

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

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Удосконалення напрямків міжнародної виробничої кооперації
на ПАТ “Запоріжтрансформатор»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0739-ба-з

—
спеціальності 073 Менеджмент

—
освітньої програми Бізнес-адміністрування

—
Щербакова А.О.

Керівник : доцент кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, кандидат
наук державного управління, доцент

Петрова К.В.

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з
державного управління, професор

Бікулов Д. Т.

Запоріжжя – 2020

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

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Бізнес-адміністрування _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

«__» _____ 2020 року

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

Щербакова Аліна Олександрівна _____

1. Тема роботи «Удосконалення напрямків міжнародної виробчої кооперації на ПАТ “Запоріжтрансформатор» _____

керівник роботи: Петрова К.В., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат наук державного управління, доцент _____

затверджені наказом ЗНУ від 02.06.2020 року № 664-с _____

2. Строк подання студентом роботи 23.12.2020 р. _____

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КООПЕРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПАТ ЗТР

3. ВПРОВАДЖЕННЯ КООПЕРАЦІЇ НА ПАТ ЗТР

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) _____
 10 таблиць

12 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Петрова К.В.		
2	Петрова К.В.		
3	Петрова К.В.		

7. Дата видачі завдання _____ 20.04.2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	20.04.2020	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.04.2020	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	30.04.20- 16.05.20	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.05.20- 23.05.20	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.05.20- 27.05.20	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.05.20- 25.06.20	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.06.20- 29.08.20	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.20- 06.09.20	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.20- 14.09.20	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.20- 29.10.20	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.20- 02.11.20	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2020	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.20- 22.11.20	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2020	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2020	

Студент

_____ А.О. Щербакова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ К.В. Петрова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ С. В. Маркова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра “Удосконалення напрямків міжнародної виробничої кооперації на ПАТ “ЗТР” в рамках якої досліджуються проблеми розвитку науково-технічних та виробничих зв’язків підприємства електротехнічної галузі, яке в умовах жорсткої конкуренції примушено відшукувати нові механізми просування товару на ринки.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що діяльність підприємства енергетичної галузі, передбачає організацію ефективної схеми постачання сировини, її накопичення на складі, облік, митне оформлення, переробка, сертифікація тощо. Необхідність пошуку актуальних ідей для розвитку зазначених вище механізмів кооперації зумовили актуальність цієї роботи.

Об’єкт дослідження – Публічне акціонерне товариство “Запоріжтрансформатор”. Предмет дослідження – виробництво та продаж електротехнічної продукції підприємства у співробітництві з іншими виробничими та сервісними фірмами.

Мета роботи – проаналізувати виробництво та продаж продукції ПАТ “Запоріжтрансформатор” та запропонувати механізм удосконалення коопераційних зв’язків для цього підприємства.

Для досягнення мети було вирішено наступні завдання: проаналізовано понятійний апарат та різні теоретичні аспекти проблеми виробничої кооперації, з’ясовано поточний фінансовий стан та організаційно-економічну характеристику підприємства ПАТ “Запоріжтрансформатор”, розглянуті основні моделі виробничої кооперації, які можуть бути запроваджені на ПАТ “Запоріжтрансформатор”.

КООПЕРАЦІЯ, ТРАНСФОРМАТОР, ПІДПРИЄМСТВО,
ЕЛЕКТРОТЕХНІКА, РЕАКТОР, СУБКОНТРАКТІНГ, РЕМОНТ, ЗВ’ЯЗКИ,
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА, МЕНЕДЖМЕНТ, ПРИБУТОК, ПДВ
ABSTRACT

Qualification work of the master's degree "Improvement of directions of the international industrial cooperation on PJSC"ZTR" within which problems of development of scientific and technical and industrial communications of the enterprise of electrotechnical branch which in the conditions of fierce competition is compelled to look for new mechanisms of advancement of the goods are investigated.

The relevance of the research topic is due to the fact that the activities of the energy industry, involves the organization of an effective scheme for the supply of raw materials, its accumulation in the warehouse, accounting, customs clearance, processing, certification and more. The need to find relevant ideas for the development of the above mechanisms of cooperation led to the relevance of this work.

The object of research is Zaporizhtransformator Public Joint Stock Company. The subject of research - the production and sale of electrical products of the enterprise in cooperation with other manufacturing and service firms.

The purpose of the work is to analyze the production and sale of products of PJSC "Zaporizhtransformator" and to propose a mechanism for improving cooperation for this enterprise.

To achieve this goal the following tasks were solved: the conceptual apparatus and various theoretical aspects of the problem of production cooperation were analyzed, the current financial condition and organizational and economic characteristics of PJSC "Zaporizhtransformator" were clarified, the main models of production cooperation that can be implemented at PJSC "Zaporizhtransformator".

COOPERATION, TRANSFORMER, ENTERPRISE, ELECTRICAL
ENGINEERING, REACTOR, SUBCONTRACTING, REPAIR,
COMMUNICATIONS, COMMERCIAL AND INDUSTRIAL CHAMBER

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Основні поняття міжнародної виробничої кооперації.....	9
1.2. Інституціонально-правові основи міжнародної кооперації та іноземних інвестицій.....	12
1.3. Методика регулювання міжнародної виробничої кооперації.....	13
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ДЛЯ ПАТ “ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР”..	22
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «ЗТР».....	22
2.2. Аналіз фінансового стану ПАТ «ЗТР» у контексті коопераційних зв’язків.....	28
2.3. Фінансова стійкість підприємства в системі коопераційних зв’язків.....	39
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ КООПЕРАЦІЙНИМИ ЗВ’ЯЗКАМИ НА ПАТ “ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР”.....	57

3.1. Моделі управління виробничою кооперацією для ПАТ “Запоріжтрансформатор”	57
3.2. Формування оптимальної моделі промислової кооперації для “ПАТ “Запоріжтрансформатор”	62
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Актуальність теми “Удосконалення напрямків міжнародної виробничої кооперації на ПАТ “ЗТР” в рамках якої досліджуються проблеми розвитку науково-технічних та виробничих зв’язків підприємства електротехнічної галузі, яке в умовах жорсткої конкуренції примушено відшукувати нові механізми просування товару на ринки підтверджується практикою виробничої кооперації в Україні та світі. Для підприємства енергетичної галузі, яке не має вітчизняних сировини та матеріалів для виробництва продукції такими механізмами може стати пошук іноземного партнера, співпраця з яким можлива в умовах спільного виробництва товарів та надання послуг, що передбачає організацію ефективної схеми постачання сировини, її накопичення на складі, облік, митне оформлення, переробка, сертифікація тощо. Необхідність пошуку актуальних ідей для розвитку зазначених вище механізмів кооперації зумовили актуальність цієї роботи.

Об'єкт дослідження – Публічне акціонерне товариство “Запоріжтрансформатор”, найбільший виробник трансформаторного обладнання в Україні.

Предмет дослідження – виробництво та продаж електротехнічної продукції підприємства у співробітництві з іншими виробничими та сервісними фірмами.

Мета роботи – проаналізувати виробництво та продаж продукції ПАТ “Запоріжтрансформатор” та запропонувати механізм удосконалення коопераційних зв'язків для цього підприємства.

Для досягнення мети було вирішено наступні завдання:

- проаналізовано понятійний апарат та різні теоретичні аспекти проблеми виробничої кооперації;
- з'ясовано поточний фінансовий стан та організаційно-економічну характеристику підприємства ПАТ “Запоріжтрансформатор”;
- розглянуті основні моделі виробничої кооперації, які можуть бути запроваджені на ПАТ “Запоріжтрансформатор”;
- запропоновані напрямки та механізми виробничої кооперації на основі субконтрактингу, кластеру та консорціуму підприємств.

Тематику міжнародної виробничої кооперації досліджували відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: О.Амоша, Д.Богія, Т.Єфименко, В. Кредисов, В.Геєць, Е.Лібанова та інші.

В першому розділі з'ясовано сутність поняття “виробнича кооперація”, її передумови, види та механізми реалізації. Виробнича кооперація, це співробітництво, в якому використовується спеціалізація праці та технології кожного учасника коопераційної системи. Передумови – складність виробництва, дефіцит сировини, нестабільне правове поле, висока динаміка цін на ринку. Механізми: пряма технологічна кооперація, тобто розміщення замовлень у виробників деталей; консорціум – інтегрований контроль різних юридичних осіб, які мають технологічні зв'язки; субконтрактинг – замовлення великими підприємствами сировини та послуг у малих

підприємств; кластери – створення об'єднань різних юридичних осіб, які реалізують спільні інтереси (кожен у власній сфері).

У другому розділі розглянута діяльність підприємства ПАТ “Нафтогазпром”. Підприємство є невеликим оператором на роздрібному ринку нафтопродуктів на території м. Запоріжжя, реалізує скраплений газ, через логістичну систему газосховища потужністю 250 тон, системи розподілу скрапленого газу та мережу роздрібних станцій, потужністю 250 тон.

На підприємстві працюють 1130 осіб (на 2018 рік), що на 110 осіб менше попереднього періоду. Підприємство ПАТ “ЗТР” отримує близько 4 млрд. грн. доходів на рік, при цьому чистий прибуток складає 369 млн. грн., що у 2,9 рази менше, аніж у 2017 році. Дебіторська заборгованість підприємства, що зростала щороку на протязі останніх 5 років у 2018 році суттєво знизилась – до 36 млн.грн.

ПАТ “Запоріжтрансформатор” постачає продукцію у 36 країн світу. Близько 60% продукції спрямовується на експорт. Підприємство постачає трансформатори на електростанції, промислові підприємства, енергорозподільчі компанії тощо.

Підприємство має близько 9% ринку СНД, який склався за 30 минулих років, однак, останні 5 років щороку втрачає 1% ринку, у зв'язку із високою активністю конкурентів.

ПАТ “ЗТР” має проблеми з наявністю оборотних коштів, які необхідні у зв'язку з довготривалістю виробничого циклу, час якого складає від 30 до 180 діб. Протягом всього періоду, підприємство використовує передплату (здійснюється в сумі від 30 до 100% від вартості проекту). ПАТ “ЗТР” використовує кредитні лінії від банку, що обслуговує (ставка 2018 року – 25% річних).

В третьому розділі запропоновані різні моделі виробничої кооперації за участю:

- постачальників матеріалів (“Запоріжсталь”, “Дніпроспецсталь”);

- виробників деталей (“Таврія-Магна”, “Талко”);
- фінансових організацій (фонди та кредитні інституції);
- конкурентів в галузі (підприємство “Елтіз”).

Розглянуті та запропоновані різні методи реалізації коопераційних угод: проста кооперація, консорціум, субконтрактинг, створення кластеру “Енергія” на базі електротехнічних підприємств Запоріжжя.

В роботі використовувались спеціальні та загальнонаукові методи дослідження: монографічний (для послідовного опису проблеми), порівняльно-статистичний (для порівняння статистичних даних), абстрактно-логічний (для формулювання висновків).

В якості джерел інформації використовувались матеріали навчальних посібників, підручників, публічна звітність підприємства, наукові статті та монографії.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Основні поняття міжнародної виробничої кооперації

Міжнародна виробнича кооперація є похідним поняттям від теорії системного міжнародного поділу праці, який полягає у розвитку мережі міжнародних виробничих відносин, що виникають між міжнародними виробничими структурами для синергії та інтеграції технологічні процесів.

Міжнародна виробнича кооперація інтегрує виробничі ресурси у єдинму організаційно-технічному просторі. Створення такого процесу в міжнародному масштабі передбачає укладення відповідних угод (угод), що регулюють виробничі, технічні, торговельно-економічні питання, а також розвиток адекватних форм співпраці.

Основні шляхи встановлення відносин співпраці на практиці зводяться до трьох основних методів: реалізації спільних проектів, контрактної спеціалізації та інтегрованої співпраці [17].

Реалізація сумісних програм-проектів в сфері міжнародного промислового співробітництва являє собою контрактну кооперацію та спільне виробництво товарів та послуг.

Сутність договірної роботи полягає в тому, що кожен замовник доручає виконавцеві забезпечити конкретні завдання відповідно до заздалегідь визначених вимогами термінів виробничої програми, заданих обсягів, норм та стандартів якості виконання робіт та інших обов'язкових умов. Застосовуються два основних типи міжнародної виробничої кооперації – спільне виробництво (класичний коопераційний контракт) або контракт з новими якостями товару, тобто складне виробництво [19].

Спільне виробництво походить від того, що дві сторони (або більше) з різних країн об'єднуються для виконання роботи або реалізації проектів.

Одним із найважливіших напрямків інтеграції української економіки у світ є розвиток міжнародного підприємництва у різних його формах. Такі форми - це перш за все, спільні підприємства, вільні (спеціальні) економічні зони та території.

Спільне підприємство в Україні являє собою організацію, яка заснована на спільній власності учасників ринку (юридичних, фізичних, державних установ) у різних країнах, яка має широкі права в здійсненні експортно-імпортних операцій, узгодженні цін, підписанні контрактів тощо, яка працює на принципах повного самоуправління, його єдності, свободи здійснення валютних операцій. Закон України про ЗЕД та Закон про іноземні інвестиції можуть бути прямо застосовані для утворення та розвитку спільних підприємств та організацій.

При створенні спільного підприємства самі партнери встановлюють структуру розподілу корпоративних прав та права власності на даний об'єкт.

Перспективним напрямком інтеграції України у світову економіку та умовою зростання національної економіки стає створення спеціальних економічних зон. Це є одним із простих та найпривабливіших способів заохочення іноземних інвесторів, який дозволяє активізувати підприємницьку активність, нарощувати експортний потенціал, розбудувати ринкову інфраструктуру, забезпечити більш швидкий розвиток окремих галузей та сфер економіки.

У 2010 році в світі було створено більш ніж 600 вільних економічних зон (ВЕЗ), через які було проведено 9% світових торгівельних операцій. Вільні економічні зони є обмеженими територіями, в яких існують особливо сприятливі економічні умови для реалізації проектів місцевих та іноземних підприємців.

Засосовуються наступні типи вільних економічних зон та спеціальних територій пріоритетного розвитку:

- суто зони вільної торгівлі, включаючи вільні порти, митні склади, транзитні порти, митні території підприємств, які засновані на скасуванні, відтермінуванні або послабленні митного контролю, головним чином забезпечують переробку або зберігання товарів під митним контролем;

- експортні промислові зони, які базуються не лише на застосуванні пільгових торговельно-митних режимів, а й на пільговому фінансуванні податкового режиму іноземного національного капіталу. вони орієнтовані на виробництво товарів, частково замінюючи імпорт та імпорт;

- технологічні зони, технополіси, технопарки, що забезпечують розробку та впровадження у виробництво сучасних технологій на основі різних переваг, виготовлення високотехнологічних продуктів тощо;

- складні комплексні зони (вільні міста, спеціальні режими тощо), які ставлять широкий спектр завдань із використанням елементів різних зон.

Особливим видом вільних економічних зон є банківські та страхові зони, які мають назву "податкові гавані", такі території вони є офшорними територіями.

Наприклад, до таких країн та територій Європи належать Кіпр, Ліхтенштейн, Мальта, Монако, замтські території Великобританії в Європі (Малі, Острів Мен, Гібралтар). Мають місце елементи податкових гаванів у Люксембурзі, Швейцарії. Окрім низьких податків, існують інші переваги для виробничої діяльності на території портів або торгових центрів. Це наступні напрямки отримання вигод: дешевизна та простота процедури реєстрації, відсутність валютних обмежень, простота фінансової звітності, конфіденційність фінансових операцій власника компанії. Порушення податкового та митного законодавства не криміналізовані в більшості відокремлених портових центрів. Велика кількість іноземних компаній зареєстровані у податкових гаванях та офшорних центрах по всьому світу.

