

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Пояснювальна записка

до дипломної роботи

МАГІСТР

(освітній ступінь)

на тему: «Управління розвитком експортного потенціалу підприємства»

Виконав: студент 2 року навчання,
групи 8.06.47.15.01,
спеціальності 8.03060104 «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Карась М. Р.

Керівник: к.е.н., доцент Бондаренко Л.М.

Рецензент: к.е.н. доцент Тіщенко О.О.

Харків – 2017 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сучасний стан системи управління розвитком експортного потенціалу	8
1.2. Особливості управлінням розвитком експортного потенціалу	16
1.3. Нормативно-правове регулювання системи управління експортним потенціалом в фармацевтичній галузі	34
2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЗАВОД ХІМІЧНИХ РЕАКТИВІВ»	39
2.1. Загальна характеристика ДП «Завод хімічних реактивів»	39
2.2. Економічний аналіз господарчо-виробничої діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»	42
2.3. Фінансовий аналіз діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»	51
2.4. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»	66
3. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДП «ЗАВОД ХІМІЧНИХ РЕАКТИВІВ»	74
3.1. Етапи вдосконалення системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»	74
3.2. Визначення напрямків розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»	78
3.3. Вдосконалення системи управління розвитку експортного потенціалу підприємства	85
4. ТЕХНОЛОГІЧНА ЧАСТИНА	96
ВИСНОВКИ	109
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	114
ДОДАТКИ	120

ВСТУП

Серед багатьох проблем, проблема управління розвитком експортного потенціалу підприємства заслуговує на особливу увагу. Будь яке підприємство, яке займається експортною діяльністю зацікавлене у збільшенні рівня ефективності управління розвитком експортного потенціалу на підприємстві. В роботі розглянуто низку питань, щодо вдосконалення рівня ефективності управління розвитком експортного потенціалу на підприємстві. Збільшення ефективності управління розвитком експортного потенціалу, як у міжнародній так і вітчизняній практиці, є позитивною зміною, тому дана тема є актуальною.

Проблемою управління експортною діяльністю підприємства займалися такі вчені як: В. Багрова, Л. Галицька, Г. Дроздова, Е. Зінь, О. Кириченко, В. Козик, Д. Лук'яненко, Є. Панченко, І. Піддубний, М. Півторак, В. Черкасов, П. Юхименко та інші.

Мета роботи – огляд та аналіз теоретичних аспектів управління розвитком експортного потенціалу на підприємстві; аналіз особливостей експортного потенціалу у фармацевтичній галузі; аналіз методик розрахунку експортного потенціалу; розробка напрямків удосконалення рівня управління системи управління розвитком експортного потенціалу на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів»; адаптація моделі рівня множинної регресії для розрахунку експортного потенціалу у фармацевтичній галузі; оцінка ефективності експортного потенціалу від впровадження секторів відповідальності у відділі збуту та маркетингу, та впровадження стандарту GMP.

Основні задачі, які були вирішені в ході роботи: розкрити та проаналізувати теоретичні аспекти управління експортним потенціалом підприємства; виділити ключові фактори впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу підприємства; розглянути методики розрахунку експортного потенціалу; розглянути та проаналізувати фармацевтичний світовий та вітчизняний ринки; розглянути нормативно правове регулювання

експортних операцій в фармацевтичній галузі та порядок отримання GMP-стандарту; розглянути методи моніторингу зовнішньої середовища та методи прогнозування; розглянути загальну характеристику ДП «Завод хімічних реактивів»; провести фінансовий, економічний та зовнішньоекономічний аналіз господарчо-виробничої діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»; на основі виявлених недоліків розробити напрямки удосконалення системи управління розвитком експортного потенціалу на підприємства ДП «Завод хімічних реактивів»; оцінити ефективність запропонованих напрямків.

Об'єктом дослідження є процес управління розвитком експортного потенціалу на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади управління розвитком експортного потенціалу підприємства ДП «Завод хімічних реактивів».

В даній роботі були використані наступні методи: діалектичний, системно-структурний, аналіз, синтез, порівняння, моделювання тощо.

Інформаційною базою для даної роботи були: форми фінансовою звітності баланс та форма 2, схема управління зовнішніми та внутрішніми нормативно-правовими актами на підприємстві, структура документації системи якості підприємства ДП «Завод хімічних реактивів».

Базою практики для дослідження було державне підприємство «Завод хімічних реактивів»

Дипломну роботу викладено на 120 сторінках. Вона містить вступ, чотири розділи, висновки, список використаних джерел з 70 найменувань та додатки.

За результатами дослідження було опубліковано наукову статтю «Особливості конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України у розрізі експортного потенціалу» у фаховому збірнику наукових праць «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сучасний стан системи управління розвитком експортного потенціалу

Сучасний розвиток суб'єктів світової економічної системи відбувається в умовах глобалізації ринків товарів і послуг. Тому участь країни в міжнародному переміщенні факторів виробництва та продуктів споживання є ознакою рівня розвитку її господарства. Потоки експорту, які генерує країна, в свою чергу, залежать від експортного потенціалу підприємств.

При впровадженні системи управління розвитком експортного потенціалу Українські суб'єкти керуються економічною доцільністю, а саме: отримання доходу; встановлення контролю над іншими суб'єктами; обхід протекціоністських бар'єрів на шляху товарних потоків; приближення виробництва до нових ринків збуту; отримання доступу до нових технологій (наприклад, купівля акцій іноземної фірми); зниження витрат на екологічні заходи [6, с.174].

Витоки наукового осмислення проблеми управління розвитком експортного потенціалу прослідковуються в працях іноземних вчених, таких як: Томаса Мана[20], Давида Рікардо[22], Фрідріха Листа[25], Йозефа Шумпетера[43]. Вагомий вклад в дослідження проблеми зроблено такими вченими, як К.Г. Воблій [45], С.Г. Струмилін[34], В.С. Немчинов[51], О.І. Анчишкін[47], Л.І. Абалкін[27], В.М. Архангельський[29], А. Сміт[23], Д. Абель[33].

Особливості управління розвитку експортного потенціалу підприємства розглядали такі вітчизняні вчені як: Піддубний І.А.[52], Піддубна Л.І.[53]

Андріанова В.Д.[55], Сейфуллаєвої М.Е.[65], Бахрамова Ю.М.[64], Діденко Н.І.[45], Черкасов В.І.[54], Зав`ялова Н.І.[58].

Багато вчених-економістів присвячують свої праці вивченню особливостей управління експортного потенціалу.

В таблиці 1.1. були виявленні особливості управління експортним потенціалом в працях вчених-економістів:

Таблиця 1.1 .

Особливості управління експортним потенціалом підприємства

Автор	Виявлені особливості управління експортним потенціалом підприємством
1	2
Афанасьєв К.М. [19, с.35].	Внутрішній потенціал фірми визначається як взаємодія потенціалів управління, виробництва, фінансів и маркетингу. Потенціал експортних бар'єрів міжнародним середовищем, середовищем країни фірми-експортера. Потенціал зарубіжного ринку характеризується можливими обсягами продажу підприємств-експортерів, ємкістю, темпами росту ринку, а також ключовими факторами успіху
С.І.Долгов та І.П.Фамінський [34;37]	На управління експортним потенціалом впливають можливості підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію чи налагодити її випуск в необхідні строки, до того ж, при економічно виправданих затратах.
К.П.Пешкова[21, с.146].	підприємство має випускати такі види продукції, які максимально відповідають характеру та специфіці попиту споживання на ринку країни імпортера
А.П.Градова[20, с.98].	для забезпечення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку підприємство повинне постійно турбуватись про найбільш повне та ефективне використання ресурсів, котрі знаходяться в розпорядженні

Продовження таблиці 1.1.

1	2
Є.В.Покровська [22, с.187].	організаційна структура підприємства, яка активно займається його зовнішньоекономічною діяльністю, повинна бути чіткою, щоб підприємство своєчасно могло корегувати свою діяльність в залежності від тенденцій світового ринку
Х.Гітлоу[22, с. 165].	велике значення має те, яку частину виробленої продукції займає експорт чи, іншими словами, яка частина потужностей підприємства працює на зовнішній ринок

Якщо розглядати експортний потенціал взагалі, то можна сказати, що експортний потенціал – це експортні можливості підприємства, що визначаються здатністю суб'єкта господарювання виробляти конкурентоспроможну продукцію, направлену на зовнішній ринок [22, с.36].

На формування і реалізацію експортного потенціалу підприємства впливають такі ключові фактори: конкурентоспроможність, обсяги продажу, ресурсне забезпечення, товаропровідні зв'язки, збутова система, характер комунікацій, наявність відділу ЗЕД.

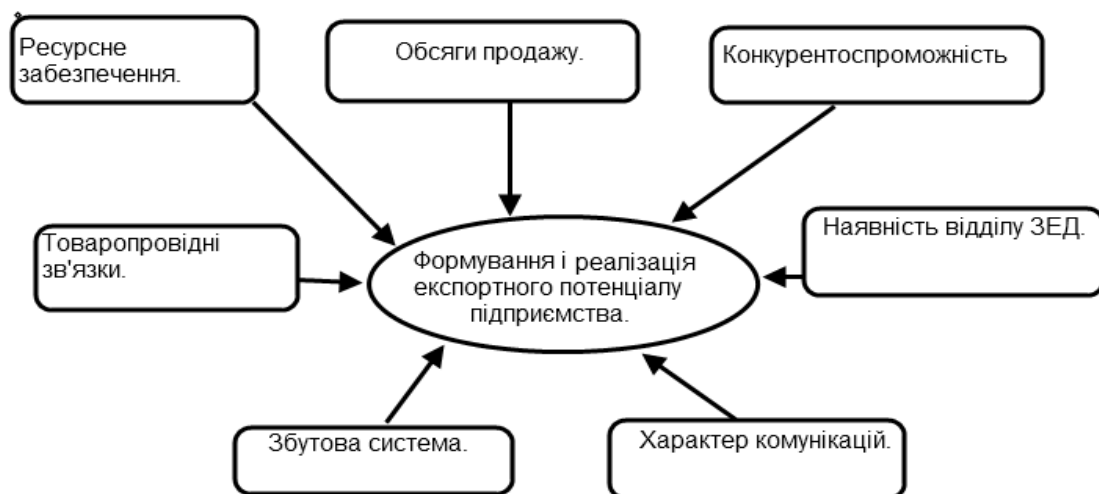


Рис.1.1. Ключові фактори впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу підприємства [25]

Проблема категоріальної визначеності експортного потенціалу підприємства обумовлена складністю його формування як системного явища, що виникає на ґрунті зчеплення та взаємодії потенціалів підприємства (виробничої системи) і зовнішнього ринку (системи міжнародного обміну). Логічна схема формування експортного потенціалу підприємства наведена на рис. 1.2.

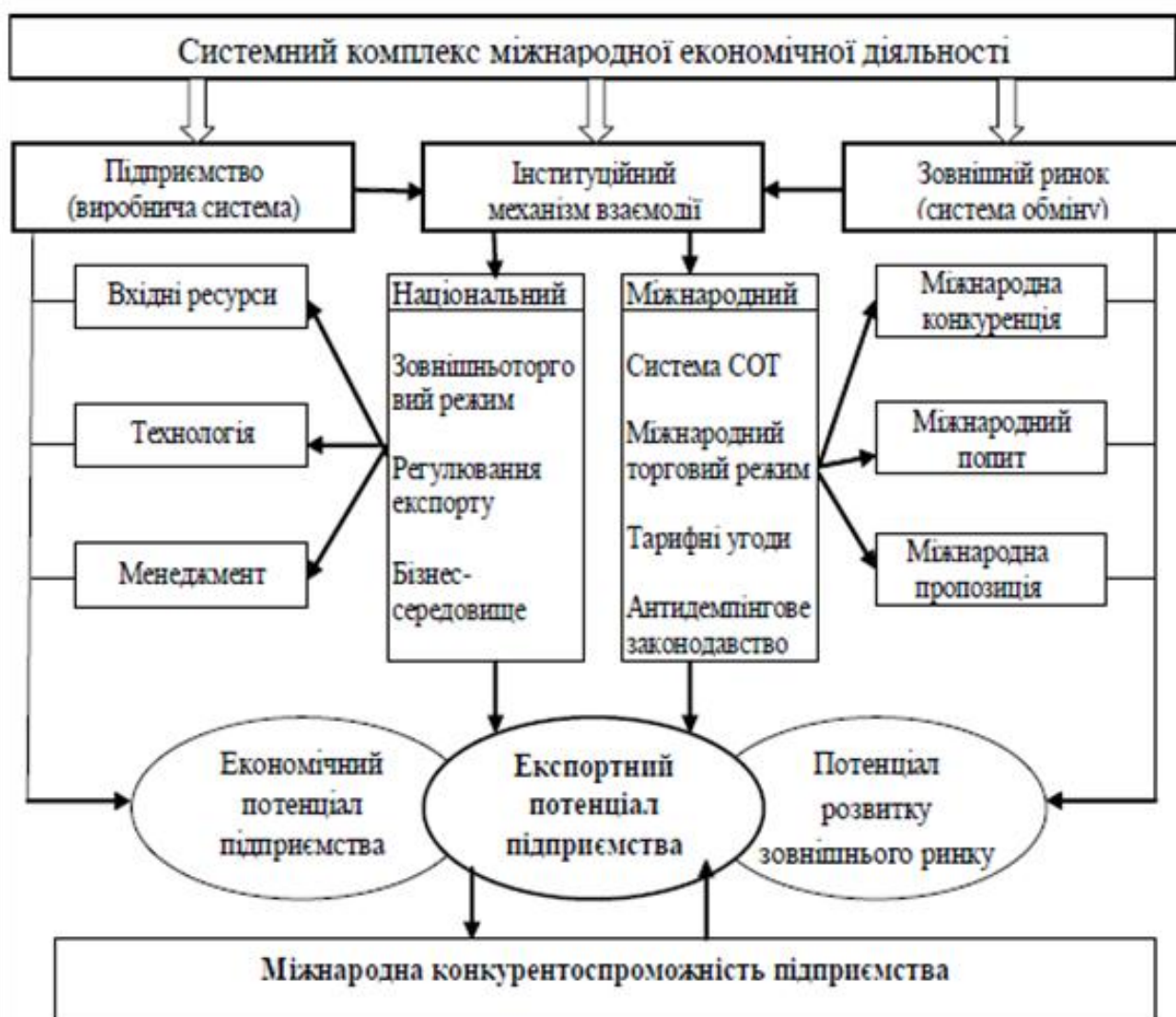


Рис. 1.2. Логічна схема формування експортного потенціалу підприємства (системна концепція) [6, С. 225]

Наведена схема відображає міжнародну економічну діяльність підприємства як системний комплекс, що включає підприємство (виробничу

систему), зовнішній ринок (систему міжнародного обміну) та інституційно-регульований простір взаємодії.

Усталене функціонування цього комплексу забезпечується міжсистемною взаємодією підприємства і зовнішнього ринку, в якій вихідні результати функціонування першого є вхідними для другого. Активність і раціональність взаємодії підприємства і зовнішнього ринку як різноякісних системних агрегацій зумовлюються їх взаємосприянням у реалізації цілей їх функціонування.

Що стосується промислових підприємств, то можна виділити ключові фактори формування і реалізації експортного потенціалу на них: система стратегічного планування, система маркетингового планування, організація виробництва, організація праці, організація допоміжного виробництва, затрати, наявність зареєстрованого товарного знаку та знаку обслуговування, система бренд – менеджменту, інноваційна компонента, частина імпорту в ціні експорту продукції, фінансовий стан підприємства. Також слід звернути увагу на ринки збути, куди буде направлений експортний потенціал підприємства. Тут можна виділити основні ключові фактори, які впливають на формування експортного потенціалу у розрізі зовнішніх ринків: регламентація зовнішньоторгових операцій, валютний курс, система міжнародних розрахунків, транспортна логістика, система посередників, імпорт ресурсів, міжнародні ділові комунікації, контрафакт, франчайзинг, система зовнішньоторгових ризиків, система міжнародних стандартів.

