Відхилення: +,-<br>2018 до |         |
|----|--|---------|---------|---------|----------------------------|---------|
|    |  | 2016    | 2017    | 2018    | 2016                       | 2018    |
| 1  | Вартість власного капіталу   | 827,8   | 1161,3  | 1727,6  | 899,8                      | 566,3   |
| 2  | Вартість необоротних активів   | 67,5    | 153,8   | 163,6   | 96,1                       | 9,8     |
| 3  | Наявність власних оборотних коштів (р.1 – р.2)   | 760,3   | 1007,5  | 1564    | 803,7                      | 556,5   |
| 4  | Сума довгострокових зобов'язань підприємства   | 0       | 0       | 0       | 0                          | 0       |
| 5  | Наявність власного капіталу та довгострокових зобов'язань (р.1 + р.4 – р.2)                  | 760,3   | 1007,5  | 1564    | 803,7                      | 556,5   |
| 6  | Короткострокові кредити банків   | 0       | 0       | 0       | 0                          | 0       |
| 7  | Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат (р.1 + р.4 + р.6 – р.2)        | 760,3   | 1007,5  | 1564    | 803,7                      | 556,5   |
| 8  | Сума запасів та витрат   | 2460,1  | 4206,3  | 6382,2  | 3922,1                     | 2175,9  |
| 9  | Надлишок або нестача власних оборотних коштів для формування запасів та витрат (р.3 – р.8)   | -1699,8 | -3198,8 | -4818,2 | -3118,4                    | -1619,4 |
| 10 | Надлишок або нестача довгострокового капіталу для покриття запасів та витрат (р.5 – р.8)     | -1699,8 | -3198,8 | -4818,2 | -3118,4                    | -1619,4 |
| 11 | Надлишок або нестача загальної суми основних джерел формування запасів та витрат (р.7 – р.8) | -1699,8 | -3198,8 | -4818,2 | -3118,4                    | -1619,4 |

|    |                          |                |                |                |   |   |
|----|--------------------------|----------------|----------------|----------------|---|---|
| 12 | Тип фінансової стійкості | Критичний стан | Критичний стан | Критичний стан | - | - |
|----|--------------------------|----------------|----------------|----------------|---|---|

Таблиця В.1 – Допоміжна таблиця

| Роки | Темпи проросту імпорту Румунії | Темп приросту експорту України до Румунії |
|------|--------------------------------|---|
| 2006 | 48,09                          | 12,00                                     |
| 2007 | 45,73                          | -13,48                                    |
| 2008 | 3,80                           | -56,07                                    |
| 2009 | -43,15                         | -92,27                                    |
| 2010 | 32,22                          | 27,54                                     |
| 2011 | 21,81                          | 434,86                                    |
| 2012 | -13,16                         | -81,92                                    |
| 2013 | -4,98                          | 172,00                                    |
| 2014 | 15,52                          | -23,53                                    |

Таблиця В.2 – Допоміжна таблиця

| Роки | Темпи проросту імпорту<br>ОАЕ | Темп приросту експорту України до<br>ОАЕ |
|------|-------------------------------|--|
| 2006 | 24,40                         | 13,78                                    |
| 2007 | 0,00                          | 102,95                                   |
| 2008 | 102,05                        | 69,39                                    |
| 2009 | -55,75                        | -43,73                                   |
| 2010 | 13,07                         | -87,19                                   |
| 2011 | -10,31                        | 141,66                                   |
| 2012 | 2,08                          | 43,37                                    |
| 2013 | -10,45                        | -62,52                                   |
| 2014 | 18,91                         | 6,98                                     |

Таблиця Г. 1– Показники діяльності підприємства ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» від експорту сортового прокату до Румунії, тис. грн.

| № п/п | Показники експортної діяльності підприємства | 1-й рік | 2-й рік | 3-й рік  |
|-------|--|---------|---------|----------|
| 1.    | Витрати на придбання ліцензії, квоти         | 107,58  | 206,68  | 397,74   |
| 2.    | Транспортні витрати                          | 1,8     | 3,4     | 6,5      |
| 3.    | Вантажно-розвантажувальні витрати            | 7,7     | 14,8    | 28,5     |
| 4.    | Страхові витрати                             | 18,65   | 35,82   | 68,94    |
| 5.    | Інші витрати на ЗЕД                          | 896,5   | 1722,3  | 3314,5   |
| 6.    | Разом витрат: (р.1 + р.2 + р.3 + р.4 + р.5)  | 1032,23 | 1983,00 | 3816,18  |
| 7.    | Виробнича собівартість продукції             | 2510,21 | 4822,52 | 9280,49  |
| 8.    | Загальна собівартість: (р. 6 + р. 7)         | 3542,44 | 6805,52 | 13096,67 |
| 9.    | Виручка від експорту                         | 3586,02 | 6889,32 | 13257,85 |
| 10.   | Прибуток до оподаткування: (р. 9 – р.8)      | 43,58   | 83,80   | 161,17   |

## Продовження додатку Г

Таблиця Г. 2– Показники діяльності підприємства ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» від експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ,  
тис. грн.

| № п/п | Показники експортної діяльності підприємства | 1-й рік  | 2-й рік  | 3-й рік  |
|-------|--|----------|----------|----------|
| 1.    | Витрати на придбання ліцензії, квоти         | 1347,99  | 1669,23  | 2058,47  |
| 2.    | Транспортні витрати                          | 13,42    | 16,62    | 20,50    |
| 3.    | Вантажно-розвантажувальні витрати            | 58,44    | 72,37    | 89,29    |
| 4.    | Страхові витрати                             | 233,65   | 289,33   | 356,80   |
| 5.    | Інші витрати на ЗЕД                          | 11233,26 | 13910,26 | 17153,89 |
| 6.    | Разом витрат: (р.1 + р.2 + р.3 + р.4 + р.5)  | 12886,76 | 15957,81 | 19678,95 |
| 7.    | Виробнича собівартість продукції             | 31003,81 | 38392,31 | 47344,74 |
| 8.    | Загальна собівартість: (р. 6 + р. 7)         | 43890,57 | 54350,12 | 67023,69 |
| 9.    | Виручка від експорту                         | 44933,06 | 55641,03 | 68615,57 |
| 10.   | Прибуток до оподаткування: (р. 9 – р.8)      | 1042,49  | 1290,91  | 1591,88  |