Порти та офшорні центри характеризуються своїм специфічним переліком основних видів економічної діяльності. Іноземні компанії створюють там підрозділи не для видобутку сировини або виробництва товарів, а для фінансових операцій, управлінської діяльності, вантажоперевезень, банківської або страхової діяльності. В загальному вимірі у вільних економічних зонах активно використовуються фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, лібералізація зовнішньоекономічних операцій, валютні операції, надання різноманітних пільг іноземним підприємцям та фірмам, які не претендують на свою частку на місцевому ринку.

1.2. Інституціонально-правові основи міжнародної кооперації та іноземних інвестицій

Відповідно до традиційного розуміння, міжнародною кооперацією визнається взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності (з яких як мінімум один є іноземним), за якої здійснюється спільна розробка моделей або спільне виробництво продукції, сумісна реалізація кінцевого продукту та решти товарів, які виготовлені на основі власної спеціалізації, у виробництві проміжної продукції, виробництві деталей, вузлів, матеріалів, а

також різноманітного устаткування, що використовується у комплексних поставках чи спеціалізації на окремих технологічних стадіях та відповідних виробничих функціях, виконанні науково-дослідних робіт, організації виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності. Водночас наведене визначення не містить у собі жодних характерних рис безпосередньо інвестиційної діяльності.

За коопераційною угодою два або більш ніж двоє учасники товарного обігу беруть на себе прямі зобов'язання з встановленою метою досягти спільного господарського результату. Сфера застосування коопераційного договору в тому числі охоплює різноманітні види господарського співробітництва: виробничу, науково-технічну, збутову та управлінську кооперацію.

На ринку не існує конкретної диспозиції щодо цього контракту. Тому цей тип інвестиційних відносин представляє інтерес у контексті аналізу українського законодавства про підприємництво, оскільки останнє є нормативною базою для нормалізації відносин співпраці. Зокрема, Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” передбачено, що законодавство країни, в якій така діяльність здійснюється або в якій встановлені результати діяльності, які передбачені договором (контрактом), поширюється на зовнішньоекономічні угоди (контракти) про виробничу кооперацію, існує відповідна спеціалізація виробництва співпраця, зумовлена наявністю та співвідношенням відповідних факторів та засобів виробництва.

Консорціум, який згідно із чинним міжнародним законодавством держав, на відміну від вітчизняного, є об'єднанням, що не має права юридичної особи, з тієї причин, що відносини більшості учасників базуються на рамкових угодах про співпрацю. Одночасно, всі сторони зберігають свою економічну та фінансову незалежність. Відносини сторін можуть бути реалізовані втілюватися в різноманітних формах контрактів. Але, як правило, найпоширенішими з них є такі організаційні моделі: простий консорціум, консорціум - як традиційна компанія. У простому консорціумі партнери

пов'язані угодами із основним учасником та між собою, але при цьому не несуть відповідальності один перед іншим.

Регулювання іноземних інвестицій на основі контрактів про виробничу кооперацію здійснюється на основі українського та міжнародного законодавства про зовнішню торгівлю враховуючи особливості національної нормативної бази в сфері кооперації. Такий підхід не обґрунтований належним чином. Доцільно у відповідному розділі Закону України "Про режим іноземного інвестування" передбачити особливості здійснення іноземних інвестицій на основі договорів про виробничу кооперацію в її різних видах.

1.3. Методика регулювання міжнародної виробничої кооперації

Для визначення шляхів удосконалення системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України в сучасних умовах та застосування можливостей адаптації іноземного досвіду, розглянемо результати публічного управління та адміністрування ЗЕД останніми роками у демократичних країнах, які посідають вищі позиції в світовій торгівлі (КНР, США, ФРН, Японія, Франція, Нідерланди, Велика Британія та ін.) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Зовнішньоторговельний оборот країн-лідерів світової торгівлі товарами у
2018 році

№ з/п	Країна	Зовнішньоторговельний оборот		Експорт		Імпорт	
		млрд. дол. США	Питома вага, %	млрд. дол. США	Питома вага, %	млрд. дол. США	Питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	США	3882	10,52	1547	8,4	2335	12,6
2	Китай	3867	10,48	2049	11,2	1818	9,8
1	2	3	4	5	6	7	8

3	Німеччина	2574	6,98	1407	7,7	1167	6,3
4	Японія	1685	4,57	799	4,4	886	4,8
5	Нідерланди	1247	3,38	656	3,6	591	3,2
6	Франція	1243	3,37	569	3,1	674	3,6
7	Республіка Корея	1068	2,90	548	3	520	2,8
8	Гонконг, Китай	1047	2,84	493	2,7	554	3
9	Італія	986	2,67	500	2,7	486	2,6
10	Російська Федерація	864	2,34	529	2,9	335	1,8
	Інші країни	18427	49,95	9228	50,3	9199	49,5
	Всього у світі	36890	100	18325	100	18565	100

Лідером у світовій спеціалізації й поділі ринків, а також торгівлі товарами і послугами, в даний період часу сьогодні є США, проте за результатами аналізу американських вчених протягом тривалого проміжку часу країна була економічно самодостатньою та ізольованою. Такий підхід пояснюється її розвинутим рівнем та забезпеченістю енергетичними та іншими природними ресурсами, структурою національної економіки, яка у повному обсязі забезпечує потреби мультисекторного внутрішнього ринку. У даний період державна торгова стратегія має бути спрямована до обмеження імпорتنих контрактів щодо продажу готової продукції та одночасному формуванні суттєвих преференцій підприємствам та компаніям, які здійснювали імпорт стратегічно важливої сировини – нафти та газу. В цей же час велася політика, спрямована на помірне збільшення експорту [16, с. 137].

Розвиток світогосподарських зв'язків викликав необхідність перегляду американської державної політики ЗЕД, що сприяє суттєвим структурним перетворенням економіки та супроводжувалося формуванням різноманітної системи торговельних зв'язків шляхом створення мережі транснаціональних компаній і корпорацій [27, с. 46–47]. У цей період на державному рівні

застосовувалися достатньо гнучкі механізми щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які були спрямовані виключно на захист і розвиток національної економіки [38, с. 117].

Зовнішньоекономічна політика США віддзеркалює напрям їх стратегічних пріоритетів, який має на меті розширення торгівельних відносин з партнерами по НАФТА, особливо з Канадою.

Однак, згідно з даними табл. 1.8 суттєвою проблемою для США у 2017 році є значне (більше ніж у 1,2 рази) переважання імпорту над експортом. Основними джерелами незбалансованості зовнішніх зв'язків є пасиви в торгівлі з Японією, Західною Європою і новими індустріальними країнами, а останнім часом – з Китаєм. Для вирішення цієї проблеми американська адміністрація прийняла державну програму консультаційної допомоги експортерам з приводу особливостей окремих зарубіжних ринків, що є заходом, спрямованим на стимулювання експорту. Розгорнулася широкомасштабна кампанія щодо подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю та деяких нових індустріальних країн [69, с. 224].

Високі темпи розвитку дали змогу країні наприкінці 90-х років вийти на 10 місце у світі, після вступу у 2002 р. до СОТ – вже у 2005 р. піднятися на третю позицію у світовому рейтингу найбільших країн експортерів та імпортерів товарів і послуг, а у 2017 р. – перше місце з експорту товарів (2049 млрд. дол. США). При цьому країна зберігає позитивний баланс у зовнішньоторговельних відносинах і майже повністю контролює ринок Східної Азії та динамічно захоплює ринки Східної Європи, Росії й Америки.

Відкрита зовнішньоекономічна політика Китаю, орієнтована на розширення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, залучення іноземного капіталу в економіку країни та створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів, дала змогу досягнути таких результатів. Залучений іноземний капітал вкладено в обробну промисловість, завдяки чому в країні виникли нові високотехнологічні галузі промисловості. Крім того, переважну частку торгового обороту країни

здійснюють підприємства з іноземним капіталом, який зайняв провідні позиції у зовнішній торгівлі Китаю.

Зовнішньоекономічна політика Китаю зі вступом до СОТ стає ще більш ліберальною: знижені тарифні і нетарифні обмеження, створений сприятливий клімат для залучення іноземних інвестицій. Великий внутрішній ринок Китаю та ліберальна інвестиційна політика дали змогу вийти на друге місце у світі (після США) за щорічним залученням іноземного капіталу в економіку країни.

На третьому місці, поступившись Китаю та США, у 2017 р. за обсягами торгівлі товарами перебуває Німеччина (2574 млрд. дол. США), яка в перші роки свого існування проводила політику вільної торгівлі. В економічній стратегії уряду Німеччини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у світогосподарських зв'язках. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними зовнішньоекономічними партнерами – країнами ЄС, США і Японією, а також спрямована на освоєння джерел сировини й ринків збуту в залежних країнах (Китай, Туреччина) [38, с. 115]. Велика увага надається розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня Африканського континенту, Східної і Центральної Європи, в тому числі України. Першочергове значення в зовнішньоекономічній політиці Німеччини надається зміцненню ЄС, в якому Німеччина посідає ключове місце, і є одним із найважливіших експортерів та імпортерів світу.

Стимулятором економічного зростання зовнішньої торгівлі Німеччини як однієї з найдинамічніших галузей економіки країни є розвинена система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Також німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширюються поза межами країни

мережа німецьких зовнішньоторговельних палат, що сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Висока конкурентоспроможність німецької промисловості на світових ринках забезпечується, як правило, за рахунок переваг в якості і технічному рівні продукції, відмінному сервісі, чіткому дотриманні термінів поставок тощо, тобто в її нецінових параметрах.

Німеччина на цей час посідає 3-тє місце в міжнародному рейтингу ОЕСР за обсягом інвестицій за кордон і є одним з найбільших у світі експортерів капіталу, вивіз якого офіційно дозволений у 1952 р. Динаміка прямих інвестицій має зворотну тенденцію. Так, іноземні капіталовкладення в економіку Німеччини не перевищують 5%, тоді як частка прямих капіталовкладень німецьких фірм за кордон у загальному обсязі зарубіжних інвестицій останніми роками складає від 25 до 35%. Головними інвесторами Німеччини є кредитні інститути, інвестиційні і страхові компанії.

Найбільша інвестиційна активність у виробничому секторі спостерігається в хімічній промисловості й автомобілебудуванні. Це пояснюється тим, що уряд Німеччини надає гарантії для прямих інвестицій німецьких компаній за кордон, і цим підвищує свою експансію на світовому ринку [71]. Німецька модель соціального ринкового господарства, що сформувалася переважно в результаті реформ Ерхарда в кінці 1940–1950-х рр., поєднує ефективне конкурентне ринкове господарство із сильною соціальною перерозподільчою політикою, яка забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості.

Проте концепція цієї моделі від самого початку спиралася на ефективну конкуренцію і запобігання концентрації економічної влади, внаслідок чого державне втручання обмежувалося; причому потреба в такому втручанні повинна скорочуватися, оскільки ефективний розвиток ринкової економіки знімає гостроту соціальних проблем. На практиці початкова модель зазнала зовнішньої впливу «глобального регулювання» і монетаристського регулювання пропозиції. Низка базових елементів, таких як тарифна автономія, система обов'язкового соціального страхування,

істотно знижують ефективність економіки. Криза моделі вимагає її глибокого реформування, при якому на новому рівні можливе повернення до початкових принципів [51, с. 95].

Японська практика державного регулювання ЗЕД спирається на широку нормативно-правову базу. Системою заходів законодавчого й адміністративно-правового регулювання є ієрархічна піраміда, яку завершує закон про валютний обмін і зовнішню торгівлю. Цей закон визначає загальну концепцію державного регулювання, має узагальнений характер і делегує повноваження детального регулювання ЗЕД в тих чи інших сферах підзаконним актам. На думку японців, це дасть змогу більш повно враховувати й адекватно реагувати на зміни в міжнародній законодавчій ситуації і нові події в розвитку національного господарства. Також законодавство складають закони, які регулюють основні блоки ЗЕД: експортно-імпорتنі операції; митно-тарифну сферу; обслуговування зовнішньої торгівлі (закони про експортну інспекцію, страхування зовнішньої торгівлі, надзвичайні заходи щодо розвитку імпорту і розширення прямих інвестицій в Японії, банках, страховому бізнесі, цінних паперах, біржах та ін.); стандарти і технічні вимоги (закон про промислову стандартизацію та ін.); права інтелектуальної власності (закони про патенти, авторські права тощо). Митне регулювання ЗЕД тісно пов'язане із завданнями структурної переорієнтації економіки. Вирішенню поставлених завдань сприяє широка диференціація ставок митного тарифу.

Важливим напрямом державної участі у ЗЕД є інформаційне забезпечення комерційної роботи, збір та аналіз зарубіжної комерційної інформації. Показовим прикладом є Японська організація сприяння розвитку зовнішньої торгівлі (ДЖЕТРО), яка створена в 1958 р. Вона є некомерційною і повністю фінансується урядом. ДЖЕТРО займається вивченням світових товарних ринків, збором та аналізом маркетингової інформації, організацією виставок японських товарів за кордоном та інших торгових виставок у Японії, рекламою і видавничою справою. Ця організація має 79

представництв у 56 країнах світу. Маючи розгалужену мережу різного роду закладів у багатьох країнах світу, ДЖЕТРО є одним із найбільших у світі джерел ділової інформації, її база даних оперує великою кількістю відомостей, у тому числі масштабним переліком зарубіжних експортерів і японських імпортерів [9, с. 160]. Японія у 2017 р. займала четверте місце по міжнародному товарообігу (1685 млрд. дол. США), що складало 799 млрд. дол. США або 4,4% загального світового експорту та 886 млрд. дол. США або 4,8% світового імпорту.

Наразі до п'ятірки лідерів торговельних країн світу входить Франція, з такими показниками у 2017 р.: експорт товарів – 569 млрд. дол. США, а імпорт – 674 млрд. дол. США (зовнішня торгівля є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі світогосподарських відносин).

Зростання відкритості французької економіки виявляється в збільшенні експортної спрямованості виробництва у провідних галузях промисловості: експортна квота в оброблювальній промисловості перевищує 36% при явній перевазі галузей електротехнічного і транспортного машинобудування [69, с. 272]. Хоча і в 2017 р. імпорт товарів на 105 млрд. дол. США (1,2 рази) перевищував експорт.

Французька модель державного регулювання ЗЕД характеризується незвично широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в ній традиційно слабші, ніж в інших розвинених країнах. Це зближує господарський механізм, що склався у Франції, з його південно-європейськими варіантами (відносна слабкість національних підприємців, функції яких значною мірою бере на себе держава, в соціальному відношенні – наявність впливових лівих політичних сил). На сьогодні роль держави в економіці надзвичайно сильна, діяльність підприємств занадто регламентована [31, с. 96].

Механізми державного регулювання ЗЕД за останні роки в країні змінюються. Вони, насамперед, спрямовані на підвищення

конкурентоспроможності французьких товарів, а саме високого ступеня спеціалізації, якісного устаткування, товарів масового споживання, яке сприяє зростанню експорту. Основний вивіз капіталу відбувається до країн ЄС – основних партнерів – Німеччину та у Велику Британію, та напряду в економіку Франції 70% прямих іноземних інвестицій потрапляють з країн ЄС.

Велика Британія, яка завжди займала провідну позицію у світовій торгівлі, у 40-х роках минулого століття проводила політику вільної торгівлі та обмеженого поміркованого протекціонізму, маючи на меті встановлення економічного домінування у світі. Режим активної торгової політики на світовому ринку негативно вплинув на розвиток зовнішньоторговельних зв'язків країни. Зовнішньоторговельний баланс Великобританії пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків є активним. Помірно розвивається сфера послуг, значення якої в експорті Великобританії збільшується [18, с. 116].

Поглиблення рівню міжнародного розподілу праці призводить до того, що країна починає значними обсягами ввозити певних груп промислових товарів, частина з яких не вироблялася у країні. Зростання імпорту спонукає до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання Англія значно відставала від інших розвинених країн і її частка в обсязі світового експорту знизилася. На сьогодні питома вага та її оброблювальної промисловості в експорті зростає: приблизно 40% припадає на продукцію машинобудування. В даний час одним із головних завдань британських ТНК у зовнішньоекономічній діяльності, яке почало реалізовуватись в 90-х роках шляхом зростання експансії на європейські та американські ринки, є захоплення ємних ринків та торговельних мереж країн країн, що розвиваються [19, с. 296].