Сьогодні існують різні методики оцінки експортного потенціалу підприємства.

У таблиці 1.2. представлені переваги та недоліки методик розрахунку експортного потенціалу [11, с. 49].

Таблиця 1.2.

Переваги та недоліки методик розрахунку експортного потенціалу
підприємства

№ п/п	Назва методики	Переваги	Недоліки
1.	Побудова економіко-математичної модель лінійного програмування.	Дає можливість всесторонньо оцінити експортний потенціал.	Існує важкість у розрахунках та інтерпретації результатів.
2.	Побудова рівняння множинної регресії.	Виявляє зв'язок між факторами з урахуванням випадкового їх впливу на кінцевий результат.	Дана методика розроблена для підприємств АПК.
3.	Побудова п'ятиблочної системи оцінки.	Виділяються складові, котрі негативно впливають на експортний потенціал та перевірки побудованої моделі на адекватність.	Використовується для оцінки потенціалу лісопромислового комплексу і потребує адаптації для других галузей.
4.	Побудова п'ятиблочної системи оцінки.	Виділяються складові, котрі негативно впливають на ефективність використання експортного потенціал та перевірки побудованої моделі на адекватність.	Використовується для оцінки потенціал лісопромислового комплексу і потребує адаптації для других галузей.
5.	Методика Затратного підходу.	Проводиться повний аналіз Затрат на виробництво експортної продукції та відносна простота розрахунків.	Розрахунок проводиться на конкретну дату отримання виручки. Тобто відсутня динаміка.
6.	Графо-аналітична модель.	Простота збору показників та наглядність.	Важкість вибору та обґрунтування підприємства-еталона.

Для спецаналізу зовнішньоекономічної діяльності і розрахунку експортного потенціалу підприємства вибрана методика побудови рівняння множинної регресії. Основними перевагами цієї методики є те, що при оцінці експортного потенціалу можна виявити зв'язок між факторами виробництва з урахуванням випадкового їх впливу на кінцевий результат та результуючий показник. А недоліком є те, що дана методика розроблена для підприємств АПК. Тому вона вимагає адаптації до промислового підприємства. Але слід враховувати те, що промислову модель рівня множинної регресії слід адаптувати до фармацевтичної галузі, із урахуванням її особливостей.

Для моніторингу зовнішньої середовища використовують SWOT – аналіз або PEST – аналіз.

SWOT – початкові літери слів Strengths (Сильні сторони), Weaknesses (Слабкі сторони), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози). В 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес-політики професор К.Ендрюс вперше публічно озвучив акронім SWOT. Цей акронім був представлений візуально у вигляді матриці SWOT. Спочатку SWOT-аналіз був заснований на озвучуванні і структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції, пізніше - став використовуватися в ширшому значенні - для конструювання стратегій. Тобто, з появою SWOT-моделі аналітики отримали інструмент для своєї інтелектуальної праці SWOT-аналіз - це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства[46].

PEST - це аббревіатура чотирьох англійських слів: P - Political - політико-правові, E - Economic - економічні, S - Sociocultural - соціокультурні, T - Technological forces - технологічні фактори.

Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але здійснюючих вплив на прийняття стратегічних рішень.

Політичний фактор зовнішнього середовища вивчається в першу чергу для того, щоб мати чітке уявлення про наміри органів державної влади відносно розвитку суспільства й про засоби, за допомогою яких держава припускає запроваджувати в життя свою політику[47].

Аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дозволяє зрозуміти, як на рівні держави формуються й розподіляються економічні ресурси. Для більшості підприємств це є найважливішою умовою їхньої ділової активності.

У таблиці 1.3 наведена порівняльний аналіз SWOT та PEST – аналізів.

Таблиця 1.3

Порівняльний аналіз SWOT та PEST – аналізу

Аналіз	Характеристика
SWOT – аналіз	Процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства
PEST – аналіз	Відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, невідконтрольних підприємству на основі соціальних та політичних факторів

Виходячи з таблиці 1.3 SWOT – аналіз направлений на виявлення сильних та слабких сторін підприємства у макросередовищі, а PEST – аналіз направлений на аналіз зовнішнього середовища.

Методи прогнозування – це сукупність прийомів, способів, які дають змогу на підставі аналізу колишніх (ретроспективних) внутрішніх і зовнішніх зв'язків (даних) зробити висновки про можливий розвиток у майбутньому.

У таб. 1.4 наведено порівняльний аналіз методів прогнозування.

Таблиця 1.4

Порівняльний аналіз методів прогнозування

Назва методу	Сутність
1	2
Фактографічні методи	Прогнозування ґрунтуються на достатньому інформаційному матеріалі про об'єкт прогнозування та його минулий розвиток. До них належить група методів прогнозування екстраполяції та моделювання.
Методи екстраполяції	Базуються на припущенні того, що закономірність (тенденція) розвитку об'єкта в минулому буде незмінною протягом певного часу і в майбутньому. Залежно від особливостей змін рівнів у динамічних рядах екстраполяції можуть бути простими і складними.
Методам багатфакторного моделювання	Методи логічного, інформаційного та статистичного моделювання.
Інтуїтивні (експертні) методи	Базуються на використанні експертної інформації. Ними користуються тоді, коли прогнозуються процеси, які не мають історичних аналогів, коли іншими методами прогнозування неможливо формалізувати оцінку впливу на розвиток об'єкта багатьох чинників. Розрізняють індивідуальні та колективні експертні оцінки.

Виходячи із таблиці 1.4. можна дійти до висновку, що обирати метод прогнозування слід в залежності від вхідних даних, їх повноти та наявності закономірності.

1.2 Особливості управління розвитком експортного потенціалу

Хімічна промисловість, як і машинобудування, відноситься до галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес, тому її розвиткові постійно приділялась значна увага. Роль хімічної промисловості визначається широким застосуванням хімічних технологій і матеріалів в усіх галузях національного господарства. Галузі

хімічної промисловості в цілому відносяться до матеріаломістких, що зумовлюється значними затратами сировини на виробництво продукції[35].

Окремі галузі, саме ті, що випускають мало транспортабельну продукцію, орієнтуються на споживача. Важливим чинником розміщення і розвитку усіх галузей хімічної промисловості є екологічний.

Хімічна галузь поділяється на основну хімію (мінеральні добрива, кислоти, сода та ін.); Хімія органічного синтезу (використовує, головним чином, нафту і газ, коксохімічне виробництво, виробництво полімерів та ін.) ; Фармацевтична (виробництво ліків) та мікробіологічна (виробництво вітамінів, кормових домішок та ін.) галузі [36].

Оскільки виробництво та експортна діяльність ДП «Завод хімічних реактивів» зосереджені на 70% на фармацевтичну продукцію, надалі проводиться опис та особливості експорту в фармацевтичній галузі.

Світовий фармацевтичний ринок є складним, багаторівневим, поліфункціональним утворенням зі стабільно високими темпами зростання виробництва, продажу і, відповідно, показниками рентабельності. Ці причини пов'язані зі специфікою лікарських препаратів як товару, попит на який зростає незалежно від економічних і політичних чинників. В 2010 році темпи росту світового ринку ліків і медикаментів, по оцінках аналітиків IMSHealth, склали 7%. Обсяг продажів лікарських засобів в усьому світі в 2013 склав 971 млн дол. США, у 2014 склав 1010 млн дол. США та у 2014 склав 1173 млн. дол. США. (Рис.1.3.)[37].

Виходячи з рис. 1.3. можна відмітити, що темп росту у 2013 році склав 3,29%, а у 2014 році 4,01%.

Сучасний етап світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів інтеграції політичного, економічного, культурного життя країн світу. У широкий вжиток увійшов термін «глобалізація» як характеристика формування єдиного планетарного суспільства.



Рис. 1.3. Обсяги світового фармацевтичного ринку 2012 – 2014 років

Сучасний етап світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів інтеграції політичного, економічного, культурного життя країн світу. У широкий вжиток увійшов термін «глобалізація» як характеристика формування єдиного планетарного суспільства. Тобто, тривають взаємне зближення різних країн і народів, проникнення інформаційних технологій, політична трансформація й інтеграція на регіональному і світовому рівнях. Чим вищий рівень інтеграції національної економіки в міжнародні економічні відносини, тим більший вплив на неї мають процеси, що відбуваються у світовій економіці. Проте вона не обмежується суто соціально-економічними змінами, які полягають в поширенні ринкової моделі неоліберального зразка на всій планеті.

За допомогою інструментів глобалізації 15% населення планети, так звані благополучні країни Європи й США, споживають 75% усіх ресурсів, що добуваються людством, а 85% населення, що залишилися, дістаються 25% ресурсів [34].

Таким чином ми можемо спостерігати за регіональною ознакою, де трьома головними фармацевтичними регіонами планети залишаються Північна Америка, Європа та Японія. (Рис.1.4.)

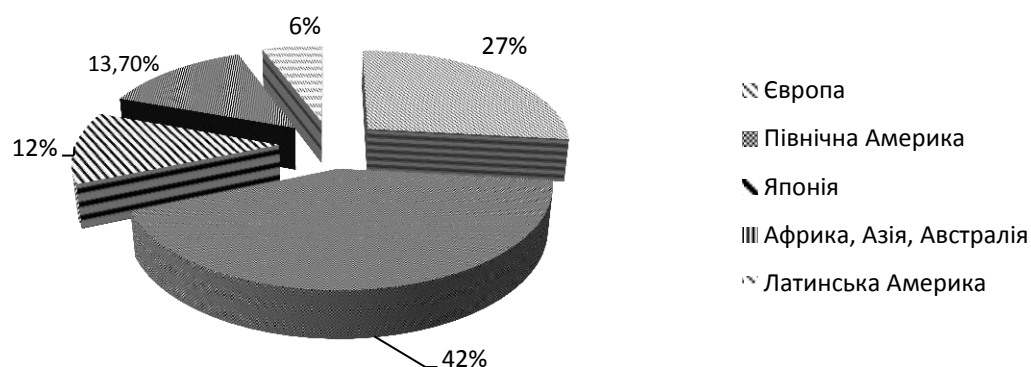


Рис. 1.4. Світовий фармацевтичний ринок за регіональною ознакою 2014р.

Виходячи з ілюстрації 1.4. на Північну Америку, Європу та Японію припадає близько 80% всього ринку лікарських препаратів.

Незважаючи на суттєвий розвиток Китаю, Індії, Бразилії та Туреччини, фармацевтичний ринок США залишається найбільшим у світі зі щорічними темпами зростання (понад 8%). Частка США в глобальному фармацевтичному ринку становить 36%, тоді як 5 років ця величина становила 54%. Сьогодні в Європі відзначається деяке зниження темпів росту фармацевтичного ринку (на 1-2% на рік за рахунок входження до нього східноєвропейських країн). При цьому Франція, Німеччина, Великобританія, Італія та Іспанія забезпечують понад 70% обсягів продажу фармацевтичної продукції в Європі. Фармацевтичний ринок Японії, частка якого становить 12% світового обсягу продажу фармацевтичної продукції, останнім часом росте стрибкоподібно (від 1-2% до 5-9% на рік). Помітними темпами розвиваються фармацевтичний ринок Китаю, Індії, Бразилії та Туреччини (приріст реалізації фармацевтичної продукції становить 11% на рік, а частка у складі світового фармацевтичного ринку - 17%). Так, Індія сьогодні є одним із найбільших у світі виробників генеретиків, посідає 4-е місце за обсягом виробленої продукції, має близько 70% світового виробництва АФІ. Передбачається значний розвиток фармацевтичного ринку Китаю, що є ініціатором сучасних технологій, в першу чергу біотехнологій [12,с.5].

Тож провідними країнам з виробництва медикаментів є: США, Франція, Японія, Німеччина та Великобританія [33] (Рис. 1.5.).

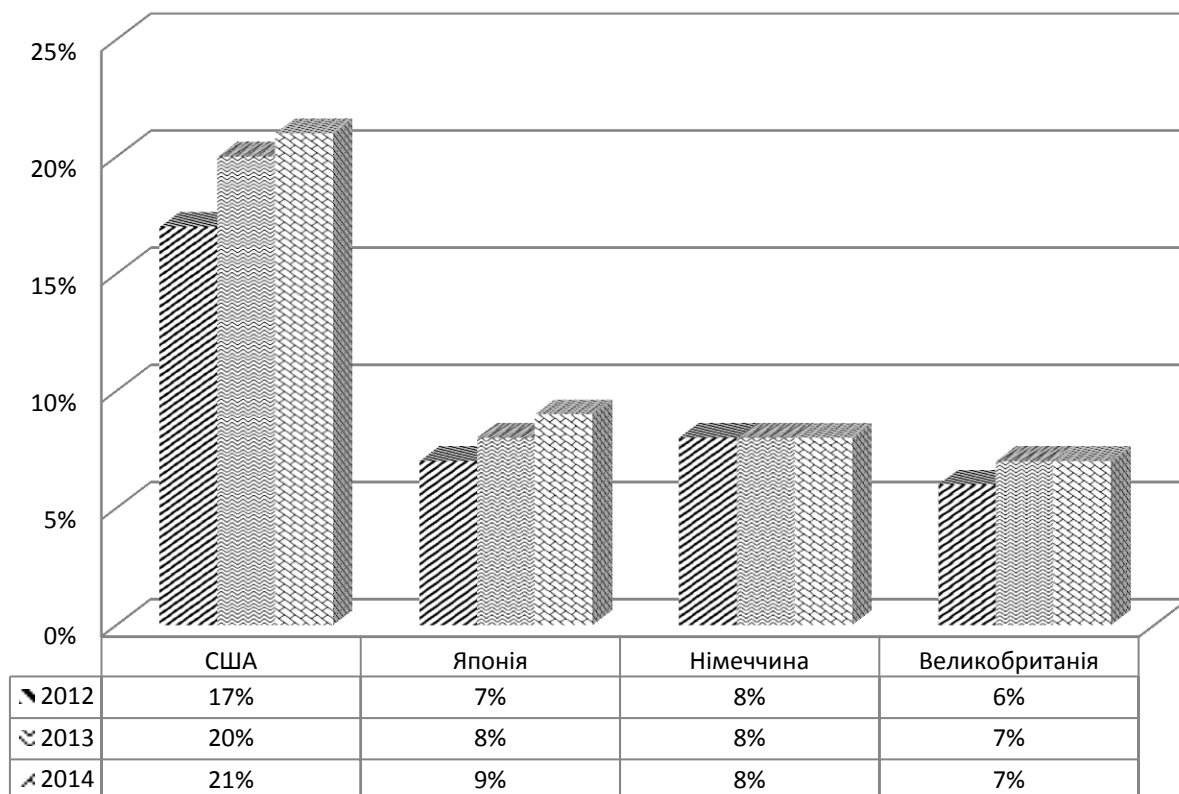


Рис. 1.5. Темпи росту фармацевтичного ринку провідних країн світу

Виходячи з рис.1.5 у США спостерігається найбільші темпи росту фармацевтичного ринку, США залишається найбільшим виробником (у вартісному вираженні), що становить майже третину від загального обсягу виробництва, а Японія є другим за величиною. Разом, ці дві країни у 2012 році виробили 57% лікарських засобів у світі. Щодо Великобританії, то у період від 2012-2014 років частка її у світовому ринку становить 6% -7%, в той час як Німеччина залишилася на рівні 8%.

Існує певна відмінність між країнами-експортерами та країнами-лідерами з виробництва медикаментів. Так в таблиці 1.3 ми бачимо, що у 2014 році понад 70% експорту фармацевтичної продукції припадав лише на вісім країн світу. Чотири з цих країн також входять до п'ятірки фармацевтичних виробників, тільки в Японії відсутня основна група експортера. Головними

постачальниками фармацевтичної продукції на зовнішні ринки є відомі фірми розвинених країн, які здійснюють поставки як шляхом прямого експорту, так і через свої зарубіжні відділення і дочірні фірми[32,с.8].

Таблиця 1.5

Рейтинг країн світу за експортом фармацевтичної продукції в 2014 р.

№	Країна	Експорт фарм. продукції, млн. дол.	Експорт фарм. продукції на душу населення, дол.	Частка експорту фарм. продукції у сукупному експорті країни, %
1	Німеччина	66956,1	814	3,7
2	Швейцарія	54356,2	7092	15,7
3	Бельгія	44840,2	4186	13,8
4	США	39887,1	123	2,7
5	Франція	34706	553	5,8
6	Великобританія	32946,7	531	6,9
7	Ірландія	29120,3	6515	23
8	Італія	18883,6	312	3,8
9	Нідерланди	17021	1025	3,1
10	Іспанія	11992	260	3,9
11	Індія	9571,7	8	3,2
12	Австрія	8765,3	1044	3,7
13	Швеція	7371,6	786	3,9
14	Ізраїль	7038,3	949	11
15	Сінгапур	6795,6	1336	1,6
16	Китай	5880,8	4	0,3
17	Данія	5304,7	956	4,8
18	Канада	5078,3	149	1,1
19	Австралія	4377,5	197	1,6
20	Угорщина	4263,3	427	4,3

Можна відмітити, що Німеччина лідирує за експортом фармацевтичної продукції з обсягом експорту майже 67 млрд. дол. Частка експорту цієї продукції Німеччини складає близько 30 % від експорту хімічної продукції країни, проте через диверсифіковану структуру зовнішньої торгівлі в загальному товарному експорті ця частка невелика - лише 4 %. Виробництво фармацевтичної продукції у Німеччині розвивається за типовою моделлю

розвинутих країн - велике значення приділяється новим дослідженням та розробкам. Лише в 2014 р. у НДДКР в області фармацевтики було інвестовано близько 10,5 млрд. євро [44].

В цілому не дивно, що в першу двадцятку рейтингу входять переважно розвинуті європейські країни, це пояснюється тим, що виробництво фармацевтичних продуктів пов'язано із великими витратами на дослідження, розробку нових ліків. Крім того, сам процес виробництва такої продукції вимагає великих витрат на техніку, кваліфіковані кадри тощо. Україна у цьому рейтингу займає лише 48 - у позицію. Експорт української фармацевтики порівняно незначний (243,5 млн. дол.). В країні не вистачає внутрішніх дослідницьких розробок в цій області, щоб в повній мірі задовольняти потреби у ліках та іншій фармацевтичній продукції.

Проте частіше говорять не про країни-лідери, а про корпорації - лідери галузі. Це є одним з проявів глобалізації у світовій фармацевтичній індустрії. Роль потужних фармацевтичних ТНК в галузі визначають витрати на НДДКР.

Необхідно відзначити, що транснаціональні корпорації є основою глобалізації, її головною рушійною силою, несучою конструкцією всієї сучасної міжнародної економіки. Для транснаціональних корпорацій зарубіжна діяльність має не менш, а найчастіше — і більш важливе значення, ніж внутрішні операції. З іншого боку, фармацевтична індустрія — це глобальний бізнес, у якому значний обсяг коштів вкладають у дослідження й розробки. Крім того, фармацевтичний ринок має ряд особливостей, що відрізняють його від ринків інших товарів: різноманітний асортимент препаратів, тривалий цикл розробки, висока наукоємність, нееластичний попит, залежність попиту від епідемій, стихійних лих й інших екстремальних ситуацій[46].

Основною причиною об'єднання великих корпорацій у ще більші структури є збільшення ними витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Щоб компанія могла успішно конкурувати з іншими, їй необхідно випускати на ринок щороку кілька нових оригінальних ліків (брендів), але на створення такого лікарського засобу потрібно до 10 років

досліджень та сотні мільйонів доларів на рік. Такі ризиковані й довгострокові проекти потребують фінансування. Отже, об'єднані наукові бюджети провідних фарм. компаній досягають щороку розмірів від одного до 7 млрд дол. США⁸. Однак постає питання щодо ефективності таких витрат. Так за інформацією засобів масової інформації, фармацевтична промисловість інвестує 27 млрд дол. щороку в дослідження, але більша їх частина — гонитва за препаратами, які подовжують або полегшують життя споживачів, що й так відносно здорові.

Найпопулярнішими є препарати для відрощування волосся, зменшення імпотенції або боротьби з холестерином, виразкою, депресією, занепокоєністю, алергією, артритом і високим артеріальним тиском⁹. Прикладом є величезні витрати фармацевтичних компаній на виведення й оновлення випуску препаратів проти ожиріння, для усунення стресу тощо, тоді як хвороби, характерні для нечисленних груп пацієнтів, часто не можуть залучити інвестиції фармацевтичних компаній для розробки засобів лікування[46].

Глобалізація фарм. ринку характеризується також концентрацією капіталу, що зростає, через активізацію та злиття компаній. Злиття, які найбільш серйозно вплинули на фармацевтичний ринок:

Smithkline Beckman + Beecham = Smithkline Beecham (UK);

American Home Products + American Cyanamid = American Home Products (USA);

Glaxo + Wellcome = Glaxo Wellcome (UK);

Roche + Syntex = Roche (Fr); 2009 — Ciba + Sandor = Novartis (Swiss);

Pharmacia (Sweden) + Upjohn (USA) = Pharmacia&Upjohn + Pfizer = Pfizer.

Злиття, яке можна вважати одним з найбільш успішних у галузі, безперечно, — утворення Novartis. У Novartis йде постійне оновлення продукції. Те ж саме характерне й для інших лідерів світової фармації. Наприклад, компанія Eli Lilly (США) завоювала ринок новими продуктами — антидепресантом Prozac та засобом проти шизофренії Zyprexa. Компанія Merck (Великобританія) є світовим лідером з виробництва лікарських засобів, що

застосовуються при серцево-судинних захворюваннях, найбільшої групи лікарських препаратів. Однак у 2008 р. з'явився новий лідер серед фармацевтичних товарів — Viagra, виробництва компанії Pfizer. Вважається, що це є найбільш популярний за обсягами продажу препарат століття[61].

Річні обсяги продажів найбільш потужних світових корпорацій перевищують десятки мільярдів доларів. В якості лідерів відзначилися американські корпорації [6]. Так, в 2013 р. ними виявилися Johnson & Johnson (обсяг продажу - 67,2 млрд. дол.), Pfizer (близько 59,0 млрд. дол.). За ними слідом йдуть швейцарські Novartis та Roche (табл. 1.6.)

Таблиця 1.6

Найпотужніші глобальні фармацевтичні компанії в 2013 р.

№	Компанія	Країна	Обсяги продажу, млрд. дол.
1	Johnson & Johnson	США	67,2
2	Pfizer	США	59
3	Novartis	Швейцарія	57,7
4	Roche	Швейцарія	49,7
5	Merck & Co	США	47,3
6	Sanofi	Франція	46,1
7	GlaxoSmithKline	Великобританія	43
8	Abbott Laboratories	США	39,9
9	AstraZeneca	Великобританія	28,6
10	Eli Lilly	США	22,6

В рейтингу FirstWord Pharma серед найбільш інноваційних фармацевтичних корпорацій світу у 2013 р. стали Johnson & Johnson та Novartis. Даний рейтинг складений на основі показника "freshness index", він відображає частку продажів лікарських засобів, схвалених регуляторними органами з 2010 р. у сукупному обсязі продажів [54]. Згідно прогнозу IMS Health глобальні витрати на ліки в 2014 р. будуть зростати та досягнуть 1 трлн. дол., а в 2017 р. - 1,2 трлн. дол., що зумовлено швидким зростанням середнього класу в структурі населення розвинутих країн в сукупності з більш сприятливими економічними перспективами [55].

За прогнозами «Pharma Business News», до 2020 р. на світовому ринку може залишитися 50 найбільших конгломератів компаній. Аналітики

«Pricewaterhouse Coopers» стверджують, що процеси злиття триватимуть, поки не утвориться 5–10 фармкомпаній з потужною науково-дослідною базою. При цьому більшість економічно розвинених країн цілеспрямовано зосереджують свої ресурси (виключно або переважно) у нових наукомістких секторах світової економіки, в результаті чого стають дедалі більш висококонкурентними, особливо за умов невинної експансії своїх транснаціональних корпорацій. У таких умовах серйозною проблемою стає розмивання національного суверенітету. Трансакційний бізнес кидає відкритий виклик суверенним правам урядів, виникає цілий соціальний прошарок космополітичної олігархії, яка ставить себе вище національних угруповань і не визнає національної ідентичності. Це також «виключені», але уже не через незалежні від них причини, а з власної волі. Однак результат в обох випадках однаковий. Національне суспільство «стискається», його соціокультурний потенціал обмежується, а виграє від цього меншість[42].

Фармацевтична галузь України включає в себе виробництво лікарських засобів і виробів медичного призначення, оптову і роздрібну торгівлю, спеціалізоване зберігання і розподіл (дистрибуцію) за допомогою налагодженої збутової мережі (аптеки, аптечні пункти тощо). Фармацевтична галузь у розвинутих країнах належить до числа найбільш динамічних і рентабельних, але водночас виступає як особливий сегмент ринку, що регулюється державними органами влади, а також контролюється страховою медициною. В останні роки фармація починає інтегруватися зі сферою медичних послуг.

Фармацевтична галузь посідає значне місце і в економіці України, оскільки є важливим сегментом національного ринку, багато в чому визначає національну і оборонну безпеку країни, відрізняється великою наукоємною і розвинутою кооперацією.

Українська фармацевтична промисловість виробляє близько 1400 із 3000 препаратів, що продаються в Україні. Фармацевтичні компанії України виробляють лікарські засоби майже в усіх формах (твердих, рідких, порошкоподібних тощо). Основними групами є серцево-судинні препарати,

анальгетики, вітаміни, засоби для лікування респіраторної та ендокринної систем, шлунково-кишкового тракту і антибіотики.

На фармацевтичному ринку сьогодні наявна продукція понад 300 виробників з країн далекого зарубіжжя, країн СНД і Балтії, а також 160 вітчизняних виробників, серед яких 22 виробники, що займалися виробництвом лікарських засобів ще за часів Радянського Союзу.

Зараз багато українських компаній переорієнтовуються з виробництва генериків на створення власних брендів з метою збільшення своєї частки на ринку, а також підвищення лояльності споживачів[19].

Сьогодні на ринку з зареєстрованих лікарських засобів 34% – препарати українського виробництва, решта – іноземного. У фінансовому вираженні приблизно 73% ринку займають імпортні препарати, 27% – вітчизняні. В упаковках навпаки: українські препарати – 70%, імпортні – 30%.(Рис. 1.6;1.7)

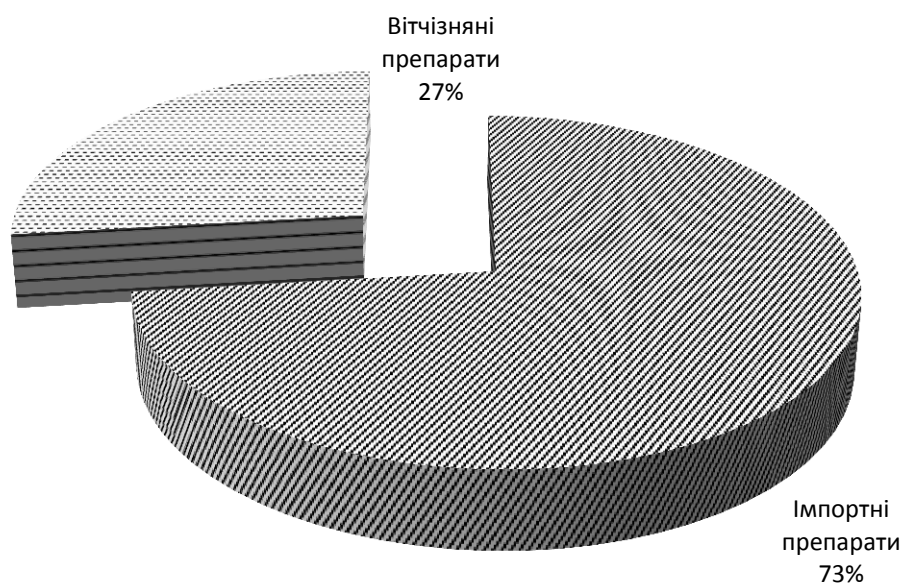


Рис.1.6. Вартісна структура українського ринку фармацевтичної продукції, %

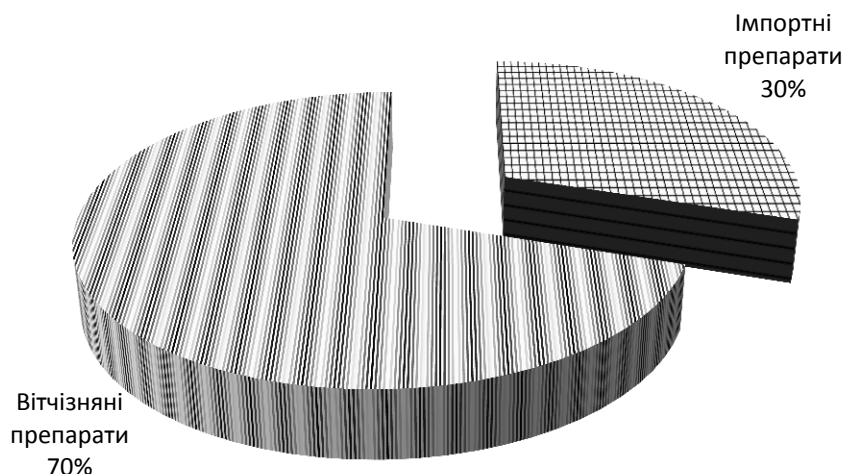


Рис. 1.7. Кількісна структура українського ринку фармацевтичної продукції, %

Серед зарубіжних лікарських засобів превалюють препарати, що походять з Німеччини, Індії, Польщі, Франції, Угорщини, Швейцарії, Словенії, Великої Британії, Італії, Чехії, США, Австрії, Бельгії.

Лідери за об'ємами продажів фармацевтичних препаратів представлені в табл. 1.7

Таблиця 1.7

Рейтинг організацій за об'ємами продажів на Українському ринку фармацевтичної продукції 2012 – 2014 роки

Організація	№ п/п, рік		
	2015	2014	2013
1	2	3	4
Фармак (Україна)	1	1	1
Berlin-Chemie/Menarini Group (Німеччина)	2	2	2
Дарниця (Україна)	3	4	5
Takeda (Японія)	4	3	3
Артеріум Корпорація (Україна)	5	7	7
Sanofi (Франція)	6	5	4
Gedeon Richter (Венгрія)	7	8	8
Teva (Ізраїль)	8	6	6
Здоров'я Група компаній (Україна)	9	9	9
KRKA (Словенія)	10	11	11
Sandoz (Швейцарія)	11	12	12

Продовження таблиці 1.7

1	2	3	4
Servier (Франція)	12	10	10
Actavis Group (Ісландія)	13	14	14
Bayer Consumer Care (Швейцарія)	14	13	15
GlaxoSmithKline (Великобританія)	15	15	16
Київський Вітамінний завод (Україна)	16	17	21
Abbott Products GmbH (Німеччина)	17	18	20
Kusum Healthcare (Індія)	18	24	33

Виходячи з даних в табл. 1.6 можна зробити висновок про те, що лідером на Українському ринку фармацевтичної продукції є Українська організація «Фармак». Але слід відмітити що міжнародні організація займають велику питому вагу на Українському ринку.

Як зазначається в проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки, основною макроекономічною метою наступних років, яку українські фармацевтичні компанії ставлять перед собою, є зростання співпраці українських виробників фармацевтичної продукції з виробниками аналогічної продукції країн ЄС. Співпраця може здійснюватися у вигляді спільних підприємств, альянсів, спільного маркетингу і просування продукції, перенесення безрецептурних препаратів до України. Основною мотивацією цього перенесення буде не проникнення на ринок України, а експорт на ринки Західної, Центральної і Східної Європи[8].