Таким чином, механізм реалізації проектів міжнародної виробничої кооперації може виявлятися у наступних формах:

1. Інвестиційні проекти, в яких іноземний партнер інвестує капітал у вітчизняні засоби виробництва та за наявністю корпоративних прав, приймає повноцінну участь у виробничому процесі. При цьому відбувається повна адаптація технології та продукту до вимог цільового ринку.

2. Кооперація в продажах, коли український та іноземний партнери виступають спільно у постачанні до третіх осіб. Таке, як правило, відбувається у великих за масштабом проектах в третіх країнах.

3. Кооперація у виробництві, що передбачає виконання різних технологічних операцій різними підприємствами з різних країн. Широко розповсюджена в Південно-Східній Азії. В даному випадку, головним фактором доцільності кооперації є собівартість виробництва, відповідно до якої підбираються партнери.

4. Кооперація призводить до зниження операційних витрат, особливо за рахунок зменшення їх адміністративної складової, скорочення рівня умовно-постійних витрат.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ДЛЯ ПАТ “ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР”

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «ЗТР»

Запорізький трансформаторний завод (ЗТЗ), правонаступником якого стало створене в процесі приватизації публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор", був заснований у 1947 році для виробництва трансформаторного обладнання та високовольтної апаратури, необхідної для розвитку електроенергетики країни.

На даний час підприємство не змінило свого профілю і продовжує займати провідне місце в трансформаторобудуванні не тільки в Україні (більш ніж 90%), але й на території решти країн СНД.

Основними напрямками та видами діяльності ПАТ «ЗТР» на ринку промислових товарів та послуг є:

- виробництво електротехнічних машин, устаткування, апаратури і виробів промислового призначення;
- зовнішня торгівля недержавних організацій;
- постачання товарів та послуг;
- роздрібна торгівля у неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту.

Поряд з виробництвом продукції, підприємство розвиває широкий спектр сервісних послуг з метою найбільш повного задоволення запитів споживачів. Це шефський нагляд за монтажем, монтаж, комплектні поставки, ремонтні роботи та модифікація по місцю експлуатації і на підприємстві.

Починаючи з 2000-х років підприємство займає провідні позиції на ринку запчастин, постійно модернізуючи свою продукцію відповідно до потреб ринку.

Питома вага споживання основного виду продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» - силових трансформаторів та реакторів - представлено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Розподіл споживачів за географічним принципом у 2017 році

Найменування продукції (виду продукції)	Доля в загальному обсязі реалізації (за регіонами) (%)		
	Україна	Країни СНД та Балтії	Країни дальнього зарубіжжя
Трансформатори сили	23	59	18

Як бачимо, основна частина реалізованої продукції (77%) припадає на експорт у країни СНД і Балтії (59%) та країни дальнього зарубіжжя (18%), тому можемо зробити висновок про те, що одним із головних стратегічних напрямків розвитку підприємства має бути встановлення і підтримання довгострокових стабільних відносин із зарубіжними клієнтами. Досягти

цього можна завдяки зміцненню конкурентної позиції продукції ПАТ «ЗТР» за критерієм співвідношення ціни і якості та зміцнення ділової репутації підприємства як надійного постачальника продукту на міжнародному ринку.

Управління підприємством «Запоріжтрансформатор» здійснюється на основі універсальної моделі управління підприємством. Система управління фінансами заснована на такому ж принципі і розглядає у якості предмета кругообіг коштів, а у якості об'єкта – фінанси (рис. 2.1). Специфіка ресурсної системи управління фінансами підприємства полягає у її розгляді з точки зору особливостей грошових ресурсів і кругообігу коштів як безпосереднього об'єкта управління, а також з позиції специфіки методології обліку і аналізу як найважливішої функції даної підсистеми.

Важливим аспектом управління фінансовим забезпеченням матеріальних та інформаційних ресурсів у системі підприємства є управління формуванням і використанням (рухом) фінансових ресурсів, уявляючи їх у вигляді фінансових потоків.

Відправним моментом управління є оцінка потреби підприємства у фінансових ресурсах, необхідних для його ефективної роботи. У зв'язку з цим визначаються види і джерела фінансування (як внутрішні, так і зовнішні) – активи та пасиви підприємства. Значну проблему при цьому складає відбір критеріїв, які використовуються у відношенні до доступних на фінансовому ринку альтернативних джерел фінансування.

До числа таких критеріїв на ПАТ «ЗТР» відносяться:

- розмір плати за фінансові ресурси у вигляді кредитної ставки;
- умови сплати відсотків і погашення кредитів;
- реальність отримання довгострокових кредитів.

- ефективність обраного виду фінансування, порівняно із використанням власних коштів. Специфічною рисою підприємства машинобудівної галузі є тривалий період виготовлення продукції, що часто являє собою складні технічні об'єкти, нерівномірна потреба у фінансуванні

під час виготовлення та відповідна потреба у залучених або інвестиційних коштах, які залучаються до вирішення оперативних завдань підприємства.

Фінансування 1-го етапу кругообігу коштів підприємства і зміни об'єкту управління фінансами включає в себе, процес оцінки певної суми грошей, яка необхідна для функціонування підприємства; по-друге, процес залучення в оборот цих коштів; по-третє, вкладення (інвестування) грошових коштів у відповідні активи з метою наступного використання на виробництво продукції, виконання робіт або надання послуг, що принесе після їх реалізації більшу у порівнянні з початковими вкладеннями суму коштів.

Розподіл і перерозподіл зароблених підприємством чистих доходів у вигляді грошей як об'єкт управління представляє собою процес оцінки того, у якій пропорції чисті доходи підприємства повинні бути використанні на споживання і накопичення. Правильна оцінка оптимального розміру коштів для реінвестування у виробництво або переводу на інші, більш ефективні ринки, є найважливішою умовою подальшого збільшення капіталів власників підприємства.

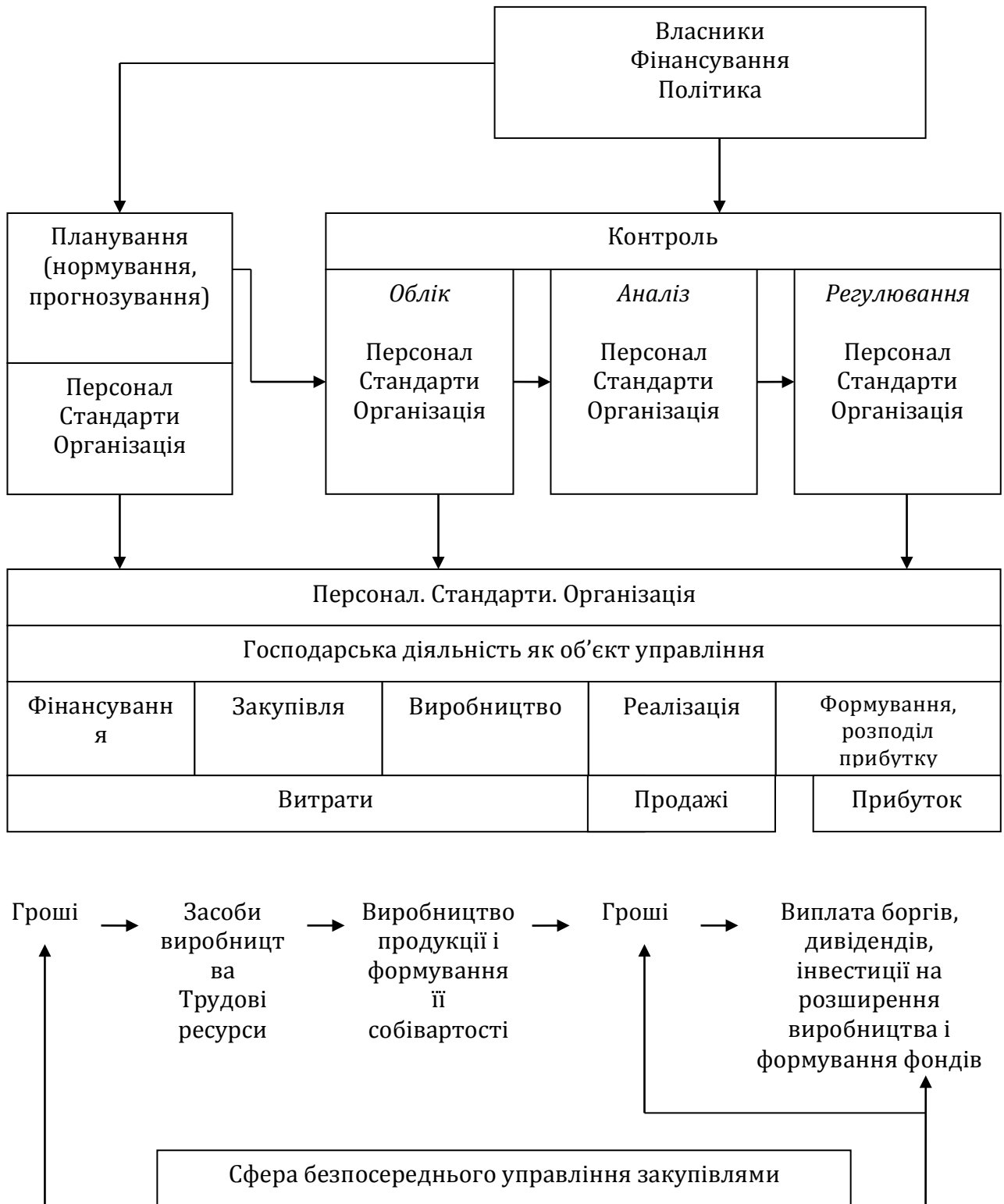


Рис. 2.1 Система управління на ПАТ «ЗТР»

Серед різноманітності відносин ПАТ «ЗТР», які складають сутність та зміст його діяльності у сфері закупівель, можна виділити дві основні групи:

- 1) відносини із залучення в оборот підприємства грошових коштів;

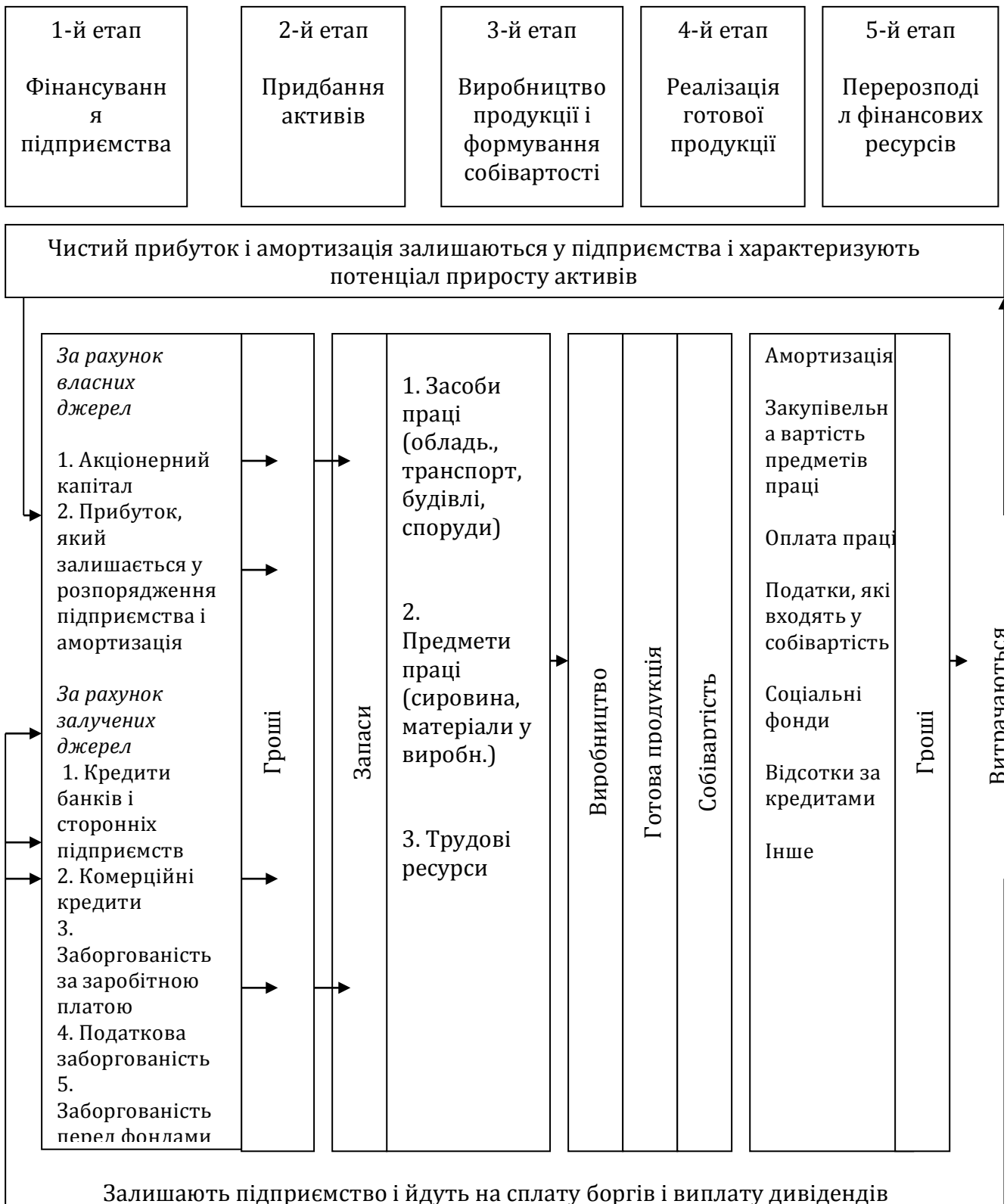


Рис. 2.2 Кругообіг коштів ПАТ «ЗТР»

2) відносини з приводу інвестування грошей з метою забезпечення стабільної роботи підприємства, стійкості його фінансового стану,

нормальної платоспроможності, максимальної віддачі вкладених капіталів і високої загальної ефективності виробництва.

На другій стадії здійснюється практичне забезпечення отримання грошей з обраного джерела фінансування. Вважається, що основних джерел фінансування коштів в оборот підприємства з суб'єктом два: власні і залучені. Вирішальне значення при відборі джерел фінансування має співвідношення вартості залучення коштів та видатків, що виникають при капіталізації необхідної суми, а також умов, на яких буде здійснюватись інвестування грошей в підприємство.

Другим важливим домінантним аспектом є управління використанням (інвестуванням та споживанням) отриманих фінансових ресурсів. До основних інвестиційних та напрямів відносяться наступні:

- 1) поліпшення засобів праці (основні фонди);
- 2) удосконалення предмети праці (оборотні засоби);
- 3) удосконалення трудових ресурсів (навчання та преміювання);
- 4) цінні папери (чиста інвестиційна діяльність).

В результаті реалізації внутрішніх інвестицій підприємства створюються активи, через управління якими забезпечуються процеси виробництва і збуту продукції, виконання робіт і надання послуг. Управління активами відноситься до сфери спеціального техніко-технологічного і маркетингового менеджменту і безпосередньо не входить в сферу фінансового управління.

Для забезпечення ефективності роботи підприємств у оперативному режимі, для його платоспроможності та фінансової стійкості важливе значення має організація управління оборотним капіталом. Основним об'єктом управління оборотним капіталом є наявні грошові засоби і їх еквіваленти (високоліквідні цінні папери, акції, облігації, векселі). Окрім них, до сфери фінансового управління ПАТ «ЗТР» відносяться:

- управління дебіторською і кредиторською заборгованістю (постачальники, клієнти та бюджет);

- організація своєчасних надходжень за відвантаженими товарами і розрахунків з покупцями, замовниками, постачальниками, бюджетом і іншими третіми особами;

- уникнення безнадійних боргових зобов'язань перед партнерами і кредиторами;

- своєчасні розрахунки за кредитами, оплата праці, дивідендам.