Експортна мотивація транснаціональних корпорацій при налагоджуванні виробництва на території України збереже наукову базу, яку необхідно реструктурувати відповідно до нових тенденцій ринку. Данні про Український експорт фармацевтичної продукції за 2012 – 2015 роки, наданні в таблиці 1.7

Як можна зазначити з таблиці 1.8 у 2013 році був значний ріст експорту фармацевтичної продукції (на 48314,7 тис. дол. або на 24,8%), у наступних роках тем росту значно спав (на 3,3% у 2014 році та на 1,9% у 2015 році) але у відсотках до загального обсягу експорту експорт фармацевтичної продукції виріс на 0,1%.

Таблиця 1.8

Експорт фармацевтичної продукції Україною 2012 – 2015 роки.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		
	тис.дол. США	у % до попереднього року	у % до загального обсягу
2012			
фармацевтична продукція	195143,5	98,2	0,3
2013			
фармацевтична продукція	243458,2	124,8	0,4
2014			
фармацевтична продукція	251525,6	103,3	0,4
2015			
фармацевтична продукція	255627,3	101,9	0,5

За регіональною ознакою, експорт фармацевтичної продукції у 2014 році зображений на Рис.1.8

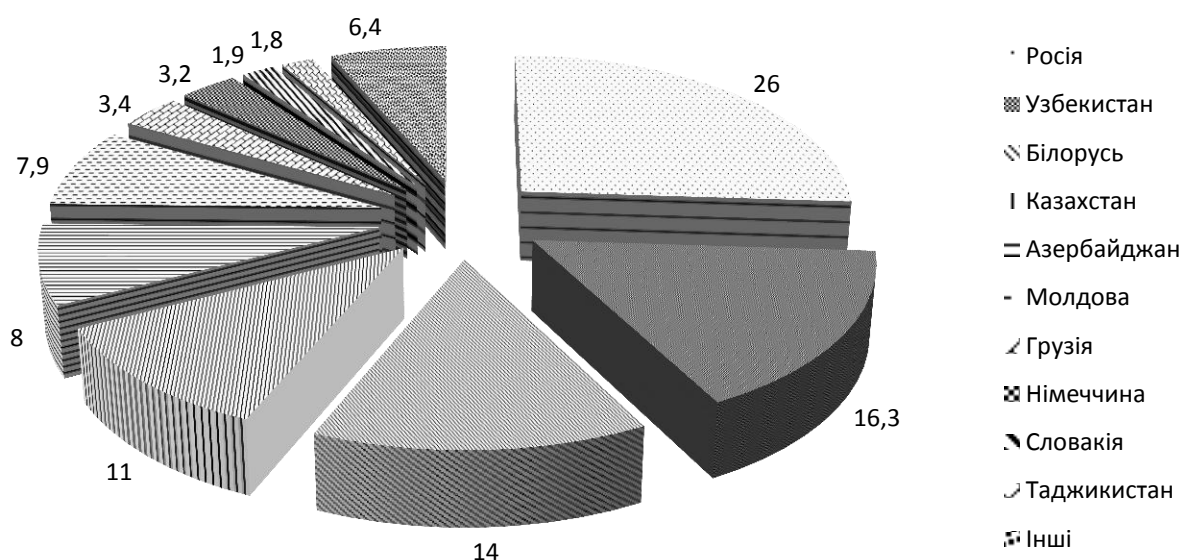
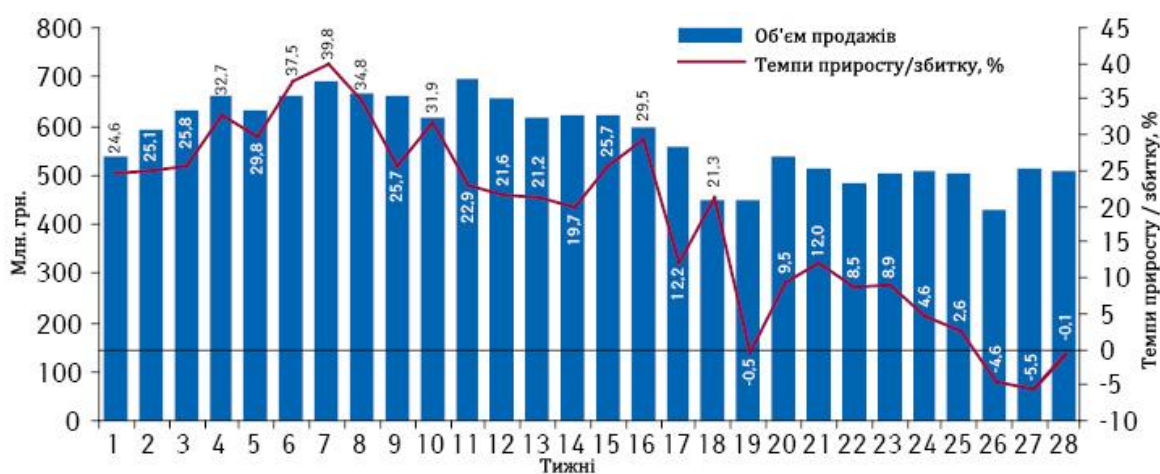


Рис. 1.8 Структура українського експорту фармацевтичної продукції за показником питомої ваги обсягів реалізації по країнам, %

Можна відмітити, що питома вага країн СНД складає майже 80% всього експорту фармацевтичної продукції.

Початок 2013 ознаменувався досить високими темпами зростання ринку в грошовому вираженні, але вже з квітня 2013 темпи зростання перманентно знижуються, а в кінці червня - початку липня (26-я - 28-й тижні) вони переступили нульову позначку і демонструють негативні показники (рис. 1.9 а). У натуральному вираженні ситуація аналогічна (рис. 1.9 б).



а) В натуральному вираженні



б) В вартісному вираженні

Рис. 1.9 Динаміка аптечних продажів лікарських засобів в натуральному та вартісному вираженні в період з 1-ї по 28-й тиждень 2013 із зазначенням темпів приросту в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року

Ще у квітні зниження темпів зростання ринку обумовлювалося, насамперед, закінченням епідемічного сезону, яке відзначалося і в аналогічний період попереднього року. Але якщо в 2012 р на початку травня роздрібна реалізація лікарських засобів активізувалася, то в цьому році зниження темпів зростання ринку носить перманентний характер. При детальному аналізі індикаторів зростання чітко видно, що з 19-го тижня поточного року намітилася тенденція до зниження споживання лікарських засобів в натуральному вираженні. Про це свідчать негативні значення індексів заміщення і еластичності попиту, особливо яскраво виражені в останні 5 тижнів.

Про це також свідчить падіння темпів росту експорту України (табл. 1.7)

Основними причинами, що впливають на зниження темпів зростання ринку лікарських засобів, є загальна економічна ситуація в країні та регуляторна політика на фармацевтичному ринку[16].

У 2013 р з ініціативи регуляторних органів на українському фармацевтичному ринку були встановлені нетарифні бар'єри. Зокрема, йдеться про впровадження обов'язкового стандарту GMP для імпортованої продукції та ліцензування імпорту.

Як згадувалося вище, ситуація посилюється сезонним зменшенням обсягів продажів після закінчення епідемічного сезону, а також підвищеним попитом на деякі препарати в I кв. 2013, пов'язаним з очікуваннями регуляторних обмежень.

Серед зовнішніх по відношенню до фармацевтичного ринку (макроекономічних) причин, перш за все, слід виділити наслідки сформувалася ще в кінці минулого року тенденції до спаду в економіці і наростання дефіциту бюджету, що спричинило за собою слабке зростання купівельної спроможності населення. Згідно з даними Міністерства фінансів України, дефіцит зведеного бюджету за січень-квітень нинішнього року зріс майже до 19 млрд грн., Що втричі більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

За даними Держкомстату, приріст реальної зарплати у квітні-травні 2013 практично застиг на нулі (100,8% і 100,5% відповідно), то другий - досить

істотний - джерело доходів для компаній і приватних осіб, яким є тіньова економіка, піддається вельми відчутного обмеження. Помітний також зростання вартості послуг та відпочинку, що досить актуально в розпал відпускнуго сезону.

У той же час домогосподарства змушені збільшувати основні статті витрат, до яких, насамперед, належать витрати на харчування. При цьому доходи населення за останні 5 міс істотно не змінилися. І хоча Держкомстат заспокоює цифрами про легкої дефляції, худнуть гаманці споживачів свідчать про триваючому зростанні цін на деякі групи споживчих товарів в магазинах і на ринках у порівнянні з 2012 р.

На фармацевтичний ринок України впливають такі фактори, як сезонність попиту, регуляторна політика та економічна ситуація в країні, про що свідчить динаміка індикаторів зміни обсягу аптечних продажів. Так, у квітні поточного року зниження темпів зростання ринку обумовлювалося, насамперед, закінченням епідемічного сезону, яке відзначалося і в аналогічний період попереднього року. Зниження зростання в травні-червні обумовлюється декількома факторами: відсутністю значного збільшення доходів населення[9].

Ринок лікарських засобів України 2014 року продемонстрував стійкість до політичних та економічних ризиків.

Переорієнтація споживачів на більш дешеві вітчизняні аналоги лікарських засобів, а також збільшення обсягу експорту сприяли збільшенню обсягу вітчизняного виробництва навіть у складній ситуації в країні. Крім того, незважаючи на зниження обсягу реалізації в натуральному вимірі і в доларах США, девальвація гривні і збільшення відпускнух цін сприяли зростанню роздрібних продажів "аптечного кошика" в гривневому еквіваленті. У підсумку за обсягом продажів в топ-5 серед всіх виробників медпрепаратів, представлених на ринку України, увійшли 3 українські компанії: "Фармак", який зберіг перше місце, "Дарниця" - 3-є місце (+1 позиція до аналогічного періоду минулого року).

При цьому загальне погіршення економічної ситуації в країні не особливо

позначилося на самій структурі продажів: як і раніше, основну виручку зробили дорогі лікарські препарати, найбільшими імпортерами яких традиційно були країни Європи. Експорт, як і раніше, зосереджений на країнах СНД (Рис 1.10)

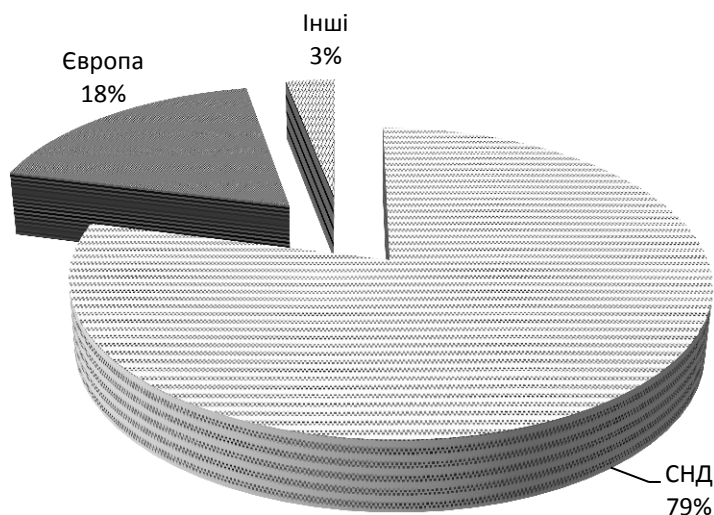


Рис. 1.10. Структура українського експорту фармацевтичної продукції за показником питомої ваги обсягів реалізації по країнам, % 2014р.

Така спрямованість несе ризики, пов'язані з можливими дискримінаційними діями. Крім того, наслідком подій, що відбуваються в Україні, стало збільшення боргового навантаження на представників ринку: за січень-вересень 2014 року обсяг кредитів зріс на 12,1%. І хоча переважна більшість кредитів довгострокові, 66% короткострокових кредитів номіновані в іноземній валюті.

Експерти не виключають деяке зростання обсягу експортних поставок, однак, зважаючи на скорочення внутрішнього споживання, зростання обсягів виробництва сповільниться. Крім того, очікується переорієнтація на препарати вітчизняного виробництва за рахунок їхньої більш низької ціни. Але, враховуючи високе значення імпортних інгредієнтів у лікарських засобах, девальвація гривні позначиться і на цінах вітчизняних виробників[49].

1.3. Нормативно-правове регулювання системи управління експортним потенціалом в фармацевтичній галузі

Україна бере участь у міжнародному співробітництві у сфері створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів. Із цією метою розробляються і виконуються міжнародні наукові програми, здійснюються обмін інформацією, прогресивними методами та технологіями створення і виробництва лікарських засобів, їх експорт та імпорт, професійний і науковий контакт працівників охорони здоров'я тощо[23].

В продовж багатьох років нормативно-правове регулювання експортних операцій зазнавало змін. Основні зміни приведені в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Зміни в нормативно-правовому регулюванні експортних операцій в фармацевтичній галузі.

Рік	Нормативно-правовий документ	Зміст
1	2	3
1996	Закон України «Про лікарські засоби»	При складанні угод з покупцем лікарських засобів суб'єкт і замовник повинні чітко визначити умови доставки та транспортування лікарських засобів з урахуванням специфіки наявного асортименту лікарських засобів.
2000	Закон України «Про митний тариф»	До фармацевтичних товарів застосовується ставка мита 0%.
1	2	3

Продовження таблиці 1.8

1	2	3
2000	Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"	Ряд препаратів в Україні експорт яких підлягає ліцензуванню. Такими препаратами є: · ліки що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді; · інсектициди (крім ветеринарних лікарських засобів); · фунгіциди; · гербіциди, засоби, що запобігають проростанню паростків; · родентициди (крім ветеринарних лікарських засобів).
2002	постанова КМУ «Про ставки митних зборів»	товари, ціна яких більше тисячі доларів, обкладаються митним збором 0,2%
2006	Наказ МОЗ України «Про державну реєстрацію лікарських засобів»	Сертифікація лікарських засобів для міжнародної торгівлі обов'язкова. Сертифікація здійснюється на добровільних засадах.
2008	Закони України "Про податок на додану вартість"	ПДВ не сплачується
2008	стаття 5, Закон України "Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України"	З експорту фармацевтичного препарату, єдиний збір відсутній
2008	Постанова КМУ Про «Питання здійснення державного контролю якості лікарських засобів»	Експортна діяльність здійснюється на підставі ліцензії; експорт лікарських засобів без наявності ліцензії забороняється.

Продовження таблиці 1.8

1	2	3
2010	ЗУ «Про лікарські засоби»	від оподаткування звільняється: <ul style="list-style-type: none"> · поставка ліків, лікарських засобів, медичних пристосувань та медичних засобів, визначених життєво необхідними за переліком, який устанавлюється Кабінетом Міністрів України. · поставка (надання) медичних послуг, визначених життєво необхідними за переліком, що встановлюється Кабінетом Міністрів України
2012	Закон України «Про лікарські засоби»	Вступ України в Систему співробітництва фармацевтичних інспекцій (PIC/S) та запровадження вимог міжнародних стандартів GMP.
2014	Постанова КМУ № 410 від 03.09.2014 р.	«Про затвердження переліку медичних виробів, операції з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України яких підлягають обкладенню податком на додану вартість за ставкою 7 відсотків»
2015	Постанова КМУ № 1497	«Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення»

Можна зробити висновок, що в Україні сформована повноцінна нормативно-правова база проведення експорту до інших країн. Слід відзначити, що запровадження стандартів GMP та Вступ України в систему співробітництва фармацевтичних інспекцій (PIC/S) надає українським фармацевтичним підприємствам можливість збільшити обсяги експорту в країни Європейського Союзу.

Важливо відмітити те, що для здійснення експортних операцій в фармацевтичній галузі необхідно отримати сертифікат якості лікарських засобів для міжнародної торгівлі (GMP).

Найважливішим методологічним положенням управління експортною діяльністю підприємства є використання системного підходу. Він передбачає

системне бачення функціонування підприємства як складної соціально-економічної одиниці.

Згідно з оцінками Організації з промислового розвитку ООН (ЮНІДО), для сучасної фармацевтичної індустрії країн з ринковою економікою характерні такі особливості:

Фармацевтична галузь складається з двох секторів з принципово різною економікою і бізнес-стратегією. Перший – наукомісткий (інноваційний), для якого характерні використання патентів, торговельних марок, агресивної реклами, і як результат – висока рентабельність (у середньому близько 13 %, в окремих випадках до 40–50 % і вище). Другий – сектор відтворених продуктів, що мало відрізняється від виробництва більшості товарів широкого споживання, відносно низькорентабельний (5–10 %). Критерієм оцінювання ефективності в обох секторах є частка експорту.

Конкуренція в інноваційному секторі проявляється, головним чином, не у формі зниження цін, а у формі розробки і випуску нових препаратів, що характеризуються високою ефективністю і безпекою.

Створення, виробництво і збут сучасних лікарських засобів здійснюються у приватному секторі (включаючи клінічне випробування нових препаратів). Ці процеси носять міжнародний характер, не лише в межах однієї країни або регіону. У багатьох країнах державні органи також регулюють ціни на лікарські препарати.

Міжнародний характер розроблення, дослідження, виробництва і збуту медикаментів проявляється в основному не у вигляді прямого експорту, на який, за деякими даними, припадає всього 16–17 % закордонного збуту, а насамперед у формі інвестицій за кордоном. Важлива роль у міжнародному економічному та науково-технічному співробітництві в галузі належить продажу наукових розробок [8].

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

Проведений аналіз теоретичних аспектів управління експортним потенціалом підприємства. Якщо розглядати експортний потенціал взагалі, то

можна сказати, що експортний потенціал – це експортні можливості підприємства, що визначаються здатністю суб'єкта господарювання виробляти конкурентоспроможну продукцію, направлену на зовнішній ринок. Слід зазначити й те, що не можна ототожнювати категорії експортного потенціалу та виробничого потенціалу підприємства. Це обумовлено тим, що організація та здійснення експортної діяльності мають специфічні ознаки, які відділяють її від промислово-виробничих фаз існування суб'єкта ВЄД.

Після проведення аналізу ключових факторів впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу підприємства, я дійшов до висновку, що до основних факторів вчені відносять збутову систему, товаропровідні зв'язки, ресурсне забезпечення, обсяги продажів, конкурентоспроможність, наявність відділу ЗЕД та характер комунікацій.

Аналізуючи методики розрахунку експортного потенціалу можеа зазначити, що для спецаналізу зовнішньоекономічної діяльності і розрахунку експортного потенціалу підприємства найбільш підходить методика побудови рівняння множинної регресії. Основними перевагами цієї методики є те, що при оцінці експортного потенціалу можна виявити зв'язок між факторами виробництва з урахуванням випадкового їх впливу на кінцевий результат та результируючий показник.

Для моніторингу зовнішньої середовища використовують SWOT – аналіз або PEST – аналіз. SWOT – аналіз використовують для виявлення слабких та сильних сторін підприємства у макросередовищі, а PEST – аналіз зосереджений на соціальному та політичному факторах макроекономічної середовища.

Аналізуючи особливості експорту у фармацевтичній галузі, можна зробити висновок, що існує сформована нормативно-правова база регулювання експортної діяльності. Слід відмітити, що світовий фармацевтичний ринок має тенденцію до глобалізації.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЗАВОД ХІМІЧНИХ РЕАКТИВІВ»

2.1. Загальна характеристика ДП «Завод хімічних реактивів»

У Харківській області зосереджено унікальний науковий та промисловий фармацевтичний потенціал, спрямований на дослідження, розробка та виробництво лікарських препаратів. Фармацевтичними підприємствами Харківської області виробляється понад 40% усього асортименту лікарських засобів вітчизняного виробництва, деякі з них (вакцини, сироватки) — виключно на території регіону. Щорічно фармацевтичними підприємствами освоюється понад 40 нових лікарських препаратів[36].

Вагомий внесок у розвиток промисловості хімічних реактивів вніс Харківський завод хімічних реактивів, що освоїв виробництво понад 3500 найменувань складних органічних реактивів, детекторів ядерних випромінювань, оптичних кристалів, рідких і пластмасових сцинтиляторів, рідких кристалів, люмінофорів, розчинників для хроматографії та ін.

Протягом багатьох років завод залишався провідним підприємством підгалузі, прославленим високою кваліфікацією фахівців і робітників. Йому доручалася розробка технологій і виробництво найбільш складних видів продукції, що мають важливе народно-господарське значення[37].

Державне підприємство «Завод хімічних реактивів» є однією з установ Науково-технологічного комплексу «Інститут монокристалів», який розташований у місті Харків.

Інститут монокристалів НАН України має більш ніж піввікову історію.

Дослідження і розробки Інституту широко затребувані в світі - про це свідчать численні, з року в рік розширюються наукові та виробничі зв'язки, участь у великих міжнародних наукових експериментах, розширення

зовнішньоекономічної діяльності на основі створених високих технологій. Відмінною рисою Інституту є закінчений цикл наукових розробок - від ідеї, через дослідження, до створення матеріалів та їх впровадження у виробництво[69].

Хімічна продукція, звана збірано "хімічні реактиви", характеризується більш високим ступенем чистоти в порівнянні з відповідними технічними продуктами. Чистота і визначила основні області їх застосування: здійснення контролю якості всіх видів промислової і сільськогосподарської продукції, для контролю технологічних процесів у всіх галузях промисловості, при аналітичних дослідженнях в різних областях науки і техніки, як чистого або високочистого технологічної сировини в особливо важливих, складних і точних технологічних процесах, при синтезі нових сполук та ін.

За образним висловом: "Реактиви - це боєприпаси для науки". Хімічні реактиви, що виготовляються промисловістю, випускаються кваліфікації «ч.» - чистий, «ч.д.а.» - чистий для аналізу; «х.ч.» - хімічно чистий, «ос.ч.» - особливо чистий.

Багатогранність застосування хімреактивів викликає необхідність виробництва широкого і різноманітного їх асортименту. Це власне хімічні реактиви та особливо чисті речовини, різні індикатори, люмінесцентні матеріали (люмінофори та світлосостави), барвники, стандарт-титри, термоіндикатори, сцинтиляційні матеріали, індикаторні й реактивні папери, ферритові порошки, матеріали для фотографії, набори реактивів для шкіл, для харчової промисловості, для лікувально-медичних установ, для лабораторних аналізів та ін[68].

Етапи розвитку підприємства у післявоєнному періоді представлені в таблиці 2.1[69].

Таблиця 2.1

Етапи розвитку ДП «Завод хімічних реактивів» у післявоєнному періоді

1944 – 1955	Відновлення заводу. Розвиток виробництва органічних хімічних реактивів
1955 – 1995	Нова спеціалізація заводу. Організація виробництва широкого асортименту сцинтиляційних матеріалів, сцинтиляційних детекторів, рідких і пластмасових сцинтиляторів, оптичних кристалів і сировини для їх виготовлення та ін.
1995 – по теперішній час	Організація виробництва медичних субстанцій

ДП «Завод хімічних реактивів» має лінійну організаційну структуру, яка наведена в Додатку В.

Динамічна зовнішня середа викликає необхідність виробництва широкого і різноманітного їх асортименту. Номенклатура продукції, що випускається ДП «Завод хімічних реактивів», включає:

- лікарські субстанції (активні фармацевтичні інгредієнти);
- люмінор - 525 Т, 540 Т, 560 Т, 630 Т та інші;
- робочі рідини для пароструйних і дифузійних високо- і сверх високо вакуумних насосів - поліфеніловіе ефіри 5Ф-4Е, Н-ПФЕ;
- сцинтилятори і сцинтиляційні матеріали - детектори NaI (ТІ), пластмасові сцинтилятори, рідкі сцинтилятори, рідини для люмінесцентної дефектоскопії, паратерфеніл, РОРОР;
- замовні хімічні реактиви;
- високочисті розчинники для хроматографії та державні стандартні зразки (ДСО) – ароматичні та аліфатичні вуглеводні, спирти, кетони, ефіри;
- холестерині та нематичні рідкокристалічні матеріали і термоіндикатори;
- сировину для вирощування монокристалів – шихти АІГ, МАІ, ниобата літію, танталата літію та активатори Н-1, Н-2, Н-3, Н-4;
- консерванти і стабілізатори для медичної та харчової промисловості: цитрати натрію і калію;
- піногасник для цукрової промисловості (моностеарат гліцерину);

набори хімічних реактивів для хімічних кабінетів навчальних закладів різного рівня [69].

ДП «Завод хімічних реактивів» експортує свою продукцію до таких країн як: Російської Федерації, Білорусі, Грузії, Казахстану, Молдови, Узбекистану та Азербайджану.

За роки діяльності завод зробив вагомий внесок у розвиток промисловості хімічних реактивів. Протягом багатьох років завод залишався провідним підприємством підгалузі.

2.2 Економічний аналіз господарчо-виробничої діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»

Економічний аналіз (аналіз господарської діяльності) - це науковий метод пізнання сутності економічних явищ та процесів, що ґрунтується на розчленуванні їх на складові і на вивченні в усьому розмаїтті зв'язків і залежностей. Для обґрунтування їх необхідно виявляти і прогнозувати наявні і потенційні проблеми, виробничі і фінансові ризики, визначати вплив управлінських рішень на рівень ризиків і доходів суб'єкта господарювання. Тому опанування методики мікроекономічного аналізу для менеджерів усіх рівнів є складовою їхньої фахової підготовки[40].

Аналіз господарчої діяльності слід почати з оцінки показників та руху основних фондів. Основні фонди в процесі виробництва, розрізняють активну і пасивну частини основних фондів.

Структура основних виробничих фондів ДП «Завод хімічних реактивів» за 2012–2014 рр. наведено у Додатку Д.

З огляду табл. Д. 1. можна відмітити, що вартість основних виробничих фондів ДП «Завод хімічних реактивів» становить 11521,6 тис. грн., 11349 тис. грн. та 11759 тис. грн. відповідно до 2013 – 2015 рр.. Найбільшу питому вагу основних виробничих фондів складають будинки, споруди та передавальні

пристрої, які в період 2013, 2014 та 2015 рр. змінились від 69,1% у 2013 р. до 63,61% у 2015 р. Інакша ситуація спостерігається із часткою машин та обладнання, яка збільшилась з 23,39% у 2013 р., до 28,26% у 2015 р. Частка інструментів, приладів та інвентарю у період від 2013 до 2015 рр. не зазнала значних змін є невеликою (5,28% у 2013р., 5,74% у 2014 р. та 5,95% у 2015р.). Транспортні засоби мають найменшу питому вагу з основних виробничих фондів та за період 2013 – 2015 рр. не зазнали значних змін (2,24%, 2,26%, та 2,18% відповідно до 2013, 2014 та 2015 рр.).

У табл. 2. 2. наведено аналіз активних та пасивних виробничих фондів ДП «Завод хімічних реактивів».

Таблиця 2.2

Аналіз активних та пасивних фондів

Показник	2013		2014		2015	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Усього, в т.ч.:	11521,6	100	11349	100	11759	100
Активні основні фонди	3560,1	30,90	3868,5	34,09	4279	36,39
Пасивні основні фонди	7961,5	69,10	7480,5	65,91	7480	63,61

З огляду таблиці 2.2. можна відмітити тенденцію до росту частки активних фондів (машини та обладнання, транспортні засоби та інше) з 30,9 % у 2013 р. до 36,39 % у 2015р. та зменшення частки пасивних фондів (будинки, споруди, передавальні пристрої). Такі показники свідчать про збільшення витрат на машини та обладнання, що в свою чергу, забезпечує додатковий випуск продукції.

Надалі, аналізується рух основних фондів. Надходження основних засобів відбувається головним чином шляхом введення в дію закінчених будівництвом нових об'єктів або їх придбання в готовому вигляді. Вибуття основних засобів відбувається внаслідок їх фізичного та морального зносу, руйнування через стихійні лиха, продаж іншим підприємствам і фірмам. Результати аналізу руху основних фондів наведено у табл. 2.3. Аналіз руху основних фондів дасть можливість відмітити зміни в структурі та обсязі

основних виробничих фондів ДП «Завод хімічних реактивів» в наслідок надходження і вибуття в період з 2013 по 2015рр. Результати аналізу наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз руху основних виробничих фондів

Показники	2013	2014	2015	Відхилення			
				абсолютне		відносне	
				2014/ 2013	2015/ 2014	2014/ 2013	2015/ 2014
Вартість основних фондів на початок року, тис.грн.	11485,6	11521,6	11349	36	-172,6	0,30%	-1,50%
Вартість основних фондів, що вводяться, тис. грн.	1179,2	605	808,3	-574,2	203,3	-48,70%	33,60%
у т.ч. нових, тис. грн.	1179,2	605	808,3	-574,2	203,3	-48,70%	33,60%
Вартість основних фондів, що вибули, тис. грн.	1143,2	777,6	398,3	-365,6	-379,3	-32,00%	-48,80%
у т.ч., що ліквідовані, тис. грн.	153,7	46,1	90,3	-107,6	44,2	-70,00%	95,90%
Вартість основних фондів на кінець року, тис.грн.	11521,6	11349	11759	-172,6	410	-1,50%	3,60%
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	11503,6	11435,3	11554	-68,3	118,7	-0,60%	1,00%

Виходячи з даних з таблиці 2.2. 2013 р. можна характеризувати найбільшими показниками фондів, що вводилися, виводилися та були ліквідовані – відповідно 1179,2, 1143,2 та 153,7 тис. грн. У 2014 році відбувся значний спад фондів, що вводились, але зазнав зростання цих фондів в 2015

році – 33,6% відповідно до 2014 року. Спостерігається значний спад фондів, що вибули та зменшився на 32,0% - у 2014р. відповідно до 2013р. та 48,8% у 2015р. відповідно до 2014р. Середньорічна вартість основних фондів не зазнала значних змін (у 2014 р. вона знизилась на 68,3 тис. грн., (0,6%) в порівнянні з 2013 р. та на 118,7 (1,0%) тис. грн. зросла у 2015 р. у порівнянні з 2014 р.)

Далі бури розраховані такі коефіцієнти як коефіцієнт оновлення, коефіцієнт надходження, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту та коефіцієнт інтенсивності заміни. Результати розрахунків наведено в таблиці 2.4

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнтів, які характеризують рух основних фондів

Показники	2013	2014	2015	Відхилення			
				абсолютне		відносне	
				2014/	2015/	2014/	2015/
				2013	2014	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт надходження, %	10,2	5,3	6,9	-4,9	1,5	-47,90%	28,90%
Коефіцієнт вибуття, %	10	6,7	3,5	-3,2	-3,2	-32,20%	-48,00%
Коефіцієнт оновлення, %	10,2	5,3	6,9	-4,9	1,5	-47,90%	28,90%
Коефіцієнт приросту, %	0,3	-1,5	3,5	-1,8	5	-586,70%	-329,30%
Коефіцієнт інтенсивності заміни, %	13	7,6	11,2	-5,4	3,6	-41,60%	46,60%

Виходячи з даних таблиці 2.4. можна зробити наступні висновки:

Коефіцієнт надходження (введення в дію основних засобів) характеризує частку всіх засобів, які надійшли в поточному періоді, у загальному їх обсязі на кінець цього періоду. Найбільший показник коефіцієнта надходження зафіксовано в 2013 році (10,2%). У 2014 та 2015 рр. цей показник значно знизився (5,3% та 6,9%)

Коефіцієнт вибуття характеризує інтенсивність вибуття основних засобів з виробничої сфери. Як і показник коефіцієнта надходження, найбільше значення спостерігається в 2013 році (10%). У 2014 та 2015 рр. спостерігається тенденція зниження показника цього коефіцієнту на 3,2% в обох роках.