Управління запасами щільно пов'язане з управлінням ресурсами.

В результаті управління ресурсами на заключних етапах фінансового потоку і розподілу чистих доходів на підприємстві формуються два види пропорцій:

- 1) співвідношення основного і оборотного капіталу (розміщення у відповідні активи);

- 2) співвідношення власних і залучених джерел виникнення активів підприємства.

Зазначені пропорції є важливими об'єктами фінансового управління, обліку і аналізу та надають основу для визначення стану та ефективності фінансових ресурсів підприємства: оборотних коштів та еквівалентних їм засобів підприємства. З точки зору закупівель, забезпечення ресурсами означає наявність коштів для забезпечення закупівлі.

2.2. Аналіз фінансового стану ПАТ «ЗТР» у контексті коопераційних зв'язків

Ключовою проблемою, яка виникає в процесі організації коопераційних зв'язків є фінансовий стан підприємства, яке приймає участь у кооперації. Підприємства, які складають систему коопераційних зв'язків мають бути стабільними та мати потенціал одного рівня, тобто виконувати функції елементів коопераційної мережі повноцінно та не створювати проблем решті учасників.

В нашому дослідженні ми входимо з того, що підприємства, які приймають участь у мережі коопераційних зв'язків можуть об'єднуватись у кластер – об'єднання підприємців, які мають спільні інтереси та спроможні просувати їх без порушення реалізації завдань одне одного.

В залежності від масштабу, галузі або сфери діяльності, географічного статусу підприємства можуть бути різними. Проте, відносні показники, що характеризують наприклад рентабельність, ліквідність, платоспроможність мають бути приблизно однаковими.

Прибуток при цьому розглядається, як частка доходу підприємства, яка залишається після вирахування витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції.

Валовий дохід – сума коштів, які надходять на підприємство у якості оплати за продукцію, яка реалізується підприємством або в результаті інших операцій.

Валові витрати – ресурси та фактори виробництва, які були витрачені на виготовлення та реалізацію продукції.

Валовий прибуток – різниця між валовим доходом та валовими витратами. Поняття “валовий прибуток” за значенням співпадає з поняттям EBITDA – прибуток до оподаткування, виплати дивідендів та амортизаційних відрахувань.

Прибуток та відносні до нього величини відображають реальну картину потенціалу та стану підприємства. Діяльність господарюючого суб'єкта може бути прибутковою і збитковою, тому дамо загальну оцінку фінансових результатів ПАТ «ЗТР» у 2018-2019 рр. (табл. 2.2.):

Таблиця 2.2

Аналіз фінансових результатів ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

№	Показники	2017 р.		2018 р.		2018 у % до 2017
		Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %	
1	2	3	4	5	6	7
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	2121556	X	3396594	X	160,1
2	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	2080715	X	3323505	X	159,7
3	У % до доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг)	X	98,1	X	97,8	X
5	4. Інші операційні доходи	1321190	X	1729927	X	131,0
	Операційні витрати, у тому числі:	2796389	100	3551082	100	127,0
	собівартість реалізованої продукції	1323558	47,3	1756152	49,5	132,7
	адміністративні витрати	28719	1,0	45271	1,3	157,6
	витрати на збут	110494	4,0	185628	5,2	168,0
	інші операційні витрати	1333618	47,7	1564031	44,0	117,3
6	Валовий прибуток	757157	X	1567353	X	207,0
7	У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг)	X	36,4	X	47,2	X
8	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	605516	X	1502350	X	248,1
9	Фінансові та інвестиційні доходи	13522	X	162777	X	1203,8
10	Фінансові та інвестиційні витрати	77576	X	1027070	X	1324,0

11	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	541462	X	638057	X	117,8
12	Податок на прибуток від звичайної діяльності	111750	X	110292	X	98,7
13	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	429712	X	527765	X	122,8
14	У % до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування	X	79,4	X	82,7	X
15	Надзвичайні доходи	0	X	0	X	0
16	Надзвичайні витрати і податки з надзвичайного доходу	0	X	0	X	0
17	Чистий прибуток (збиток)	429712	X	527765	X	122,8
18	У % до доходу (виручки) від реалізації продукції	X	20,3	X	15,5	X
19	У % до валового прибутку (збитку)	X	56,8	X	33,7	X

Як ми можемо побачити із таблиці, дохід підприємства «ЗТР» від реалізації продукції у 2018 р. збільшився в 1,6 разів порівняно із аналогічним показником у 2017 р. Собівартість продукції у 2018 р. порівняно із 2017 р. зросла майже на 33 %. Прибуток від операційної діяльності підприємства збільшився майже у 2,5 рази, що відмічалась, як позитивна тенденція.

Як бачимо, обсяг грошових ресурсів від фінансової та інвестиційної діяльності у 2018 р. збільшився у 12 разів порівняно із 2017 р. Але фінансова та інвестиційна діяльність і в 2017, і в 2018 рр. була відчутно збитковою. Тому працювало ПАТ «ЗТР» у звітні роки прибутково виключно за рахунок операційної (виробничої та торговельної) діяльності, прибуток від якої покрив фінансові та інвестиційні збитки. Основна (операційна) діяльність компанії повинна бути головним джерелом прибутку і відповідно, головним джерелом надходження коштів.

Оскільки при благополучному веденні справ компанія прагне до розширення і модернізації виробничих потужностей, інвестиційна діяльність в цілому приводить до тимчасового відтоку грошових коштів. Фінансові витрати містять відсотки за кредит, витрати пов'язані із страхуванням фінансових ризиків або майна в заставі та інші фінансові витрати.

Загалом діяльність ПАТ «ЗТР» у звітні 2017 та 2018 рр. була прибутковою, при цьому ріст прибутку у 2017 р. склав майже 23 %.

Проаналізуємо ефективність капіталу підприємства, для цього розрахуємо показники рентабельності капіталу (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Розрахунок рентабельності капіталу ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

№	Показники	Вихідні дані	31.12.2016	31.12.2017	Відхилення (+,-)
1	2	3	4	5	6
Вихідна інформація, тис. грн.					
1	Середньорічна вартість капіталу	Ф.№1: (640,гр.3+640,гр.4) /2	1580339,9	3077002,5	+1496662,6
2	Середньорічна вартість власного капіталу	Ф.№1: (380,гр.3+380,гр.4) /2	452078,1	712827,0	+260749,0
3	Середньорічна вартість основних засобів	Ф.№1: (031,гр.3+031,гр.4) /2	368720,8	451924,0	+83203,2
4	Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів	Ф.№1(100+110+120,гр.3+100+110+120,гр.4)/2	275999,5	310675,0	+34675,5

5	Прибуток (збиток) до оподаткування	Ф.№2: 170+200 (прибуток) або 175+205 (збиток)	541462,0	638057,0	+96595,0
6	Чистий прибуток (збиток)	Ф.№2: 220 (прибуток) або 225 (збиток)	429712,0	527765,0	+98053,0
Показники рентабельності капіталу, %					
7	Загальна рентабель- ність (збитковість) капіталу	п.5/п.1*100	34,3	20,7	-13,5
8	Чиста рентабель- ність (збитковість) капіталу	п.6/п.1*100	27,2	17,2	-10,0
9	Загальна рентабельніст ь (збитковість) власного капіталу	п.5/п.2*100	119,8	89,5	-30,3
10	Чиста рентабельніст ь (збитковість) власного капіталу	п.6/п.2*100	95,1	74,0	-21,0

Група показників, що визначають ефективність використання капіталу наочно демонструють ситуацію, в яку потрапило підприємство у 2018 році (рис.2.1.).

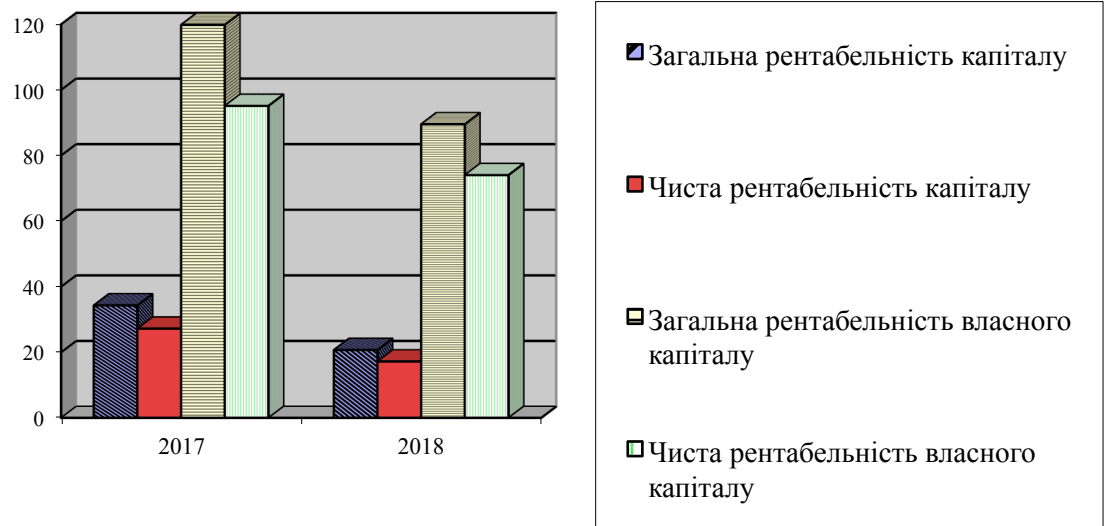


Рисунок 2.1 Динаміка рентабельності капіталу ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

Очевидно за загальною тенденцією росту показників середньорічної вартості капіталу, власного капіталу, основних та оборотних фондів і прибутку, показники рентабельності капіталу мають тенденцію до зниження (рис.2.1). Це пов'язано з тим, що вартість капіталу зростає значно більше, ніж прибуток. У зв'язку з цим керівництво фірми повинно шукати можливості росту прибутку та застосовувати інших заходів щодо підтримання рентабельності капіталу ПАТ «ЗТР» у складних умовах нинішньої фінансово-економічної кризи та загального спаду платоспроможності підприємств.

Забезпечення фінансової стійкості підприємства є позицією його конкурентоспроможності і зміцнення позицій на ринках та в очах інвесторів і кредиторів.

Фінансову стійкість найбільш повно характеризує співвідношення власного і залученого капіталу. Фінансово стійким є той господарючий суб'єкт, в якого переважають власні кошти, і їх достатньо для покриття коштів, вкладених в активи. Цими коштами підприємство може вчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Для виробництва електрообладнання, особливо такого, що розраховується на тривале використання існує загроза виготовлення товару без відповідної оплати, тобто процес виробництва триває за рахунок інвестора.

Показники, що пов'язані з фінансовою стійкістю викликають зацікавленість у наступних напрямках:

- виробничий, що охоплює своєчасне матеріально-технічне постачання;
- логістичний, що являє собою можливість поставити точно в час;
- фінансово-кредитний, що передбачає можливість використання кредитів для виробничо-комерційної діяльності.

Фінансова стійкість підприємства, це можливість забезпечувати стабільність коопераційної системи, оскільки кожен з її елементів має бути однаково стабільним та не вносити дисбаланс до функцій інших. Специфіка виробництва трансформаторів така, що технологічний цикл триває певний період часу та фінансування має бути забезпечене незалежно від стану виробництва в цілому.

Фінансова стійкість базується переважно на показниках ліквідності, платоспроможності, рентабельності виробництв тощо.

З метою аналізу фінансової стійкості господарюючого суб'єкта здійснимо поглиблену діагностику наявності власних обігових коштів, нормальних джерел формування запасів, залежність підприємства від залучених коштів та співвідношення власного та залученого капіталу.

В подальшому пропонується порівнювати коефіцієнти, які відображають фінансову стійкість та платоспроможність. В процесі операційної діяльності важливо не перевищувати показники, які відображають стан позикового капіталу та співвідношення його з власними коштами підприємства.

Для цього розрахуємо показники структури капіталу, стану оборотних активів та показники стану основного капіталу (табл. 2.4):

Аналіз фінансової стійкості ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

№	Показники	Норматив не значення		2016р.	2017р.	Відхилен -ня
1	2	3	4	5	6	7
1. Показники структури капіталу						
1. 1	Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	Ф.№1: 380:640	0,25	0,22	-0,03
1. 2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$< 0,5$	Ф.№1: (430+480+620)/640	0,75	0,78	+0,03
1. 3	Коефіцієнт фінансування	≥ 1	Ф.№1: 380/(430+480+620)	0,33	0,28	-0,05
1. 4	Коефіцієнт фінансового ризику	< 1	Ф.№1: (430+480+620)/380	3,02	3,54	+0,52
1. 5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення	Ф.№1: 480/(380+480)	0,63	0,51	-0,12
1. 6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Збільшення	Ф.№1: 480/(430+480+620)	0,57	0,30	-0,27
2. Показники стану оборотних активів						
2. 1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Збільшення	Ф.№1: (380+480-080)/380	0,96	-0,08	-1,04

2. 2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	$\geq 0,1$	Ф.№1: (380+480- 080)/260	0,44	-0,03	-0,48
2. 3	Коефіцієнт забезпеченості запасів	$\geq 0,5$	Ф.№1: (380+480- 080)/(100+...+140)	1,78	-0,14	-1,92
2. 4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшенн я	Ф.№1: (230+240)/(380+48 0-080)	1,03	-4,31	-5,35
3. Показники стану основного капіталу						
3. 1	Коефіцієнт реальної вартості майна	Збільшенн я	Ф.№1: (030+100+110+120)/ 280	0,21	0,16	-0,05
3. 2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Збільшенн я	Ф.№1: 030/280	0,08	0,09	+0,01
3. 3	Коефіцієнт накопичення амортизації	Збільшенн я	Ф.№1: (032+012)/(031+01 1)	0,49	0,39	-0,10
3. 4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Збільшенн я	Ф.№1: 260/080	1,23	1,10	-0,13

Зазначимо, що співвідношення власного і залученого капіталу складає 25% і 75% при нормативному значенні коефіцієнта автономії від 0,5. У 2018 р. це співвідношення змінилось, на жаль, не в кращий бік – 22 % на 78 %.

Отже, підприємство великою мірою залежить від позикових коштів (рис. 2.2):

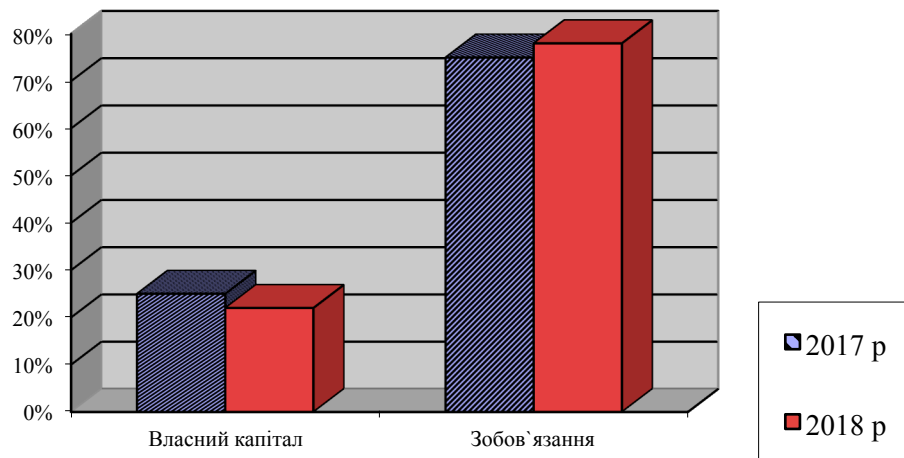


Рис. 2.2 Динаміка пасивів ПАТ «ЗТР» у 2017 та 2018 рр.

Коефіцієнт фінансування показує, що відповідно на кінець 2017 та 2018 рр. на одну гривню зобов'язань припадало 0,33 та 0,28 грн. власного капіталу, що не є позитивним для підприємства. Підвищення коефіцієнта фінансового ризику у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. з 3,02 до 3,54 говорить про те, що підприємство вклало в майно на 1 грн. власного капіталу відповідно 3,02 та 3,54 залучених коштів.

Проаналізувавши значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, можемо сказати, що у 2017 р. підприємство майже весь обсяг власного капіталу використовувало для фінансування поточної діяльності. У 2018 р. обсягу власних коштів було недостатньо для поточного фінансування і виникла потреба у запозичених коштах.

44% оборотних активів у 2017 р. сформовано за рахунок власних коштів підприємства. На жаль, подібна ситуація не збереглась у 2018 р.: оборотні активи взагалі не фінансувались за рахунок власних джерел.

Критично знизилась частка власних оборотних коштів відповідно у 2017 та 2018 рр. для формування запасів, а також частка грошових коштів у

загальній величині власних оборотних коштів, що вважається негативною тенденцією у фінансовій практиці.

Зменшення коефіцієнта реальної вартості майна говорить про зменшення частки, яку в майні підприємства займають основні засоби і оборотні виробничі фонди. Функціональний стан необоротних активів складає 51% та 61%, що говорить про невелику зношеність необоротних активів підприємства. На 1 грн. необоротних активів у 2017 та 2018 рр. відповідно припадало 1,23 та 1,1 грн.

За результатами проведених розрахунків і аналізу показників можемо зробити висновок про те, що підприємство на кінець 2017 р. знаходилося у цілком задовільному фінансовому становищі, забезпечуючи свою діяльність необхідними фінансовими ресурсами, але на кінець 2018 р. положення змінилось у гірший бік, що очевидно пов'язане із зменшенням кількості оборотних коштів та збільшення залежності від позикового капіталу.

Однак, без позикового капіталу практично неможливе стабільне функціонування підприємства, виробничий цикл на якому триває більш ніж 30 днів за основними елементами номенклатури.

2.3. Фінансова стійкість підприємства в системі коопераційних зв'язків

Підприємство, яке залучене до системи коопераційних зв'язків має відповідати чітким вимогам, які адаптовані до проблеми ринку, зокрема:

- випуск якісної продукції або напівфабрикатів, деталей, вузлів які використовуватимуться у виробництві;
- підприємство має впроваджену систему управління якістю ISO 9000, яка функціонує відповідно до коопераційної програми;
- всі партнери в коопераційній системі мають бути взаємопов'язані системою закупівель.

Підприємство “Запоріжтрансформатор” завершив 2018 рік з чистим прибутком 329,18 млн.грн., що майже в 2,9 разів менше аніж показник 2017

року. Нерозподілений прибуток на початок 2014 року склав 41,33 млн.грн., при тому, що на початок 2018 року – 548,69 млн.грн.

Поточні зобов'язання ПАТ “Запоріжтрансформатор” (кредиторська заборгованість) нарощені на 8,2% до 3 млрд. 089 млн. грн., а довгострокові до 105 млн.грн.

Сумарна дебіторська заборгованість підприємства складала 985,12 млн.грн., що скоротилось на 37,2%.

Станом на початок 2018 року на підприємстві працювали 4771 осіб або на 2,3% (110 осіб) менше, ніж у 2018 році.

Підприємство користувалось кредитними лініями українських банків, які пропонують різні кредитні лінії в залежності від призначення відповідної кредитної операції.

Ресурсний потенціал підприємства розглядається нами, як спроможність підприємства залучати та використовувати активи для ста. До складових ресурсного потенціалу відносимо: наявність та склад оборотних коштів підприємства, контроль джерел сировини та матеріалів, співвідношення показників, що мають вигляд фінансових коефіцієнтів.

Комплексність підходу до визначення фінансовою стійкості у коопераційних зв'язках в коопераційних освою стійкістю та відношення цього показника до загального стану ресурсів визначається забезпеченістю джерел для забезпечення фінансовими ресурсами закупівель, які відбуваються за виробничими потребами.

Фінансова стійкість в системі кооперації означає можливість накопичення страхових запасів сировини та матеріалів, формування резервів оборотних коштів для сплати відповідних рахунків.

В 2008 році підприємство перейшло на міжнародні стандарти бухгалтерської звітності та публікує відомості, які необхідні для визначення показників фінансової стійкості тощо.

З метою визначення одного з чотирьох типів фінансової стійкості господарюючого суб'єкта використаємо методику, яка базується на

розрахунку системи показників забезпеченості запасів джерелами їх формування (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

№	Показники	Вихідні дані	2017 р.	2018 р.	Відхиленн я
1	2	3	4	5	6
1	Власні оборотні кошти (ВОК)	Ф.№1: 380-080	-465677	-920099	-454422
2	Довгострокові зобов'язання	Ф.№1: 480	1053949	854737	-199212
3	Короткострокові кредити банків	Ф.№1: 500	28210	74673	+46463
4	Запаси (З)	Ф.№1: 100+110+120+130+14 0	331120	470740	+139620
5	Наявність власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань	п.1 + п.2	588272	-65362	-653634
	Наявність власних оборотних коштів, довгострокових зобов'язань і короткострокових кредитів банків для формування запасів та	п.1 + п.2 + п.3	616482	9311	-607171

	забезпечення предмету праці				
7	Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів сировини матеріалів та готової продукції	п.1 - п.4	-796797	- 139083 9	-594042
8	Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів	п.5 - п.4	-919392	-405378	+514014
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів, довгострокових зобов'язань і короткостроков их кредитів банків для формування запасів	п.6 - п.4	285362	- 46142 9	-746791
10	Тип фінансової		Нестійки	Кризо	Погіршивс

	стійкості		й	вий	я
11	Коефіцієнт забезпечення запасів відповідними джерелами формування запасів та утримання залишків готової продукції на складі	-	6	6	-
12	Надлишок (+) або нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн. запасів	-	9	9	-

За результатами показників п.7, п.8 та п.9 таблиці можемо зробити висновок про певний тип фінансової стійкості підприємства ПАТ „Запоріжтрансформатор”(табл. 2.5.).

Як зазначалось вище, технологія виготовлення трансформаторів є тривалим у часі процесом, що не може бути забезпеченим одночасно повним покриттям собівартості за рахунок клієнта. Практично менш ніж половина договорів постачання забезпечені передплатою від клієнтів, решта виготовляється за рахунок кредитних коштів, причому ставка кредиту має бути втричі меншою за виробничу рентабельність.

Можливі такі варіанти показників:

- абсолютна фінансова стійкість, що свідчить про абсолютну незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів для покриття поточних

фінансових потреб, оскільки всі необхідні оборотні кошти формуються за рахунок власних джерел фінансування (прибутку);

- нормальна – свідчить про ефективну політику залучення і використання позикових коштів, оскільки виробничі потреби підприємства в повному обсязі забезпечені різноманітними традиційним джерелами фінансування, строк погашення яких відповідає політиці доходів та витрат;

- нестійке – свідчить про наявність проблем з джерелами фінансування запасів (використані позикові ресурси, що отримані для інших цілей, залишки коштів фондів спеціального призначення, кредиторська заборгованість нетоварного характеру, бюджетна заборгованість);

- кризове – свідчить про недостатність ВОК, ДЗ, і КБ для фінансування запасів (табл.2.6.).

Таблиця 2.6.

Типи фінансової стійкості

Можливий варіант	ВОК	ВОК і ДЗ	ВОК, ДЗ і КБ	Тип фінансової стійкості
1	+	+	+	Абсолютна
2	–	+	+	Нормальна
3	–	–	+	Нестійка
4	–	–	–	Кризова

Для досліджуваного підприємства ситуація наступна:

$$\text{ВОК}_{2017} < 0;$$

$$\text{ВОК і ДЗ}_{2017} < 0;$$

$$\text{ВОК, ДЗ і КБ}_{2017} > 0.$$

Це, як очевидно з таблиці, є характерним для нестійкого типу фінансового стану. Нестійкий фінансовий стан характеризується порушенням платоспроможності, коли зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок розширення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних коштів.

У 2018 році:

$$\text{ВОК}_{2018} < 0;$$

$$\text{ВОК і ДЗ}_{2018} < 0;$$

$$\text{ВОК, ДЗ і КБ}_{2018} < 0.$$

Таке співвідношення характерне для кризового становища з точки зору залежності ПАТ «ЗТР» від залучених коштів для фінансування поточної діяльності (без урахування технологічної специфіки підприємства).

Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), коли величина залучених для формування запасів короткострокових кредитів не перевищує сумарної вартості предметів праці (сировини, матеріалів у виробництві) тобто виконуються наступна умова:

$$З_c + З_{гп} \geq K_з \quad (1)$$

$$З_{нв} + З_{вмп} \leq \text{ВОК і ДЗ, де} \quad (2)$$

$З_c$ – сировина і матеріали;

$З_{гп}$ - готова продукція;

$K_з$ - короткострокові кредити для формування запасів;

$З_{нв}$ – незавершене виробництво;

$З_{вмп}$ - витрати майбутніх періодів.

Як зазначалось вище, виготовлення трансформаторів є тривалим у часі процесом, що не може бути забезпеченим одночасно повним покриттям собівартості за рахунок клієнта. Практично менш ніж половина договорів постачання забезпечені передплатою від клієнтів, решта виготовляється за рахунок кредитних коштів, причому ставка кредиту має бути втричі меншою за виробничу рентабельність.

Необхідно враховувати той факт, що підприємство використовує короткотермінові кредити, головним чином спрямовані на підтримку платоспроможності та наявність оборотних коштів.

Для ПАТ «ЗТР» маємо наступні співвідношення (табл.2.7.):

Таблиця 2.7

Визначення фінансової стійкості ПАТ «ЗТР»

Показник	31.12 2017 р., тис. грн	31.12.2018 р., тис. грн.
Виробничі запаси	203275	167357
Готова продукція	1332	170921
Разом	204607	338278
Короткострокові кредити банків	28210	74673
Незавершене виробництво	126059	124659
Витрати майбутніх періодів	59377	46220
Разом	185436	170879

У звітні періоди умова (1) виконується, що означає, що ПАТ «ЗТР» у змозі покрити свої короткострокові зобов'язання, перетворивши виробничі запаси у процесі виробництва у готову продукцію та успішно її продаючи.

На кінець 2018 р. встановлено:

$$З_{\text{с}} + З_{\text{гп}} \geq K_3,$$

$$З_{\text{нв}} + З_{\text{вмп}} \geq \text{ВОК і ДЗ},$$

що означає теоретичну ймовірність неспроможність ПАТ «ЗТР» покрити свої витрати у майбутньому за рахунок власних оборотних коштів і поточної частини довгострокових зобов'язань.

Ліквідність балансу є явищем, що передбачає рівновагу у часі та за змістом. Наявність оборотних активів має відповідати достатності джерел їх утворення та відновлення.

Ліквідність балансу обумовлюється ступенем покриття платіжних зобов'язань активами господарюючого суб'єкта (платіжними засобами), строк перетворення яких в грошові кошти збалансований із строком погашення зобов'язань. Чим менша тривалість періоду, протягом якого цей вид ресурсів трансформується в грошові кошти, тим вищий рівень його

ліквідності. Абсолютна ліквідність коштів приймається за 100%, період реалізації ліквідності 1 банківський день. Низько ліквідні активи мають умовну ймовірність до реалізації, оскільки визначається вона лише емпіричним шляхом. Аналіз ліквідності балансу здійснено шляхом порівняння платіжних засобів в активі, які згруповані за рівнем ліквідності із платіжними зобов'язаннями в пасиві, які згруповані за строком погашення (табл.2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності балансу ПАТ «ЗТР» у 2016-2017 рр.

Група (актив)	Вид оборотних активів за рівнем ліквідності	Порядок розрахунку (Форма№1)	2017	2018	Група (пасив)	Вид зобов'язань за строковістю сплати	Порядок розрахунку (Форма№1)	2017	2018	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів А-П	
										2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A1	Високо ліквідні активи	220+230+240	60811 4	281916	П1	Найбільш строкові зобов'язання	520+...+600	379939	85509 0	22817 5	- 5731 74
A2	Середньоліквідні активи	140+...+210+250 (без 161,162)	39376 7	1776262	П2	Короткострокові зобов'язання	500+510+610	422670	11609 22	-28903	6153 40
3	Низьколіквідні активи	100+...+130	33066 6	462937	П3	Довгострокові зобов'язання	480	105394 9	854737	- 72328 3	- 3918 00
	Разом		13325 47	2521115				185655 8	287074 9		

Оскільки виготовлення та продаж готової продукції здійснюється протягом тривалого часу (від 1 до 6 місяців), протягом якого здійснюються закупівлі, то фінансування відповідним чином здійснюється за графіком (подібна ситуація відбувається у будівництві).

Аналіз ліквідності балансу передбачає зіставлення величин наведених груп активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо одночасно виконуються наступні умови:

$$A1 \geq P1; \quad (3)$$

$$A2 \geq P2; \quad (4)$$

$$A3 \geq P3. \quad (5)$$

Виникнення нерівностей свідчить про платіжний надлишок коштів, а їх порушення – про нестачу засобів платежу.

У 2017 р. маємо становище, з якого можемо зробити висновок про те, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним:

$$A1 > P1;$$

$$A2 < P1;$$

$$A3 < P3.$$

У 2018 р. ситуація трохи змінилась, але не покращилась:

$$A1 < P1;$$

$$A2 > P2;$$

$$A3 < P3.$$

Проблема ліквідності підприємства ПАТ “ЗТР” полягає в тому, що всі наявні ресурси спрямовуються на фінансування поточних видів діяльності підприємства та незавершеного виробництва, відображається у належних позиціях балансу (форма № 1) та звіту про фінансові результати підприємства (форма №2).

ПАТ “Запоріжтрансформатор” формує ліквідність в ручному режимі за рахунок утворення ліквідних активів у вигляді векселів та цінних паперів (зобов’язань перед третіми особами).

Порівняння високоліквідних і середньо ліквідних активів (А1+А2) з найбільш строковими і короткостроковими зобов'язаннями (П1+П2) дозволяє визначити поточну ліквідність балансу. Зіставлення низько ліквідних активів (А3) з довгостроковими зобов'язаннями (П3) відображає перспективну ліквідність (табл. 2.9.):

Таблиця 2.9

Аналіз поточної та перспективної ліквідності ПАТ «ЗТР»

Група (актив)	Вид об. активів за рівнем лікв.	2017	2018	Група (пасив)	Вид зобов'язань за строковістю сплати	2017	2018	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	
								2016	2017
A1	Високоліквідні активи	608114	281916	П1	Найбільш строкові зобов'язання	379939	855090	22817 5	- 5731 74
A2	Середньо-ліквідні активи	393767	1776262	П2	Коротко строк. зобов'язання	422670	1160922	-28903	6153 40
	Разом	1001881	2058178			802609	2016012	19927 2	4216 6
A3	Низьколіквідні активи	330666	462937	П3	Довгострокові зобов'язання	1053949	854737	- 72328 3	- 3918 00

Для підприємства життєво необхідним є отримання кредитів під невеликий відсоток для фінансування операційної діяльності. Причому не менш ніж 30% кредитних коштів мають бути валютними з двох причин. По-перше, валютні кредити надаються під менший відсоток. По-друге, валютні кредити надають можливість більш швидкого використання, обминувши механізм міжбанківської валютної біржі.

У розпорядженні підприємства має місце великий обсяг коротко строків кредитів, які залучаються на період виготовлення продукції. Має місце висока питома вага низько ліквідних активів та великий обсяг довгострокових фінансових зобов'язань, які пов'язані із кредитуванням капітального будівництва, що мали місце у минулому.

Підприємство активно використовує векселі. Ця практика розпочалась з 2002 року, у період використання так званих енергетичних векселів, які використовувались для погашення заборгованості за енергоресурси.