Коефіцієнт оновлення показує частку лише нових засобів, що надійшли за звітній період, в їх загальному обсязі. Отримані результати повністю збігають з показниками коефіцієнта надходження. Можна зробити висновок, що всі основні фонди, що вводилися були новими.

Коефіцієнт приросту основних фондів характеризує рівень приросту основних фондів або окремих його груп за певний період. В 2013 році показник коефіцієнту приросту був не значний (0,3%), а в 2014 році став негативним (- 1,5%). В 2015 році цей показник значно зріс (3,5%).

Коефіцієнт інтенсивності заміни дає можливість зіставити середньорічні показники приросту і вибуття. Найбільший показник за 3 роки зафіксовано в 2013 році (13%), так як найбільші показники коефіцієнту вибуття та надходження (10% та 10,2%). У 2014 році цей показник значно знизився (на 41,3%), але у 2015 році він зріс до значення 11,2% (на 46,6% порівняно з показником 2014 року)[12].

Для того, щоб охарактеризувати технічний стан ДП «Завод Хімічних Реактивів» було розраховано коефіцієнти зносу та придатності.

Коефіцієнт зносу характеризує ту частину вартості основних засобів, яка перенесена на готовий продукт при їх використанні і визначається відношенням суми зносу як різниці повної і залишкової вартості основних засобів до повної вартості засобів або як різниця між 100% і коефіцієнтом придатності.

Коефіцієнт придатності показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Аналізуючи технічний стан основних фондів, можна зробити висновок, що технічний стан є незадовільним, але в 2013 та 2015рр., порівняно з 2013 роком погіршився незначно. Коефіцієнт придатності знизився з 5,24% до 5,9% відповідно 2014 та 2015рр., а коефіцієнт зносу зріс з 1,71% до 1,79% відповідно.

Для надання характеристики ефективності використання основних фондів, були розраховані та проаналізовані такі показники як: фондівіддача, фондоємність та фондорентабельність.

Результати розрахунку та аналізу наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів

Показники	2013	2014	2015	Відхилення			
				абсолютне		відносне, %	
				2014/ 2013	2015/ 2014	2014/ 2013	2015/ 2014
Фондовіддача	1,63	2,25	2,78	0,62	0,53	37,75	23,44
Фондоємність	0,61	0,44	0,36	-0,17	-0,08	-27,41	-18,99
Фондорентабельність	0,35	0,59	0,65	0,25	0,06	70,95	9,99

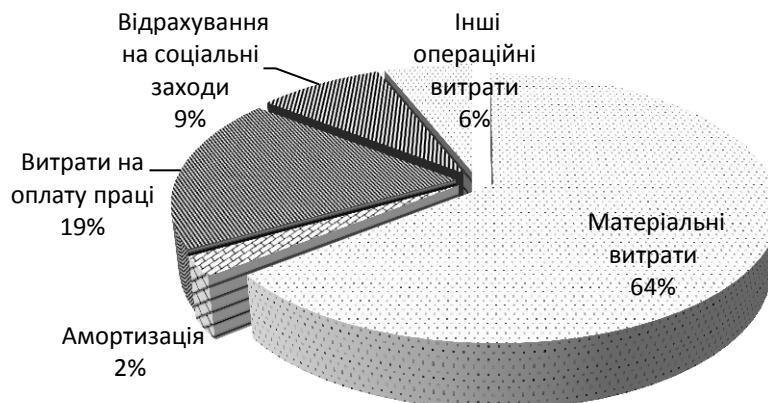
За даними з таблиці 2.5 спостерігається тенденція до росту ефективності використання основних виробничих фондів в 2013 – 2015рр. В 2014 році фондівіддача та фондорентабельність виросли (на 37,75% та 70,95% або на 0,62 грн. та 0,25 грн. відповідно) порівняно з 2013 роком. Фондоємність в 2014 році знизилась (на 27,41% або на 0,17 грн.) порівняно з 2013 роком. Така ж тенденція спостерігається і в 2015 році. Фондовіддача та фондорентабельність виросли (на 23,44% та 9,99% або на 0,53 грн. та 0,06 грн. відповідно) порівняно з 2014 роком, а фондоємність знизилась (на 18,99% або на 0,08 грн.) відповідно. Слід відмітити, що 2013 рік можна характеризувати більш різкими темпами росту ефективності використання основних виробничих фондів порівняно з 2015 роком.

Тепер розглянемо аналіз собівартості реалізованої продукції. Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) - це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут[45].

Структура собівартості наведена в Додатку Е, таблиці Е.1

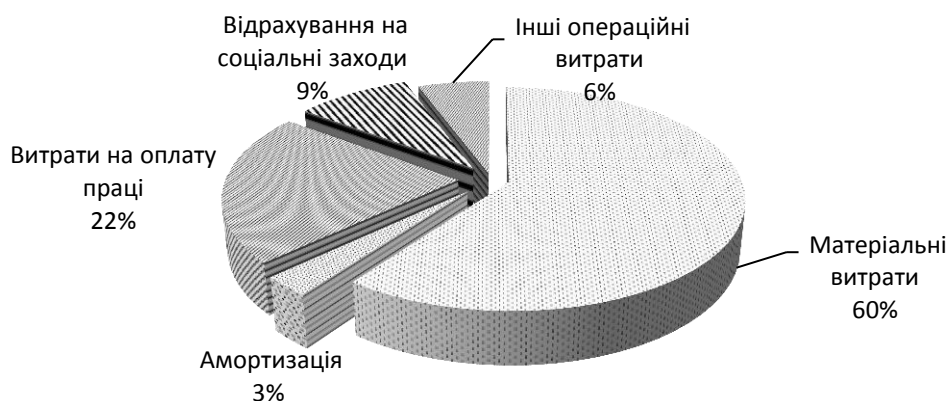
Виходячи з даних наведених в таблиці Е.1. собівартість реалізованої продукції має тенденцію росту. Найбільших змін впродовж 3 років зазнали витрати на матеріали (збільшились з 12233,8 тис. грн.. в 2013 році до 20608 тис.

грн. в 2015 році), та оплату праці (збільшилися з 3565,6 тис. грн. в 2013 році до 6668 тис. грн. в 2015 році). В цілому собівартість виросла з 19001,2 тис. грн. до 32193 тис. грн.).



а) 2013 рік

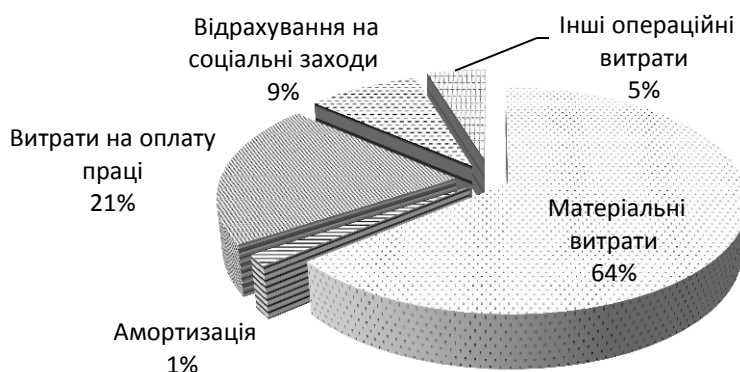
Відповідно до рис. 2.1 а найбільшу питому вагу в структурі собівартості в 2013 році займають витрати на матеріали (64% або 12233,8 тис. грн.). Витрати на оплату праці складають 19% (3565,6 тис. грн.). Питома вага відрахувань на соціальні заходи складає 9% (1606,3 тис. грн.). Інші операційні витрати складають 6% (1140 тис. грн.). Найменшу питому вагу має амортизація 2% (455,5 тис. грн.)



б) 2014 рік

Відповідно до рис. 2.1. б найбільшу питому вагу в структурі собівартості в 2014 році займають витрати на матеріали (зменшилися до 60% або 15318 тис. грн.). Витрати на оплату праці складають збільшилися до 22% (5615 тис. грн.). Питома вага відрахувань на соціальні заходи складає 9%, але збільшилась в

грошовому вираженні (2348 тис. грн.). Інші операційні витрати складають 6% (в грошовому вираженні збільшились до 1452 тис. грн.). Найменшу питому вагу має амортизація, яка також збільшилась 3% (742 тис. грн.)



в) 2015 рік

Рис. 2.1. Структура собівартості реалізованої продукції у 2013 - 2015 р.р.

Відповідно до рис. 2.1. в найбільшу питому вагу в структурі собівартості в 2015 році займають витрати на матеріали (повернулася до значення 64% але виросла в грошовому вираженні 20608 тис. грн.). Витрати на оплату праці складають трохи зменшились у відсотковому вираженні до 21% (але виросли у грошовому вираженні 6668 тис. грн.). Питома вага відрахувань на соціальні заходи складає 9%, але збільшилась в грошовому вираженні (2880 тис. грн.). Інші операційні витрати складають 5% (зменшились на 1%) (в грошовому вираженні збільшились до 1513 тис. грн.). Найменшу питому вагу має амортизація, яка зменшилась до 1% (та зменшилась у грошовому вираженні 524 тис. грн.)

Можна зробити висновок, що структура собівартості реалізованої продукції має стрімку тенденцію до збільшення (постійну тенденцію росту має кожна стаття витрат окрім амортизації).

Наступним були розглянуті та проаналізовані показники трудових ресурсів: показники праці та заробітної плати.

Для аналізу руху кадрів необхідно розрахувати такі коефіцієнти як: серед них коефіцієнт обороту кадрів за прийомом, коефіцієнт обороту кадрів за

вибуттям, коефіцієнту загального обороту робочої сили, а також коефіцієнту плинності кадрів[63].

Результати аналізу свідчать, що Коефіцієнт обороту кадрів за прийомом у 2015 році знизився на 66,07% порівняно з 2014 роком. Коефіцієнт плинності кадрів має тенденцію до зниження, у 2015 році цей коефіцієнт знизився на 68,63%. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що є необхідність в появі нових робітників.

Далі був проведений аналіз оплати праці ДП «Завод Хімічних Реактивів»

Показники оплати праці наведено в Додатку Е, таблиці Е.2

За даними таблиці Е.2 показники заробітної плати мають тенденцію до збільшення в продовж 2013 – 2015 рр.

Основна заробітна плата виросла з 1793,7 тис. грн. у 2013 році до 3192,8 тис. грн. у 2015 році. Значно підвищилась і додаткова заробітна платня з 1537,5 тис. грн. у 2013 році, до 3147,6 тис. грн. у 2015 році. Найменшу частку в річному фонді оплати праці мають заохочувальні та компенсаційні виплати, які збільшились з 49,1 тис. грн. у 2013 році до 155,5 тис. грн. Таким чином, середньорічна заробітна платня зросла з 13,685 тис. грн. до 26,193 тис. грн., а середньомісячна заробітна платня працівника збільшилась з 1,14 тис. грн. до 2,183 тис. грн.

Аналіз приросту показників заробітної плати наведено в таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Аналіз темпу приросту показників заробітної плати 2013 – 2015 рр.

Показники	Відхилення 2014/2013		Відхилення 2015/2014	
	абсолютне, тис. грн.	відносне, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1. Річний фонд оплати праці:	+2010,5	59,48	+1105,100	20,50
а) основна заробітна плата	+1091,6	60,86	+307,500	10,66
б) додаткова заробітна плата	+897,4	58,37	+712,700	29,27
в) заохочувальні та компенсаційні виплати	+21,5	43,79	+84,900	120,25
2. Середньорічна з/п	+7,373	53,88	+5,135	24,39
3. Середньомісячна з/п працівника.	+0,615	53,95	+0,428	24,39

Аналізуючи таблицю 2.6 можна зробити висновок, що показники заробітної плати постійно підвищуються впродовж 2013 – 2015 рр. У 2015 році відбувається незначне вповільнення темпів росту показників заробітної плати порівняно з темпами росту цих показників в 2014 році(наприклад річний фонд оплати праці у 2014 році порівняно з 2013 роком виріс на 59,48 %, а у 2015 році цей показник виріс на 20,5% порівняно з 2014 роком.). Лише заохочувальні та компенсаційні виплати в 2015 році порівняно з 2014 роком збільшились більше (на 120,25%) ніж в 2014 році порівняно з 2013 роком (на 43,79%)

2.3. Фінансовий аналіз діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»

Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність.

Фінансовий аналіз більш широке поняття, оскільки воно включає нарівні з аналізом фінансового стану ще і аналіз формування і розподілу прибутку, окремі елементи аналізу собівартості продукції, аналіз грошових потоків тощо.

Як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці для аналізу фінансового стану застосовується система абсолютних і відносних показників (абсолютне і відносне відхилення), а також пов'язаних з ними низки фінансових коефіцієнтів, які відображають цілі та інтереси різних користувачів: управлінський персонал підприємства (внутрішній аналіз) та інтереси зовнішніх користувачів — податківців, банки, інвестори, постачальники, аудиторі тощо (зовнішній аналіз)[37].

Аналіз фінансового стану базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунку й зіставленні значної кількості

показників і коефіцієнтів. Фінансово-економічний аналіз дає змогу реалізувати такі завдання: оцінити результати й ефективність діяльності підприємства, його поточний фінансовий стан, скласти прогноз розвитку фінансово-економічних показників на найближчу перспективу; оцінити динаміку фінансових показників за певний період часу і фактори, що викликали відповідні зміни; оцінити наявні фінансові обмеження на шляху реалізації організаційних перетворень; виявити й оцінити можливі джерела фінансування заходів щодо реструктуризації і можливий ефект від їх реалізації. Набір джерел інформації та методів, що застосовуються, і кількість показників, що розраховуються при проведенні фінансово-економічного аналізу, залежать від цілей дослідження. Фінансовий аналіз базується на даних балансу (форма №1) та форми № 2 (звіт «Про фінансові результати»)[38].

Аналізуючи баланс можна зробити висновок, що у 2014 році, порівняно з 2013 роком, вартість майна змінилась незначно (зменшилась на 6,99% або 630 тис. грн.). Але у 2015 році ситуація зовсім інакша, вартість майна зросла майже у 5 разів, так як вартість нематеріальних активів збільшилась на 37034 тис. грн.

Структура балансу за період 2013 – 2015 рр. наведена на рис. 2.2

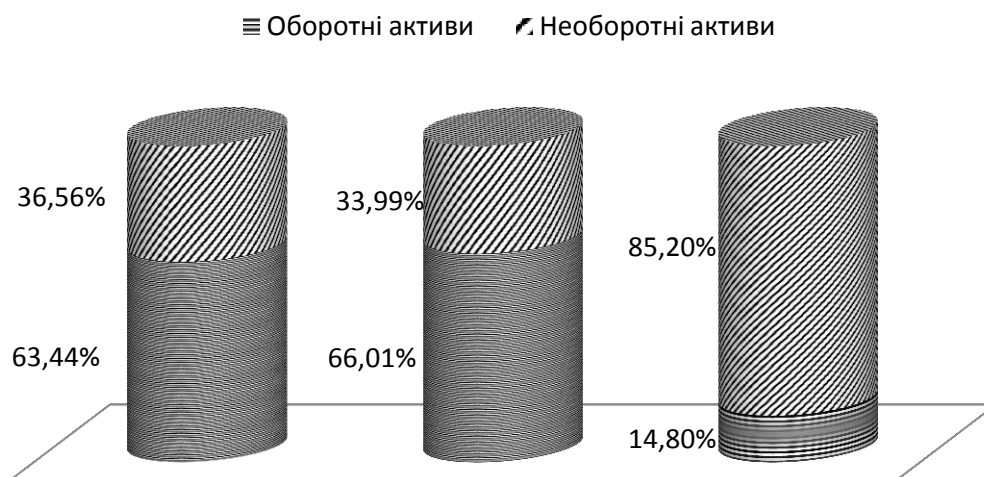


Рис. 2.2. Аналіз структури балансу ДП «Завод хімічних реактивів» 2013–2015рр.