З 2010 року на підприємстві поступово накопичувалась дебіторська заборгованість (податковий кредит). Так, сума податкової заборгованості держави перед підприємством становила:

- 2012 рік – 54 млн. грн.;
- 2013 рік – 68 млн. грн.;
- 2014 рік – 79 млн. грн.;
- 2015 рік – 189 млн. грн.;
- 2016 рік – 198 млн. грн.;
- 2017 рік – 202 млн.грн.;
- 2018 рік – 213 млн. грн.;
- 2019 рік – 226 млн. грн.

В 2010 році заборгованість держави перед ТОВ “Нафтогазпром” було конвертовано у податкові векселі на суму 245 грн., з купонним доходом 7,5% на рік.

Поточні кредитні зобов'язання пов'язані в першу чергу з практикою отримання кредитів на забезпечення закупівлі сировини та матеріалів, протягом виробничого процесу, не зважаючи на його тривалість.

Проаналізувавши дані, отримаємо інформацію щодо поточної ліквідності та платоспроможності підприємства. Аналіз поточної ліквідності свідчить про те, що ПАТ «ЗТР» є платоспроможним на короткий період, а перспективна ліквідність є негативним прогнозом платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Платоспроможність означає наявні у підприємства грошові кошти і еквіваленти, достатні для погашення з кредиторської заборгованості, що потребує термінового погашення. Абсолютна ліквідність означає наявність на поточному рахунку або депозиті необхідної суми грошових коштів, термінова ліквідність – коштів на дату, загальне покриття – ймовірність покриття. Ключовим абсолютним показником є стан та сума розрахункового рахунку, валютного рахунку, депозити. Для оцінки платоспроможності розрахуємо наступні показники (табл. 2.10.):

- коефіцієнт абсолютної ліквідності - Ка.л. ;
- проміжний коефіцієнт покриття (коефіцієнт термінової ліквідності) - Кт.л.;
- загальний коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності) – Кз.л. та коефіцієнт загальної платоспроможності – Кз.п.

Таблиця 2.10

Аналіз платоспроможності ПАТ «ЗТР» у 2017 та 2018 рр.

№	Показники	Нормативне значення	Порядок розрахунку	2017	2018	Відхилення (+), (-)
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	Ф.№1: $(220+230+240)/620$	0,76	0,14	-0,62
2	Проміжний коефіцієнт покриття	$\geq 0,7$	Ф.№1: $150+...+240(\text{без } 161,162)/620$	1,21	1,00	-0,21
3	Загальний коефіцієнт покриття	≥ 2	Ф.№1: $260/620$	1,66	0,94	-0,72
4	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Збільшення	Ф.№1: $280/(480+620)$	1,33	1,28	-0,05

З таблиці ми спостерігаємо суттєве погіршення показників ліквідності та платоспроможності підприємства.

У 2017 році ПАТ «ЗТР» було спроможними покрити 76% поточних зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів, а в 2018 році ця частка

зменшилась до 14% і є недостатньою у порівнянні з нормативним показником (20%). Коефіцієнт термінової ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття) у 2017 р. зменшився від 1,21 до 1,0 у 2018 р., але не склав менше нормативного значення, що означає, що підприємство спроможне у звітному періоді покрити всі свої термінові зобов'язання.

Зазначенні явища не свідчать про кризовий стан підприємства, адже платоспроможність розраховується на конкретну дату без урахування специфіки технології та відносин з конкретними партнерами.

З одного боку, чим більша сума грошових коштів на рахунку, тим з більшою вірогідністю можна стверджувати, що підприємство має у своєму розпорядженні достатньо коштів для забезпечення платоспроможності. З іншого боку, наявність незначних залишків коштів на грошових рахунках не завжди означає, що підприємство є неплатоспроможним: кошти можуть надійти на розрахункові, валютні рахунки, в касу протягом найближчого терміну, а короткострокові депозити швидко перетворити у готівку.

Грошові ресурси підприємства визначаються динамікою надходженням і витрачанням коштів. Проведемо аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей ПАТ «ЗТР» у 2017 та 2018 рр. з метою виявлення невинного виникнення та необґрунтованого зростання кредиторської заборгованості та виявлення негативних тенденцій сумнівних партнерських відносин. Дебіторська заборгованість являє собою суму, що підприємству заборгували інші організації та установи. Дебіторська заборгованість відображається, як чиста реалізаційна вартість, тобто кошти, які можна реально повернути та виникає „за першою подією”. В межах терміну звітності проводиться аналіз дебіторської заборгованості клієнтів (дебіторів). Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які заборгували підприємству коштів та інших матеріальних цінностей унаслідок минулих подій (відвантажень, надання послуг, проведення зустрічних поставок тощо) [29, с.11]. Як правило дебіторами є клієнти підприємства, які отримали товар та не провели остаточного розрахунку. В такому випадку на складі залишається

продукція, що невідвантажена постачальникам та виробник, шляхом використання певних методів роботи із документами намагається стимулювати клієнта до оплати.

Проаналізуємо дебіторську заборгованість ПАТ «ЗТР» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз дебіторської заборгованості ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

Види дебіторської заборгованості	Вихідні дані (Ф.№1 "Баланс"	2017		2018		Зміна (+,-)	
		Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Сума, тис. грн.	Частка, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Довгострокова дебіторська заборгованість	50	-	-	-	-	-	-
Векселі одержані	150	6631	1,8	-	-	-	-
За товари, роботи, послуги	160	288596	78,9	8189 24	47,1	530328	-31,8
З бюджетом	170	24092	6,6	8189 24	47,1	794832	+40,5
За виданими авансами	180	45659	12,5	1019 36	5,9	56277	-6,6
З нарах. доходів	190	-	-	-	-	-	-
Із внутрішніх розрахунків	200	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	944	0,3	175	0,01	-769	-0,2
Всього		365922	100,0	1739 959	100,0		

Основна частина заборгованості перед ПАТ «ЗТР» у 2017 р. була за відвантажену продукцію, виконані роботи, послуги. У 2018 р. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги та розрахунки з бюджетом (податковий кредит) склала більшу частину заборгованості перед

підприємством і сягнула 47,1%. В 2018 році, що дебіторська за товари, роботи, послуги зменшилась майже на 39 %, що може свідчити про більш ефективну фінансову політику у роботі з клієнтами, а також практику оформлення векселів за заборгованістю держави на 5 років з 11% купонного доходу у гривні. Специфікою виникнення дебіторської заборгованості у підприємства є те, що близько 20% від загальної клієнтської бази є державні підприємства (обленерго, НАК „Енергоатом” тощо) які потрапляють під дію Закону України „Про державні закупівлі” та не можуть здійснювати оплату інакше ніж після відвантаження продукції.

Сума кредиторської заборгованості означає суму коштів, яку підприємство заборгували третім особам. Такими особами можуть бути: банківські установи, отримувачі векселів, контрагенти, що виконали роботи надали послуги та відвантажили товари, які прийняті підприємством, поставлені на баланс, але оплата за ними не проведена. Кредиторська заборгованість у короткому періоді може визначатись незбалансованістю системи обліку та договірною базою підприємства. Аналіз кредиторської заборгованості є важливою складовою системи управління якістю, оскільки визначає відповідальність підприємства у відносинах із партнерами та зовнішній імідж його як партнера.

Основу кредиторської заборгованості ПАТ «ЗТР» складає заборгованість за товари, роботи, послуги (40,5 % та 33,1 % у 2017 та 2018 рр. відповідно) та заборгованість з одержаних авансів (50% та 53,6 % у 2017 та 2018 рр.). Особливу увагу слід звернути на можливу наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, зі страхування, оплати праці та перед іншими кредиторами.

Для аналізу кредиторської заборгованості за допомогою даних IV розділу пасиву балансу, визначимо питому вагу окремих статей розділу балансу в загальній сумі кредиторської заборгованості, а також відхилення значень цих позицій на кінець звітного періоду відносно попереднього (табл. 2.12).

Аналіз кредиторської заборгованості ПАТ «ЗТР» у 2017-2018 рр.

Види кредиторської заборгованості	Вихідні дані (Ф.№1 "Баланс"	2017		2018		Зміна (+,-)	
		Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	Сума, тис. грн.	Частка, %
Заборгованість за товари, роботи, послуги	530	153927	40,51	283014	33,10	129087	-7,42
з одержаних авансів	540	189913	49,99	458869	53,66	268956	3,68
з бюджетом	550	25342	6,67	2055	0,24	-23287	-6,43
з позабюджетних платежів	560	19	0,01	78	0,01	59	
зі страхування	570	2943	0,77	3991	0,47	1048	-0,31
з оплати праці	580	6717	1,77	8915	1,04	2198	-0,73
з учасниками	590	1078	0,28	98168	11,48	97090	11,20
із внутрішніх розрахунків	600						
Всього		379939	100	855090	100		

Будь-яке явище простроченої кредиторської заборгованості варто розглядати як негативне явище, оскільки це псує репутацію надійного контрагента та загалом ділову репутацію та соціальну відповідальність підприємства. Виходити з такого положення можна за допомогою

індивідуальних домовленостей з постачальниками та іншими кредиторами та реструктуризаціями боргів за необхідністю.

На завершення другого розділу треба зазначити те, що підприємство ТОВ “Запоріжтрансформатор” демонструє стабільні результати діяльності на протязі останніх 5 років. Доход підприємства складає 3,9 млрд. грн., чистий прибуток – 329 млн. грн., рентабельність підприємства склала 11%.

Підприємство постачає трансформатори високої та середньої потужності для енергорозподілу, електрогенерації, забезпечення роботи електричних підстанцій та їх силових блоків на електричних станціях. Продукція постачається у 33 країни світу. Найбільші споживачі продукції: Азербайджан, Казахстан, Молдова, РФ. Близько 60% продукції відвантажується на експорт, решта – споживається в Україні. Головним споживачем продукції підприємства є компанії – виробники та продавці електроенергії. Також продукція поставляється підприємствам, які використовують велику кількість електроенергії у виробничому процесі.

Структура трансформаторного заводу відповідає технології його виробництва: монтаж великогабаритних конструкцій, підйом великих вантажів, виготовлення ізоляції та обмотки, видалення вологи, виготовлення нестандартних великих конструкцій, монтаж та зварювання.

Підприємство виготовляє близько 1200 одиниць трансформаторів різної потужності, електричних реакторів та ремонтує більш ніж 2000 трансформаторів та окремих елементів (вузлів). Коопераційні зв'язки підприємства спрямовані на країни-основні конкуренти та підприємства з цих країн (Польща, Словаччина, Казахстан тощо).

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІННЯ КООПЕРАЦІЙНИМИ ЗВ'ЯЗКАМИ НА ПАТ “ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР”

3.1. Моделі управління виробничою кооперацією для ПАТ “Запоріжтрансформатор”

Виробнича кооперація підприємства являє собою взаємодію між виробничими підрозділами в першу чергу у сфері виготовлення основної продукції, яка продається на ринку та формування ключових партнерів, які супроводжують кожну коопераційну угоду. Природно, що в коопераційних угодах важливу роль відіграє банк, який знаходиться в центрі коопераційного об'єднання та забезпечує рух фінансових потоків, які утворюються в результаті діяльності підприємства.

Кооперація для сучасного підприємства означає співпрацю між різними суб'єктами без створення юридичної особи. Головним елементом сучасної кооперації є спільні інтереси та можливість їх реалізації через створення відповідного механізму (рис 3.1):



Рис 3.1 Коопераційні зв'язки підприємства (модель 1)

Представлена на рис 3.1 модель виробничої кооперації передбачає взаємодію незалежних юридично, але при цьому взаємопов'язаних товарними зв'язками суб'єктів.

Одне з підприємств виготовляє деталі, інше здійснює монтаж, наступне їх продає, інше здійснює доставку та фізичний розподіл та виконує сервісне обслуговування. Умовою існування такої схеми є належний рівень бізнес-середовища та наявність розвинутої підприємницької культури, яка дозволяє разом виконувати завдання.

Ключовий банк та виробничі підрозділи - два різні елементи японської моделі корпорації, які одночасно дублюють та доповнюють один іншого. Майже всі японські та корейські корпорації тісно пов'язані із ключовим банком. Банк надає своїм корпоративним клієнтам кредити та послуги з випуску цінних паперів, ведення рахунків і консалтингові послуги. Ключовий банк є основним власником акцій корпорації та їх емітентом. Завдяки входженню кредитно-фінансових інститутів до корпорації, досягаються стратегічні вигоди, пов'язані з збільшенням мобільності розвитку та реалізацією технологічного потенціалу всієї групи.

Основними учасниками корпоративних відносин у японській моделі є:

- ключовий банк, як головний внутрішній акціонер;
- афілійована компанія - також основний внутрішній акціонер корпорації;
- правління - виконавчі директори;
- уряд країни або орган місцевого самоврядування.

Взаємодія між цими учасниками спрямована скоріше на установлення ділових контактів, а не на підтримання балансу сил, як в англо-американській моделі.

Банки є ключовими акціонерами і підтримують довгострокові відносини з корпораціями.

Обов'язкового схвалення акціонерами вимагають наступні питання:

- виплата регулярних дивідендів;
- розподіл грошових коштів;
- вибори членів Ради директорів;
- призначення аудиторів для перевірки.

На рис 3.2 зображена схема японської моделі корпоративних відносин, яка присутня в країнах з трансформаційною моделлю економіки. Ключовим моментом в цьому випадку є присутність банку, який здійснює внутрішнє фінансування та страхової компанії.

Така модель передбачає складне походження з інформацією. Наприклад без згоди акціонерів не можна вирішувати питання відносно капіталу корпорації, змін до статуту, винагороди директорам і аудиторам, проблеми злиття, придбання контрольного пакету та реорганізацію.

Важливим аспектом є також капіталізація, яка здійснюється через механізми фондового ринку та слугує для зовнішнього фінансування нових інвестиційних проектів:

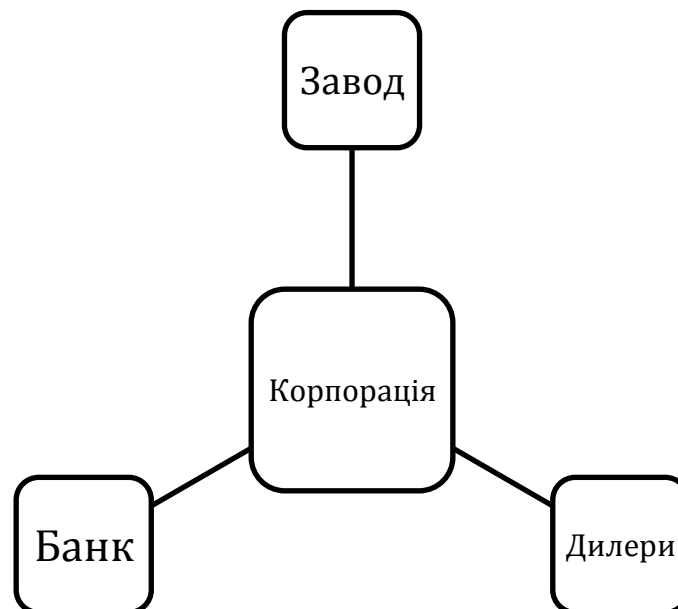


Рис. 3.2 Японська модель корпоративного управління

Вимоги щодо розкриття інформації про діяльність корпорацій досить жорсткі і пере передбачають оприлюднення даних про:

- структуру установчого капіталу;
- кожного кандидата в члени Ради директорів (у тому числі посаду, які він займає, відносини з корпорацією, володіння акціями корпорації);
- винагороду, що була сплачена всім керуючим і директорам;

- можливі злиття або реорганізації;
- зміни до статуту, які пропонуються, а також назви компаній, що запрошуюються для аудиторської перевірки.

Хоча у світі немає єдиної моделі корпоративного управління, проте існують загальноприйняті принципи (стандарти), які становлять основу ефективного корпоративного управління і можуть бути застосовані у широкому спектрі правових, економічних та політичних умов.

Поява загальноприйнятих стандартів корпоративного управління обумовлена, передусім, зростанням уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу. Це спроба встановлення загальноприйнятих, прозорих та зрозумілих в усьому світі "правил гри" на фінансовому ринку. Розробка міжнародних стандартів корпоративного управління є також відповіддю суспільства на світові фінансові кризи та прагненням до стабільності фінансових ринків.

Корпоративна культура у великій корпорації забезпечує систему єдиних цінностей для всіх представників, що зацікавлені у розвитку компанії та відповідних видів діяльності фірми.

3.2. Формування оптимальної моделі промислової кооперації для ТОВ “ПАТ “Запоріжтрансформатор”

Кооперація, як форма зовнішньоекономічних зв'язків розвивається як форма співробітництва на основі подальшого процесу спеціалізації та кооперації виробництва. Вона використовується і в рамках держави, і в масштабі світового господарства, а також на рівні підприємств, які приймають участь у виробництві та реалізації продукції.

Для ПАТ “ЗТР” мета виробничої кооперації являє собою розширення ринкового середовища. Підприємство має декілька ключових проблем:

1. Поступова втрата ринкового простору.

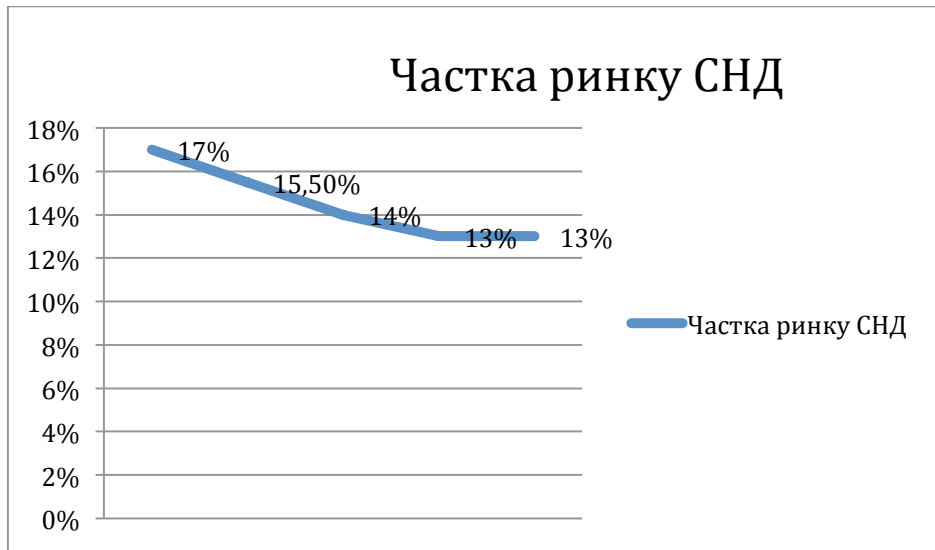


Рис 3.3 Частка ринку, яка належить ПАТ ЗТР”

Як ми бачимо з рисунку 3.3 підприємство поступово втрачає ринкові позиції на ринку СНД. Це відбувається під впливом конкурентів з Росії та інших країн (Швеція – АВВ, Німеччина – Siemens).

2. Інша проблема походить з того, що підприємству не вистачає оборотних коштів, оскільки цикл виробництва трансформаторів триває не менш ніж 24 дні та комплектація складовими відбувається протягом всього зазначеного періоду. Визначимо рівень зростання кредитних ставок на короткострокові кредити (3 місяці), які надає підприємству основний кредитор – Unicredit (рис 3.4):

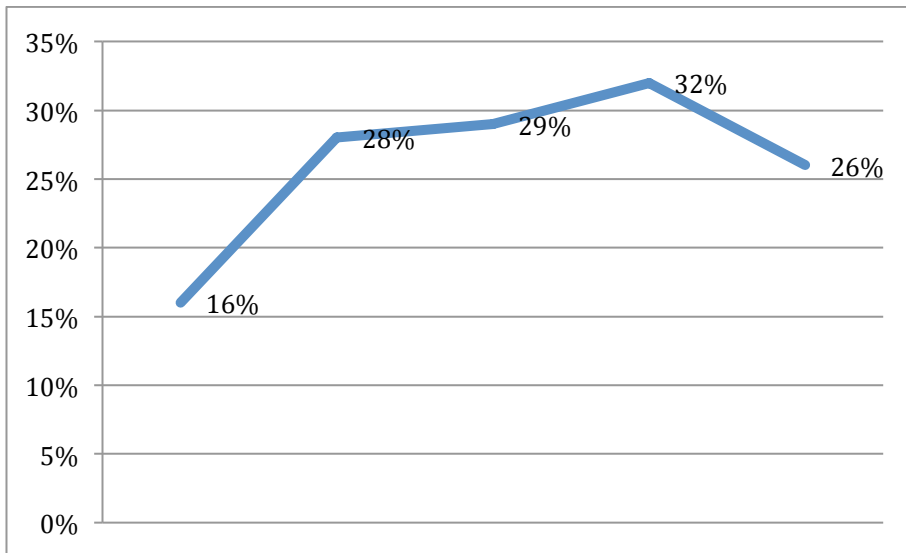


Рис 3.4 Середньозважена кредитна ставка для ПАТ “Запоріжтрансформатор”

Як ми бачимо з рис 3.4 відсоткова ставка за кредитами поступово зростає, що пов’язане зі специфікою ринку кредитних ресурсів в Україні. Однак, у 2017 році відбулось різке її зниження, що очевидно пов’язане зі спеціальною домовленістю між керівництвом підприємства та керівництвом банку.

У світовій практиці відомо багато видів кооперації, в тому числі: виробнича, збутова, виробничо-збутова, компенсаційні угоди та інші.

Виробнича кооперація - є однією з форм зовнішньоекономічних зв'язків та характерна тим, що вузли і деталі продукції виготовляються за завданнями і технічним вимогам замовників, а зовнішньоторговельні контракти на виробництво і постачання такої продукції носять підрядний характер. Підписання контрактів може передувати укладення угод, що визначають умови довгострокового співробітництва.

У цих угодах можуть передбачаються умови розробки конструкцій, машин і устаткування, виробництва і постачання вузлів і деталей з технічної документації замовників або за переданими зразкам. Учасники кооперації можуть виготовляти кооперованих продукцію з матеріалів замовників або

своїх , при цьому за якість застосовуваних матеріалів , а також строки і якість виконання контракту несуть відповідальність постачальники.

Ініціаторами здійснення всередині - і між - галузевої виробничої кооперації можуть виступати промислові організації, в нашому випадку – власник – група “Енергостандарт”.

Прикладом кооперації є взаємодія між ПАТ “ЗТР”, ПрАТ “НДІ ВІТ” , ПрАТ “Супер” та ПрАТ “МГТ”.

До цього часу на підприємстві практикувалась переважно збутова кооперація являє собою співробітництво господарських незалежних виробників, що вкладають кошти в спільні заходи щодо збуту випускається ними. Ці виробники проводять спільні рекламні компанії, готують загальні техніко - комерційні пропозиції, використовують спільно збутові мережі , створюють спільні збутові організації. Розвиток збутової кооперації взаємопов'язане з поглибленням процесу спеціалізації і концентрації виробництва. Фірми, що спеціалізуються на випуску вузької номенклатури товарів, прагнуть до спільного збуту з компаніями, які випускають суміжні види виробів.

Це дозволяє певною мірою підвищити конкурентоспроможність товарів і задовольнити запити покупців, щонайменше на внутрішньому ринку. Збутова кооперація широко використовується серед виробників трансформаторів, що спеціалізуються на випуску агрегатів певних потужностей або модифікацій, за потужністю КВА (рис.3.5).

В такий спосіб вдається розширити товарний асортимент, який може бути запропонований клієнтам підприємства на 20-25% за рахунок малогабаритних трансформаторів, які випускає завод “МГТ”, експериментальних трансформаторів, які збираються у відповідному цеху “ВІТ” та трансформаторів надвисокої потужності, які випускаються на підприємстві “Завод Супер” (рис.3.5):

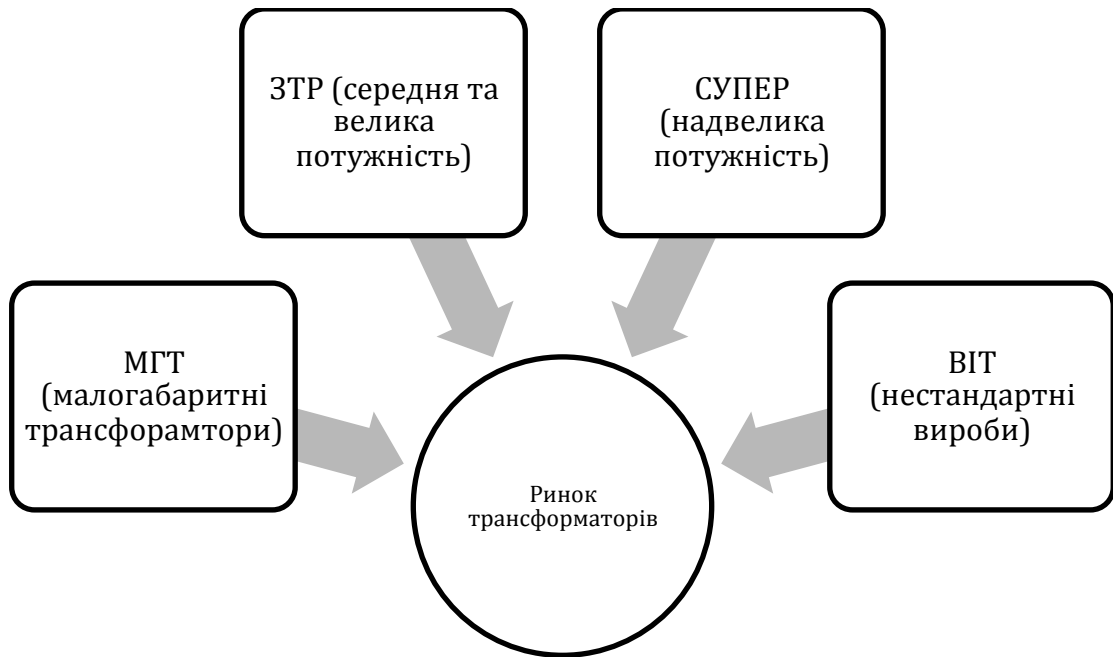


Рис 3.5 Схема виробничої кооперації (кластеру) у м. Запоріжжі

Виробничо-збутова кооперація широко використовується в електротехніці та інших галузях. Цей вид кооперації також є формою і торгівлі, і співробітництва та здійснюється на основі угод, що укладаються зовнішньоторговельними і виробничими партнерами. Ці угоди можуть передбачати взаємні зобов'язання сторін щодо спільного виробництва і збуту кооперованою продукції, підготовки комерційних пропозицій, спільної участі у тендерах, взаємного використання комерційних пропозицій, спільної участі у торгах, взаємного використання збутових приміщень партнерів. Так, у 2005 році на ПАТ “ЗТР” не використовувались 12% приміщень, а у 2010 році – тільки 8%.

В коопераційній угоді передбачатися права на самостійну реалізацію продукції та умови про розділ ринків, узгодження цін та інші умови роботи на ринку.

В період 2003-2006 року, ПАТ “ЗТР” перебував у складі міжнародного консорціуму “Металургія”, який об’єднував, окрім підприємств електротехнічної галузі, підприємства важкого машинобудування та металургії. В цілому діяльність консорціуму була спрямована на постачання

продукції на металургійні підприємства – галузі, яка на той час була великою мірою розвиненою. Торгівля у складі консорціумів - це різновид виробничо-збутової кооперації, представляються собою тимчасові союзи господарсько - відокремлених компаній, тобто об'єднання картельної типу. Вони створюються для підвищення технічної та комерційної конкурентоспроможності продукції компаній, що беруть участь у конкурентній боротьбі за отримання замовлень на поставки великих партій товарів і виконання підрядних робіт по спорудженню промислових та інших об'єктів. Такі замовлення консорціуми отримують в результаті прямих переговорів з замовниками або через міжнародні торги.

У консорціуми об'єднуються постачальники промислового устаткування і клірінгові компанії, багато з яких є часткою міжнародних монополій. У торгах на великі партії промислового обладнання в тому числі трансформаторів по декілька великих консорціумів, в кожному з яких входить по кілька компаній. Участь у торгах сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції всіх учасників консорціуму в цілому.

В угодах, що укладаються членами консорціуму, передбачаються умови за взаємним погодженням цін, кредитування, розрахунками, гарантіями та зобов'язаннями з метою підвищення конкурентоспроможності консорціуму на торгах.

Комплектація імпортно-експортних поставок та закупівель - інший різновид міжнародної виробничо-збутової кооперації. Цей вид співпраці передбачає поставку замовником на комплектацію споруджуваних за кордоном об'єктів, транспортних засобів, обладнання. Наприклад імпортоване обладнання може бути укомплектовано вітчизняними трансформаторами. Кожний трансформатор, що виробляється на ПАТ “ЗТР” укомплектований деталями, які мають різне походження (Україна, Німеччина, КНР, РФ, Польща та інші). На рис 3.6 зображені джерела окремих запчастин, які постачаються з різних країн на ПАТ “ЗТР”:

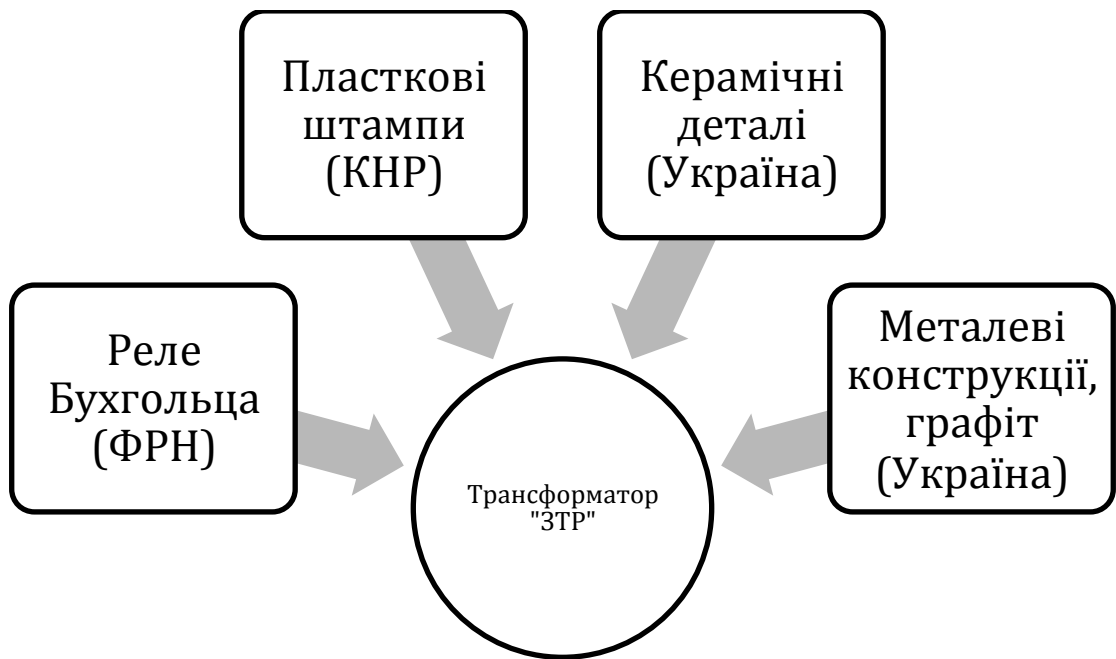


Рис 3.6 Джерела постачання вузлів на ПАТ “Запоріжтрансформатор”

Кооперація в розробці конструкцій або технологічне схем сприяє підвищенню технічного рівня виробів і його конкурентоспроможності.

Компенсаційні операції - один з напрямків міжнародного коопераційного співробітництва. При цьому іноземні постачальники можуть надавати замовникам фінансові кредити на оплату поставлених машин , обладнання тощо, або постачати цю продукцію та послуги на умовах товарних кредитів.

Угоди по компенсаційних операціях передбачають зобов'язання іноземних партнерів купувати продукцію, вироблену на побудованих за їх сприяння підприємствах, для погашення фінансових і товарних кредитів.

Цей вид співпраці широко використовувався в колишніх соціалістичних країнах ; в даний час використовується розвиваються і слаборозвиненими країнами для прискорення НТП. Світова практика укладення та виконання компенсаційних угод показала, що розміщення замовлень на проектування, постачання обладнання та надання послуг найбільш доцільно здійснювати через міжнародні торги. Проведення торгів сприяє загостренню конкуренції на ринку і зниження експортних цін на 20 -

25% до рівня цін, узгоджуваних в результаті прямих переговорів, дає можливість отримати технічні та комерційні переваги для замовників.

Важливою проблемою, яку потрібно подолати ПАТ “Запоріжтрансформатор”, це пряма залежність від імпортової складової у забезпеченні матеріалами. Комплект трансформатора складається з 340 різних видів деталей. Близько 35% складу деталей трансформатора – імпорتنі, причому 20% з цієї кількості можливо замінити вітчизняними, які мають бути доведені до відповідної якості, що вирішується шляхом сертифікації ISO 9001. Вирішенням цього питання необхідно здійснювати через механізми субконтрактації, що означає залучення широкого кола вітчизняних фірм, різних за масштабом для реалізації тих чи інших коопераційних угод.

Регіональні центри субконтрактації діють за підтримки регіональних органів влади, здійснюють взаємодію з громадськими об'єднаннями підприємців, системою торгово - промислових палат.

Для підприємств Запорізької області існує можливість субконтракту за напрямком електротехніка.

Кластер – група компаній та організацій, які географічно наближені й інтеграційно взаємодіють між собою, а також функціонують в певній галузевій (багатогалузевій) сфері і взаємодоповнюють один одного. Перевага кластера перед корпораціями та консорціумами полягає у найменшій централізації. В нашому випадку виробничим центром може стати підприємство ПАТ “ЗТР”, оскільки має найбільшу територію та виробничі потужності. Науково-технологічним центром може стати ПрАТ “ВІТ”, оскільки саме тут здійснюються технологічні розробки. Підприємства “Завод Супер”, “МГТ” доповнюють асортимент підприємства та пропонують участь у державних закупівлях (наприклад постачання на підприємства енергосистем), гарантуючи виконання практично будь-якого замовлення.



Рис 3.7 Перелік видів діяльності в рамках кластера

Проте, для багатьох організація такої співпраці – зовсім непроста справа. Малі фірми, як правило, процвітають за рахунок індивідуалізму і заповзятливості. Так що для них тісна співпраця з конкурентами, постачальниками або клієнтами може здатися реальною загрозою. Ось чому в таких підприємствах співпраця, безсумнівно, вимагає більш високого рівня стратегічного мислення керівників малих підприємств, ніж звичайно. Малим фірмам доводиться вирішувати, до якої міри вони готові йти на тривалу тісну співпрацю, які знання їм треба мати і вносити зі свого боку, а які вони хотіли б притримати. Все це вимагає високого рівня внутрішньої організації.



Рис. 3.8 Типові функції кластеру

У моделі кластерної організації, яку ми пропонуємо до впровадження найбільш повно враховані форми конкуренції, що змінюються і головні

джерела конкурентних переваг. Кластерний метод дозволяє реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки в технологіях, навичках, інформації, маркетингу і споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки впливають визначальним чином на спрямованість і темпи інновацій, а також на конкурентоздатність кінцевої продукції.

В нашому випадку ми пропонуємо поєднати джерела сировини, тобто підприємства металургійного комплексу:

ПАТ “Запоріжсталь” – для постачання холодного листа (постачається з 1991 року);

ПрАТ “Дніпросрецьсталь” – холодний лист та ленту з легованої сталі;

ТОВ “ЗОЦСМ” – для постачання кабельної продукції для виготовлення індукційних котушок;

ТОВ СП “Таврія-Магна” – для фасонного литва з алюмінію;

ТОВ “Транс-Логістик” – для забезпечення доставки вантажів залізничним транспортом.

Розробка оптимальної моделі промислового кластера для України - це в значній мірі розробка і реалізація заходів підтримки інноваційних малих підприємств, здатних генерувати ідеї і на тих або інших умовах пропонувати підприємствам (інвесторам)-лідерам не тільки свою продукцію, виготовлену “по західних лекалах”, але і свої інноваційні розробки.

На завершення роботи підіб'ємо підсумки щодо рекомендацій, які надаються підприємству ПАТ “ЗТР” щодо підвищення ефективності його діяльності в сфері міжнародної виробничої кооперації. В табл.3.1 згруповані напрямки коопераційного співробітництва та можливі шляхи їх реалізації підприємством:

Таблиця 3.1

Напрямки та моделі коопераційного співробітництва ПАТ
“Запоріжтрансформатор”

Напрямок	Мета кооперації	Механізм кооперації	Партнери по кооперації
----------	-----------------	---------------------	------------------------

кооперації			
Міжнародна кооперація	Розширення частки ринку СНД	Корпоративний (через фондовий ринок)	Група “Енергостандарт”
	Розширення ринку Європи	Комплектні поставки через проекти	Fux AG
	Поставки до окремих країн	Участь у міжнародних тендерах	China Energy
Науково-технічна кооперація	Підвищення технічного рівня та якості продукції	Замовлення науково-технічних розробок	ПраТ “Інститут ВІТ”
Внутрішня галузева кооперація	Розширення номенклатури	Консорціум	ПраТ “МГТ”, ПраАТ “Інститут ВІТ”, ТОВ “Завод Супер”
Внутрішня регіональна кооперація	Зниження собівартості	Субконтрактинг	ТОВ “Таврія-Магна”, ТОВ “Плутон”, ТОВ “Талко”
Внутрішня галузева регіональна кооперація	Зниження собівартості та розширення ринкової частки	Кластер	Тіж самі та “Запоріжсталь”, “Дніпроспецсталь”, ТОВ “Елтіз”

На нашу думку, найбільш привабливою схемою кооперації для підприємства ТОВ “Нафтогазпром” стане створення кластеру “Південний енергетичний кластер” за участю місцевих підприємств: “ЗТР”, “ЗЗВА”, “Пертворювач”, “Елтіз”, “Таврія-Магна” та інших.

Створення кластеру забезпечить зниження операційних витрат та забезпечить реалізацію проектів, які зменшуватимуть умовно-змінні витрати, які пов’язані із закупівлею сировини та матеріалів (буде встановлено кращу ціну на товари та роботи, які закупляються підприємством). Розподіл інтересів та відповідних вигод в межах кластеру забезпечуватиме кожна фірма – учасник кластеру, яка обирає відповідний напрям діяльності кластеру. Таким чином, кластер має територіальний та галузевий характер, його функціонування має економічну та екологічну основу.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Кваліфікаційна робота “Удосконалення напрямків міжнародної виробничої кооперації на ПАТ “ЗТР” є науковим дослідженням проблеми розвитку науково-технічних та виробничих зв’язків підприємства електротехнічної галузі – виробника трансформаторів. В умовах жорсткої конкуренції підприємство примушено відшукувати нові механізми просування товару на ринки. Для промислової продукції такими механізмами можуть бути зниження ціни, підвищення якості та розширення асортименту продукції. Необхідність пошуку актуальних ідей для розвитку зазначених вище механізмів зумовили актуальність цієї роботи.

Об’єкт дослідження – публічне акціонерне товариство “Запоріжтрансформатор” (ЗТР), найбільший виробник трансформаторного обладнання в Україні.

Предмет дослідження процес виробництва та продажу продукції підприємства у співробітництві з іншими виробничими та сервісними фірмами.

Мета дослідження - проаналізувати виробництво та продаж продукції ПАТ “Запоріжтрансформатор” та запропонувати механізм удосконалення виробничих коопераційних зв’язків для цього підприємства.

Для досягнення мети дослідження було вирішено наступні завдання:

- проаналізовано понятійний апарат та різні теоретичні аспекти проблеми виробничої кооперації;
- з’ясовано поточний фінансовий стан та організаційно-економічну характеристику підприємства ПАТ “Запоріжтрансформатор”;
- розглянуті моделі виробничої кооперації, які можуть бути запроваджені на ПАТ “Запоріжтрансформатор”;
- запропоновані напрямки та механізми виробничої кооперації на основі субконтрактингу, кластеру та консорціуму підприємств.

В першому розділі з'ясовано сутність поняття “виробнича кооперація”, її передумови, види та механізми реалізації в умовах реального підприємства. Виробнича кооперація, це продуктивне співробітництво, в межах якого використовується спеціалізація праці та технології кожного підприємства-учасника коопераційної системи. Передумовами є: складність виробництва, дефіцит сировини, нестабільне правове поле, висока динаміка цін на ринку. Механізми реалізації кооперації: пряма технологічна кооперація, тобто розміщення замовлень у виробників деталей; консорціум – інтегрований контроль різних юридичних осіб, які мають технологічні зв'язки; субконтрактинг – замовлення великими підприємствами деталей та послуг у малих підприємств; кластери як механізм створення об'єднань різних юридичних осіб, які реалізують спільні інтереси (кожен у власній сфері).

У другому розділі розглянута фінансово-господарська діяльність підприємства ПАТ “Запоріжтрансформатор”. Підприємство є найбільшим виробником трансформаторів на території України, виробляє близько 90% всіх трансформаторів України, що складає приблизно 1500 одиниць на рік та близько 400 одиниць знаходяться на ремонті.

На підприємстві працюють 4700 осіб (на 2018 рік), що на 110 осіб менше, аніж у попередньому році. Підприємство ПАТ “ЗТР” отримує близько 4 млрд. грн. валового доходів на рік, при цьому його чистий прибуток складає 369 млн. грн., що у 2,9 рази менше, аніж у 2017 році. Дебіторська заборгованість підприємства, яка зростала щороку на протязі останніх 5 років у 2018 році суттєво знизилась до 36 млн.грн.

ПАТ “Запоріжтрансформатор” постачає продукцію у 36 країн світу. Близько 60% продукції спрямовується на експорт. Підприємство постачає трансформатори на електростанції, промислові підприємства, енергорозподільчі компанії тощо.

Підприємство має близько 9% ринку СНД, який склався за 30 минулих років, однак, останні 5 років щороку втрачає 1% ринку, у зв'язку із високою активністю конкурентів.

ПАТ “ЗТР” має проблеми з наявністю оборотних коштів, які необхідні у зв’язку з довготривалістю виробничого циклу, час якого складає від 30 до 180 діб. Протягом всього періоду, підприємство використовує передплату (здійснюється в сумі від 30 до 100% від вартості проекту). ПАТ “ЗТР” використовує кредитні лінії від банку, що обслуговує (ставка 2018 року – 25% річних).

В третьому розділі запропоновані різні моделі виробничої кооперації за участю:

- постачальників матеріалів (Запоріжсталь, Дніпроспецсталь);
- виробників деталей (Таврія-Магна, Талко);
- фінансових організацій (фонди та кредитні інституції);
- конкурентів в галузі (підприємство “Елтіз”).

Розглянуті та запропоновані різні методи реалізації коопераційних угод: проста кооперація, консорціум, субконтрактинг, створення кластеру “Енергія” на базі електротехнічних підприємств Запоріжжя.

Мета створення коопераційних систем єдина – забезпечити переваги у конкурентній боротьбі на ринку електротехнічної продукції шляхом зниження ціни, підвищення якості та наявності додаткового сервісу. Підприємство “ЗТР” є одним з лідерів галузі, отже кооперація з ним може підсилити будь-якого партнера.

Перевага кластерного методу кооперації полягає в тому, що на базі великого підприємства (яке є ядром кластеру) скупчуються менші за розміром та масштабом діяльності підприємства, які постачають комплектуючі, матеріали та виконують підрядні роботи. Сутність функціонування кластеру полягає в тому, що зв’язки між підприємствами відповідають змісту технологічного процесу. Отже, технологія постачання комплектуючих на підприємство відповідає структурі кластера та спрямуванню відповідних матеріальних потоків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Броди З., Мертон Р. К. Финансы: Учеб. пособие: Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2000 – 592 с.
2. Пономаренко В. С., Пушкарь А. И. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятия: Монография. – Х.:РИО ХГЕУ, 1997. – 160 с.
3. Путятин Ю. А., Пушкарь А. М., Тридед А. Н. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: Монография. – Х.: Основа, 1999. – 488 с.
4. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П. С. Некольского. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 526 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 592 с.
6. Бердар М. М. Управління фінансовими ресурсами підприємства // Зовнішня торгівля: Право та економіка. - № 6 (41). – 2017. – С. 63-69.
7. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Ельга, 2017. – 724 с.
8. Воробьев Ю. Н. Финансовый менеджмент: Учеб. Пособие. – Симферополь: Таврия, 2016. – 632 с.
9. Гутова А. В. Управление денежными ресурсами: теоретические аспекты // Управление финансами предприятия. - №4. – 2004. – С. 21-25.
10. Поддєрьогін А. М., Невмержицький Я. І. Ефективність управління грошовими ресурсами підприємства // Фінанси підприємств. – 2016. – № 11. – С. 119-127.
11. Люткевич О. Вихідні положення щодо визначення принципів побудови раціональних фінансово-грошових ресурсів на підприємстві // Регіональна економіка. - №1. – 2003. – С. 138-142.

12. Крикавський Є. Економічний потенціал логістичних систем. – Львів: ДУ «Львівська політехніка», 1997. – 168 с.
14. Гаращенко Н.М. Стратегічна платформа підприємства (теоретико-методологічний аналіз). Дис... канд. екон. наук (08.06.01) / Київський національний економічний університет. – К., 2003. – 224 с.
15. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // РЭЖ. – 1998. – №3. – с. 67-7
16. Економіка підприємства: Підручник/ Ред. С.Ф.Покропивний. -2-ге вид., перероб. та доп.. -К: КНЕУ, 2000. -528 с.
17. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин; С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
18. Горелова В.Л., Мельникова Е.Н. Основы прогнозирования систем. – М.: Высшая школа, 1986 – 285 с. – С.179-182.
19. Градов А.П. Самостоятельность в управлении производственным профилем предприятия. – М.: Экономика, 1990. – 192 с.
20. Грачёв И.И., Круков Н.А. Новые организационные формы экономического управления. – М.: МИПК Миннефтехимпрома, 1991. – 114 с.
21. Григоренко Е.Р. Повышение конкурентоспособности украинских предприятий через реализацию стратегии экономического роста. //Фондовый рынок. – 2000. – №12. – С.6-10.
22. Гришанин Б.А. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. М.: Экономика, 1975. – 673 с.
23. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты. – М.: Прогресс, 1992. – 199с.
24. Курс экономической теории. /Под ред. М.И.Чепурина. – Киров: Изд-во «АСА» Московский институт международных отношений, 1995. – 478 с.

25. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 130 с.
26. Пилипенко А.А. Формирование конкурентных преимуществ и устойчивость процесса выбора поставщиков. //Коммунальное хозяйство городов: Научно-технический сборник. Вып.26 (Сер."Экономические науки"). – К.: Техніка, 2000. – С.57-62.
27. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
28. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), –2017, –№13-14, –№15-16, –№17, ст.112. [електронний ресурс] / zakon1.rada.gov.ua
29. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.04.99 р. № 87. [електронний ресурс] // www.dtkk.com.ua
30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.04.99 р. № 87. [електронний ресурс] // www.dtkk.com.ua
31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" (затверджене наказом Мін.фін.України від 31.03.99 №87) [електронний ресурс] // www.dtkk.com.ua
32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” (затверджене наказом Мін.фін.України від 31.12.99 р. № 318) [електронний ресурс] // www.dtkk.com.ua
33. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" (Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 29.11.99 №290) [електронний ресурс] // www.dtkk.com.ua
34. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 3"обов'язання": Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>