Виходячи з даних на рис. 2.2. , у 2014 році зміни в структурі балансу незначні не значні (оборотні активи збільшились на 2,57%, необоротні активи зменшились на 2,56%) порівняно з 2013 роком. Інакша ситуація спостерігається у 2015 році порівняно з 2014роком, частка необоротних активів збільшилась на 51,23%, а питома вага оборотних активів зменшилась на 51,21%.

Аналізуючи оборотні активи підприємства, можна зазначити значні зміни в вартості оборотних активів. Вартість оборотних активів у 2014 році становить 184,5 тис. грн. , це менше на 3,23% порівняно з 2013 роком, але у 2015 році вартість оборотних фондів збільшилась на 2,49% (на 1377,5 тис. грн. у грошовому вираженні). Також у 2015 році відбулося зменшення дебіторської заборгованості на 7,2% та збільшення коштів в національній валюті. Позитивна тенденція до зменшення дебіторської заборгованості дає можливість зробити висновок про те, що ДП «Завод хімічних реактивів» має надійних контрагентів. Питома вага запасів у 2013 та 2014 рр. складала 27,38% та 28,48%, але у 2015 році вона складає 5,38%.

Далі був проведений аналіз пасиву балансу, результати якого представлені на рис. 2.3

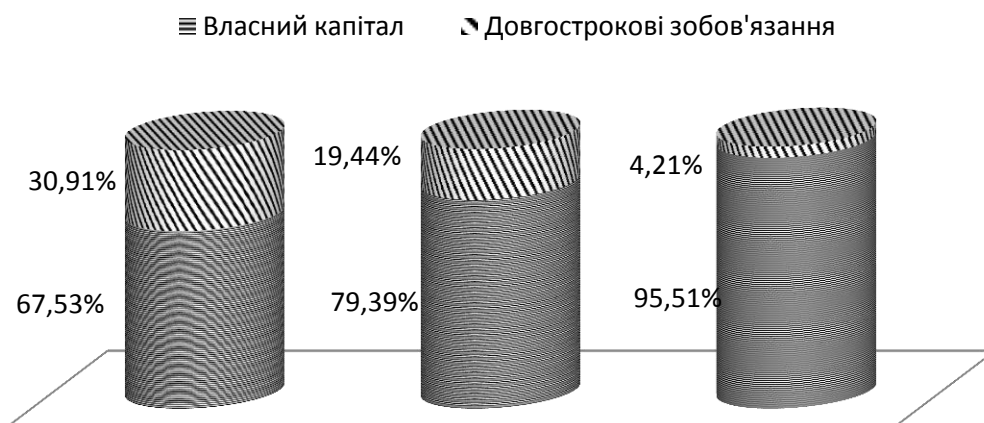


Рис. 2.3. Аналіз структури пасиву балансу 2013 – 2015 рр.

Виходячи з даних на рис. 2.3 найбільшу частку впродовж 2013 – 2015 рр. має власний капітал. Питома вага власного капіталу має тенденцію до

збільшення, так у 2014 році порівняно з 2013 роком частка власного капіталу збільшилась на 11,86%, а у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшилась на 16,12 %. Поточні зобов'язання мають тенденцію до зменшення, в 2014 році питома вага поточних зобов'язань зменшилась на 11,47% порівняно з 2013 роком, а у 2015 році ця частка зменшилась на 15,23% порівняно з 2014 роком. Слід зазначити, що ДП «Завод Хімічних Реактивів» майже не використовує довгострокових кредитів. Важливим моментом є те, що підприємство майже не використовувало короткострокові кредити. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство само фінансує свою діяльність.

Слід підкреслити, що у ході аналізу власного капіталу, можна зазначити, що протягом 2013 – 2015 рр. відбулося повне погашення непокритого збитку та поява нерозподіленого прибутку. У 2015 році відбулось зменшення частки статутного капіталу до 9,67% , завдяки збільшенню додаткового капіталу.

Щодо поточних зобов'язань, можна виділити тенденцію до зниження частки кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. У 2014 році частка заборгованості зменшилась на 67,65% або на 1425,7 тис. грн. , та на 7,2% у 2015 році.

Наступним було проведено аналіз Форми №2 «Звіт про фінансові результати». Аналіз відбувався на основі оцінки рівня та динаміки фінансових результатів. Ці результати було отримано підприємством завдяки здійсненню фінансової, операційної та інвестиційної діяльності.

Чиста виручка від реалізації товарів зросла на 36% або на 6719,8 тис. грн.. у 2014 році порівняно з 2013 роком. У 2015 році частка чистої виручки від реалізації товарів збільшилась на 28% або на 7127 тис. грн. порівняно з 2014 роком.

Валовий прибуток в період 2013 – 2015 рр. має тенденцію росту. У 2014 році збільшився на 40,6% або 2739 тис. грн. порівняно з 2013 роком. У 2015 році цей показник збільшився на 14% або на 942 тис. грн. порівняно з 2014 роком.

У 2014 році операційні витрати збільшились на 53 % порівняно з 2013 роком, а у 2015 році цей показник зменшився на 32% та становив 4755 тис. грн. Таке зниження обумовлено зростанням виручки від реалізації у 2015 році. Адміністративні та збутові витрати також мали тенденцію росту.

Таким чином, підприємство ДП «Завод Хімічних Реактивів» отримало 123 тис. грн. чистого прибутку у 2013 році. У 2014 році відбулось значне збільшення цього показника до 1230 тис. грн., але у 2015 році чистий прибуток зменшився до 925 тис. грн.

Наступним було проведено аналіз ділової активності підприємства. Ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.

Від об'єктивності та точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється[36,40].

Результати аналізу ділової активності підприємства наведено в табл. 2.7

Таблиця 2.7

Аналіз ділової активності ДП «Завод Хімічних Реактивів» 2013 – 2015 рр.

Показник	2013	2014	2015
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	2,09	3,05	0,7
Оборотність активів, днів	172,37	118,16	514,61
Коефіцієнт оборотності основних коштів, оборотів	5,9	9,19	12
Оборотність основних коштів, днів	61,01	39,19	30
Коефіцієнт оборотності необоротних активів, оборотів	5,72	8,97	0,82
Оборотність необоротних активів, днів	62,97	40,14	438,43
Коефіцієнт оборотності обігового капіталу, оборотів	3,29	4,62	4,73
Оборотність обігового капіталу, днів	109,36	77,99	76,16
Коефіцієнт оборотності сировини та матеріалів, оборотів	7,63	10,7	12,99
Оборотність сировини та матеріалів, днів	47,19	33,66	27,71

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності незавершеного виробництва, оборотів	672,47	1548,42	3112
Оборотність незавершеного виробництва, днів	0,54	0,23	0,12
Коефіцієнт оборотності готової продукції, оборотів	523,03	1344,68	1633,8
Оборотність готової продукції, днів	0,69	0,27	0,22
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	16,79	25,33	34,78
Оборотність дебіторської заборгованості, днів	21,45	14,21	10,35
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	7,25	18,26	21,62
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	49,65	19,71	16,65
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	3,09	3,84	0,73
Оборотність власного капіталу, днів	116,4	93,81	491,49
Операційний цикл	69,86	48,37	38,4
Фінансовий цикл	20,21	28,66	21,75

Коефіцієнт оборотності активів – відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів. Виходячи з даних наведених в таблиці 2.1. у 2013 році активи роблять 2 обороти, тривалість 1го обороту становить 172,37 днів. Інакша ситуація у 2014 році, оборотні активи роблять 3 обороти на рік, а тривалість одного обороту становить 118,6 днів. Але у 2015 році цей коефіцієнт сповільнився до 0,7 оборотів на рік, тривалість 1го обороту збільшилась до 514,61 дня. Основною причиною такого сповільнення є покупка підприємством нематеріальних активів на велику суму, а саме на 37034 тис. грн.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів характеризує відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції, без урахування податку на додану вартість та акцизного збору до суми оборотних засобів підприємства .

Коефіцієнт оборотності основних коштів у 2013 році склав 5,9 оборотів на рік. У 2014 році цей показник збільшився до 9,19 оборотів на рік, а у 2015 році він склав 12 оборотів на рік. Таке прискорення є позитивною тенденцією і свідчить про збільшення ефективності використання основних фондів.

Аналіз коефіцієнту оборотності необоротних активів свідчить про те, що у 2014 році відбулося прискорення оборотності з 5,72 оборотів до 8,97 оборотів на рік. У 2015 році відбулося значне зниження цього коефіцієнту (до 0,82 обороти на рік). Таке різке падіння коефіцієнту оборотності необоротних активів пов'язано з закупкою підприємством нематеріальних активів на велику суму.

Коефіцієнт оборотності обігового капіталу показує кількість оборотів обігових коштів за період, що аналізується, і може бути розрахована як відношення кількості днів аналізованого періоду до тривалості одного обороту в днях. Цей коефіцієнт має позитивну тенденцію до збільшення (від 3,29 оборотів на рік у 2013 році до 4,62 у 2014 році.). У 2015 році цей коефіцієнт збільшився незначно, на 0,11 оборотів на рік, або на 1,83 днів.

Коефіцієнт оборотності сировини та матеріалів має позитивну тенденцію до прискорення. Так у 2013 році цей коефіцієнт становив 7,63 оборотів, у 2014 10,7 оборотів, а у 2015 році 12,99 оборотів на рік. Така тенденція свідчить про налагодженість роботи підприємства з постачальниками та ефективною роботою складу.

Оборотність сировини та матеріалів також має позитивну тенденцію до прискорення. У 2014 році цей показник прискорився на 13,53 обороти порівняно з 2013 роком, а у 2015 році цей показник прискорився на 5,95 оборотів на рік порівняно з 2014 роком.

Коефіцієнт оборотності готової продукції також стрімко прискорюється. У 2013 році цей показник становив 523,03 оборотів, у 2014 році 1344,68 оборотів та у 2015 році він становив 1633,8 оборотів на рік.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має позитивну тенденцію до прискорення. Так цей показник прискорився з 21,45 оборотів у

2013 році до 10,35 оборотів на рік у 2015 році. Такі зміни свідчать про те, що дебітори швидко розраховуються із своїми боргами підприємству.

Коефіцієнт обороту кредиторської заборгованості свідчить про прискорення цього коефіцієнту. У 2014 році цей показник прискорився на 11,01 обороту порівняно з 2013 роком, а у 2015 році цей показник прискорився на 3,36 оборотів на рік порівняно з 2015 роком. Такі зміни свідчать про покриття кредиторської заборгованості підприємством.

Оборотність власного капіталу в 2014 році прискорився на 0,75 оборотів на рік порівняно з 2013 роком, але у 2015 році цей показник свідчить про вповільнення оборотності власного капіталу до 0,73 (вповільнилось на 3,11 обороти на рік). Вповільнення у 2015 році є негативною подією і характеризує те, що частина власних активів є бездіяльною.

Операційний цикл представляє собою період повного обороту всієї суми оборотних активів, в процесі якого відбувається зміна окремих їх видів. Він характеризує проміжок часу між придбанням виробничих запасів і отриманням грошових коштів від реалізації виробленої з них продукції [21].

За період 2013 – 2015 рр. операційний цикл має тенденцію зменшення. У 2013 році цей показник становив 69,86, у 2014 році 48,37, а у 2015 році 38,40. Це свідчить про прискорення оборотності виробництва, готової продукції та дебіторської заборгованості.

Фінансовий цикл підприємства — період обертання грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за сировину, матеріали і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за відвантажену готову продукцію. Впродовж 2013 – 2015 рр. фінансовий цикл скоротився, основною причиною якого є прискорення оборотності кредиторської заборгованості.

Особливе значення для підприємства зовнішньоекономічної діяльності набуває його платоспроможність. Це пов'язано з необхідністю отримання певного іміджу на міжнародному ринку, встановлення сталих відносин з закордонними партнерами.

Всі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно поділити на такі групи: 1. Найбільш ліквідні активи (A_1), 2. Активи, що швидко реалізуються (A_2), 3. Активи, що повільно реалізуються (A_3), 4. Активи, що важко реалізуються (A_4).

Пасиви балансу залежно від ступеня зростання строків погашення зобов'язань групуються так: Найбільш строкові зобов'язання (P_1), Короткострокові пасиви (P_2), Довгострокові пасиви (P_3), Постійні пасиви (P_4) [22].

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі нерівності: $A_1 > P_1$, $A_2 > P_2$, $A_3 > P_3$, $A_4 < P_4$.

Аналіз ліквідності ДП «Завод Хімічних Реактивів» за період 2012 – 2014 рр. наведено в таблиці 2.8

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності балансу ДП «Завод Хімічних Реактивів»
2013 – 2015 рр.

№	Актив			Пасив			Залишок		
	2013р.	2014р.	2015р.	2013р.	2014р.	2015р.	2013р.	2014р.	2015р.
1	1480,4	1421	2461,5	2724,2	1567,5	1968	-1243,8	-146,5	493,5
2	1742,9	1709	1925,5	62,65	62,5	0	1680,25	1646,5	1925,5
3	2496,4	2405	2525,5	0,7	3	58	2495,7	2402	2467,5
4	3295,8	2850,5	39796,5	6227,95	6752,5	44683	-2932,15	-3902	-4886,5
Σ	9015,5	8385,5	46709	9015,5	8385,5	46709	0	0	0

Аналіз ліквідності балансу за даними таблиці 2.8 свідчить, що у 2013 та 2014 рр. баланс був не абсолютно ліквідним, так як умова що найбільш ліквідні активи були більші за найбільш строкові зобов'язання не була виконана.

У 2013 році нестача найбільш ліквідних активів склала 1243,8 тис. грн. Така велика сума була через високий рівень кредиторських зобов'язань. Але у 2014 році ця нестача становила 146,5 тис. грн. , завдяки погашенню 67,5% кредиторських зобов'язань.

Активи, що швидко реалізуються у 2013 році були більші ніж короткострокові пасиви на 1680,25 тис. грн. , а у 2014 році ці активи були більші на 1646,5 тис. грн. Позитивні зміни відбулись у 2015 році, коли активи, що швидко реалізуються були більші ніж короткострокові пасиви на 1925,5 тис. грн. Такі зміни відбулись завдяки зменшенню суми готової продукції та дебіторської заборгованості.

Надлишок активи, що важко реалізуються у 2014 році зменшився, а у 2015 році збільшився завдяки зменшенню та збільшенню запасів.

Постійні пасиви перевищували вартість активи, що важко реалізуються впродовж трьох років.

Баланс у 2015 році є абсолютно ліквідним, тому можна зробити висновок, що підприємство спроможне розрахуватися за всіма видами зобов'язань.

Для аналізу ліквідності були розраховані наступні коефіцієнти, зображені в таблиці 2.9:

Таблиця 2.9

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ДП «Завод Хімічних Реактивів»
2012 – 2015 рр.

Показники	2013	2014	2015	Нормативне значення
Загальний показник ліквідності	1,13	1,87	2,11	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,53	0,87	1,25	0,2-0,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,13	1,89	2,204	0,5-1
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,05	3,396	3,51	1-2

Виходячи з даних в таблиці 2.9 впродовж 2013 – 2015 рр. спостерігається тенденція росту загального показника ліквідності. Зміни відбулись завдяки відмові підприємства використовувати довгострокові кредити, та зменшення короткострокових кредитів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності впродовж 2013 – 2015 рр. має тенденцію до збільшення та перевищує нормативне значення. Перевищення норми не є позитивним, так як це свідчить про неефективне використання абсолютно ліквідних активів, які б могли приносити додатковий прибуток.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також має тенденцію до збільшення та значно перевищує нормативне значення. Так у 2013 році це значення 1,13, у 2014 році 1,89, а у 2015 році цей коефіцієнт становив 2,204. Виникає необхідність у зменшенні дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт поточної ліквідності так само як і коефіцієнт абсолютної ліквідності та коефіцієнт швидкої ліквідності такою має тенденцію до збільшення та значно перевищує нормативне значення. Відповідно до цього, виникає необхідність зменшення грошових коштів та запасів у структурі оборотних активів.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість (стабільність).

Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [24].

Результати проведеного аналізу фінансовий стійкості наведено в таблиці 2.10 та 2.11

Таблиця 2.10

Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ДП «Завод Хімічних Реактивів» 2013 – 2015 рр.

Показник	2013	2014	2015
1	2	3	4
Власний капітал (ВК)	6088	6657,5	44611
Необоротні активи (НА)	3293,3	2848,5	39795
Власний оборотний капітал (ВОК)=ВК - НА	2794,7	3809	4816
Довгостроковий позиковий капітал (ДПК)	0,7	3	58
Довгострокові джерела фінансування (ДДФ)=ВОК+ДПК	2795,4	3812	4874

Продовження таблиці 2.10

1	2	3	4
Короткострокий позиковий капітал (КПК)	2786,85	1630	1968
Основні джерела фінансування (ОДФ) = ДДФ+КПК	5582,25	5442	6842
Запаси	2636,4	2521,5	2701,5
Надлишок (дефіцит) власних оборотних коштів	158,3	1287,5	2114,5
Надлишок (дефіцит) власних та довгострокових позикових джерел	159	1290,5	2172,5
Надлишок (дефіцит) основних джерел фінансування	2945,85	2920,5	4140,5

Відповідно до даних з таблиці 2.10 підприємство має абсолютну фінансову стійкість, і тому підприємство зможе акумулювати власні кошти та сформувати запаси для здійснення витрат, без залучання короткострокових та довгострокових кредитів.

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості ДП «Завод Хімічних Реактивів» за 2013 – 2015 рр. наведено у табл. 2.11

Таблиця 2.11

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості ДП «Завод Хімічних Реактивів» за 2013 – 2015 рр.

Коефіцієнти	2013	2014	2015	Нормативне значення
Коефіцієнт маневреності	0,459	0,572	0,108	$\leq 0,5$
Коефіцієнт автономії	0,501	0,700	0,704	-
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	1,060	1,511	1,783	0,6 - 0,8
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	0,489	0,688	0,697	$\geq 0,1$

За даними таблиці 2.11 можна зробити наступні висновки:

Коефіцієнт маневреності власних коштів характеризує степінь мобільності використання власного капіталу. У 2013 та 2014 рр. цей показник знаходився в межах нормативного значення (у 2014 році він дещо збільшився, на 0,113 порівняно з 2013 роком), але у 2015 році коефіцієнт маневреності показав значне зменшення значення (на 0,464). Причиною є такого різкого падіння є збільшення додаткового капіталу.

Коефіцієнт автономії характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Чим більше значення, тим не залежніше від кредиторів є підприємство. Протягом 2013 – 2015 рр. коефіцієнт автономії має стійку тенденцію до збільшення. Така тенденція характеризує підприємство, як незалежне від кредиторів та має власні кошти для покриття заборгованостей.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами повинен бути в межах 0,6 - 0,8, але у ДП «Завод Хімічних Реактивів» цей показник більший ніж нормативне значення, та має тенденцію до росту. Так у 2013 році цей показник склав 1,06, а у 2015 році він дорівнює 1,783.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами характеризує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти; рекомендоване значення коефіцієнта $> 0,1$; тенденція позитивних змін - збільшення. Значення цього коефіцієнту знаходиться в межах нормативного значення та має тенденцію росту впродовж 2013 – 2015 рр.

Надалі був проведений аналіз коефіцієнтів структура капіталу. Результати цього аналізу наведено в таблиці 2.12

Таблиця 2.12

Аналіз коефіцієнтів структури капіталу ДП «Завод Хімічних Реактивів»
за 2013 – 2015 рр.

Назва коефіцієнту	2013	2014	2015
Коефіцієнт автономії	0,675	0,794	0,955
Коефіцієнт фінансової залежності	1,481	1,260	1,047
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,0001	0,0005	0,001
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1,000	0,998	0,971
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,76	0,42	0,31

Коефіцієнт довгострокового притягнення позичкових коштів характеризує ставлення довгострокової заборгованості до інвестований капіталу. Цей показник дає більш точну картину ризику компанії при використанні позикових коштів. Дозволяє приблизно оцінити частку позикового капіталу при фінансуванні капітальних вкладень у необоротні активи.. Зростання цього у динаміці – негативну тенденцію, що означає, що зростає залежність підприємства від зовнішніх інвесторів. Як видно з даних таблиці 2.12. довгострокові зобов'язання мають дуже малу питому вагу.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості характеризує частку короткострокових заборгованостей в структурі всіх банківських кредитів підприємства. В період з 2013 по 2015 рр. цей показник має тенденцію до зменшення.

Коефіцієнт кредиторської заборгованості виражає частку кредиторської заборгованості в загальній сумі зобов'язань підприємства. Протягом 2013 – 2015 рр. цей показник має тенденцію зменшення.

Підсумовуючи дані з таблиці 2.12. можна зробити висновок про те, що у 2013 – 2015 рр. підприємство використовує політику зниження кредиторської заборгованості. Для більш ефективного виробництва підприємству слід взяти довгострокові кредити.

Далі було проведено аналіз фінансових результатів діяльності підприємства капіталу ДП «Завод Хімічних Реактивів» за 2013 – 2015 рр.. Аналіз базується на основі таких коефіцієнтів як: рентабельність активів, рентабельність інвестицій, рентабельність продажів, рентабельність виробничих фондів та рентабельність власного капіталу. Результати проведеного аналізу наведену в таблиці 2.13

Таблиця 2.13

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ДП «Завод Хімічних Реактивів» за 2013 – 2015 рр.

Коефіцієнти	2013 рік	2014 рік	2015 рік
ROA	0,014	0,147	0,020
ROS	0,007	0,048	0,028
ROE	0,020	0,185	0,021
ROI	0,020	0,185	0,021

Виходячи з даних наведених в таблиці 2.13. можна зробити наступні висновки:

Коефіцієнт рентабельності активів (ROA) (економічна рентабельність) характеризує – рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. За даними таблиці 3.7. у 2014 р. рентабельність активів значно виросла (на 1,33 грн.) порівняно з 2013 роком. Але у 2015 році відбулися негативні зміни, а саме зменшення цього коефіцієнту до 0,02 грн.

Коефіцієнт рентабельності продажів (ROS) характеризує яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Цей показник також відзначився в 2014 році (цей показник виріс на 0,041 грн. порівняно з 2012 роком) але у 2015 році відбулося зниження цього коефіцієнта на 0,02 грн.

Результати розрахунку коефіцієнту рентабельності власного капіталу такі самі які показники коефіцієнту рентабельності активів. Такі результати отримані із того, що підприємство майже не має довгострокових кредитів.

Таким чином 2015 рік характеризується зниження коефіцієнтів рентабельності порівняно з 2016 роком.

2.4. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ДП «Завод хімічних реактивів»

ДП «Завод хімічних реактивів» реалізую свою діяльність як на вітчизняному так і на зовнішньому ринках. Підприємство імпортує сировину, яку, після виробництва на власній території, експортує до інших країн та реалізує на вітчизняному ринку.

Обсяги експорту ДП «Завод хімічних реактивів» наведено в Додатку Ж таблиці Ж.1.

Динаміка обсягів експорту в натуральному вираженні зображена на рис. 2.4.

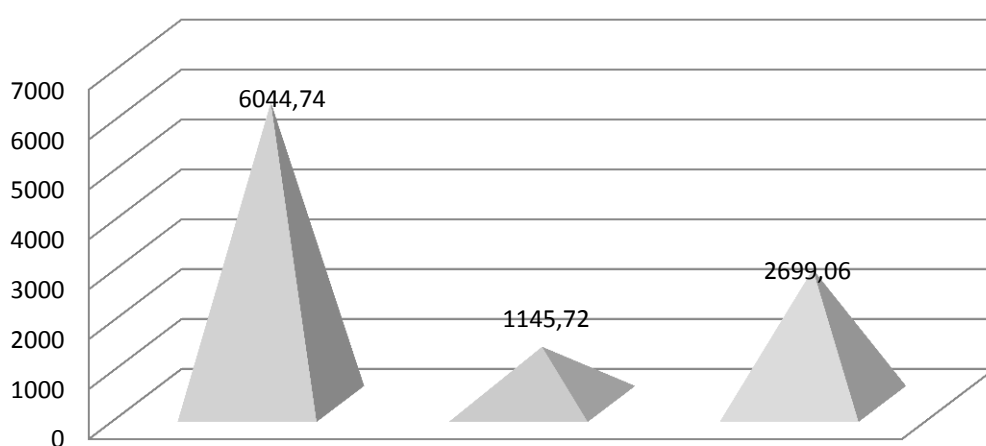


Рис. 2.4. Обсяг експорту у натуральному вираженні, кг за період 2013 – 2015 рр.

Виходячи з даних, зображених на рис. 2.4. спостерігається зменшення обсягів експорту в натуральному вираженні. Так у 2014 році цей показник зменшився на 81% порівняно з 2013 роком. У 2015 році відбулося збільшення обсягів (на 135%) порівняно з 2014 роком, але цей показник значно менший ніж дані за 2013 рік.

В грошовому вираженні ситуація дещо інакша. Динаміка обсягу експорту у грошовому вираженні зображена в рис. 2.5.

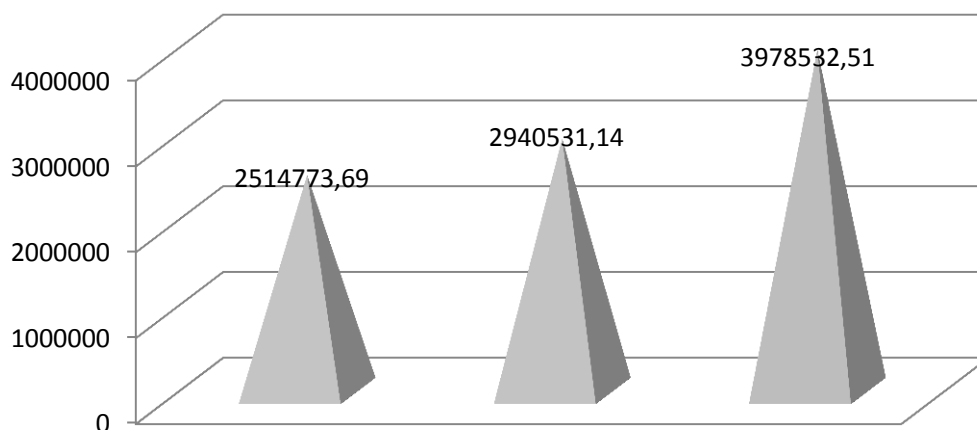


Рис.2.5. Обсяг експорту у грошовому вираженні, грн.. за період 2013 – 2015 рр.

Інша динаміка спостерігається у обсязі експорту у грошовому вираженні. В натуральному вираженні ми бачимо значне падіння, але у грошовому вираженні динаміка має тенденцію до збільшення.

Такі дані можуть свідчити про підвищення цін на продукцію у зв'язку з кризою та девальвацією гривні.

Далі розглянемо поквартальні обсяги експорту ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013 – 2015 рр. Результати динаміки наведено на рис.2.8.

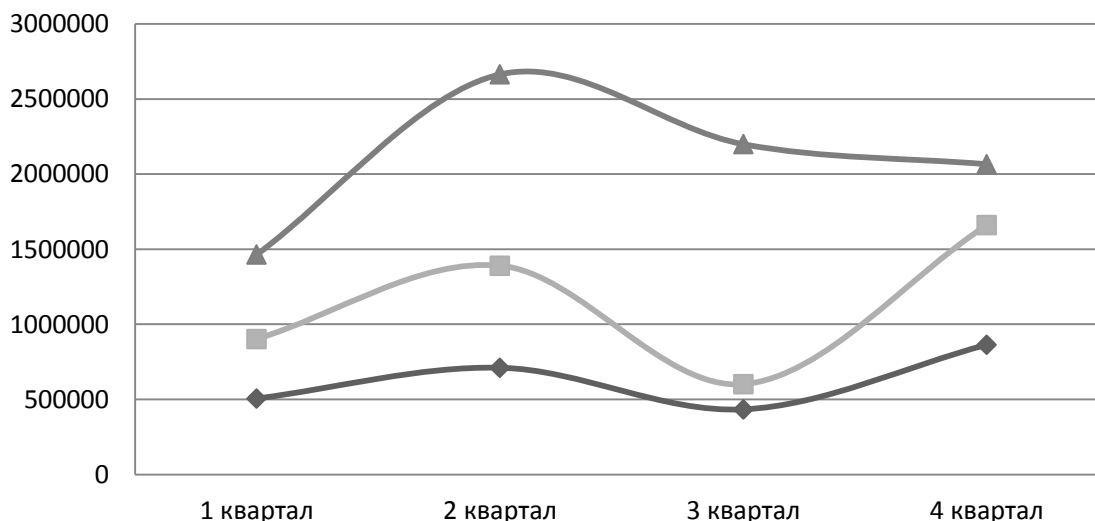


Рис. 2.6. Поквартальна динаміка обсягу експорту ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013 – 2015 рр.

Як видно на рис.2.6. обсяг експорту в грошовому вираженні в усіх роках характеризується зменшенням обсягів у 3му кварталі та подальшому рості у 4му кварталі. Можна відзначити, що 2015 р. був найбільш стабільним серед інших років. Підсумовуючи, найбільш прибутковим роком був 2015 р.

Надалі розглянемо географічну структуру експорту, яка наведена на рис. 2.7.

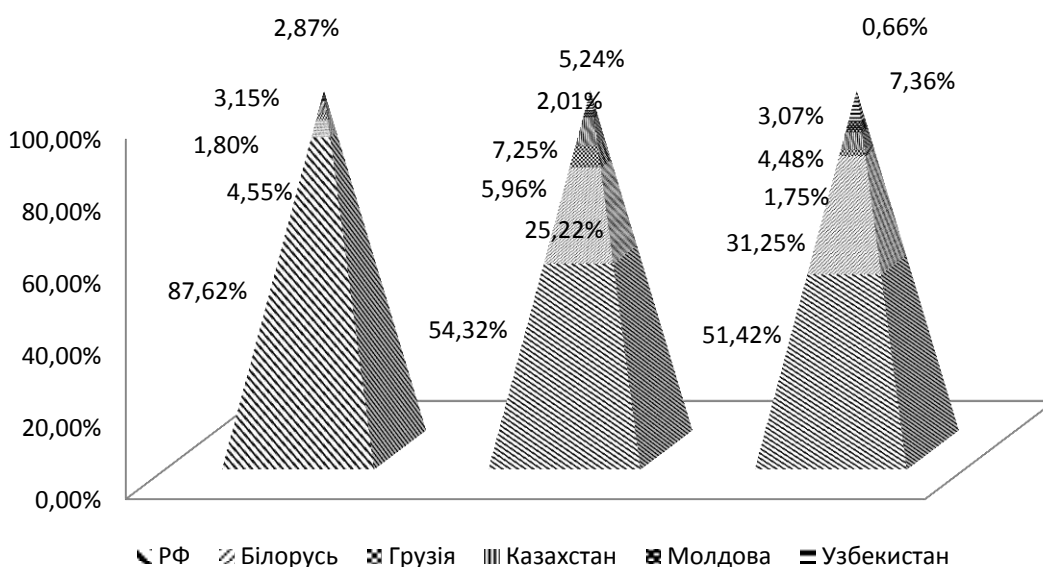


Рис. 2.7. Географічна структура експорту ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013 – 2015 рр.

Як видно з рис. 2.7 із експорту ДП «Завод хімічних реактивів» найбільшу частку експорту складають країни СНГ. Також слід відмітити, що за період 2013 – 2015 рр. відбулося розширення ринків збуту (починаючи з 5 країн у 2013 році, до 7 країн у 2015 році.).

Найбільшу питому вагу займає Росія, але її частка значно зменшилась у 2014 р. на 33,3% порівняно з 2013 роком, та на 2,9% у 2015 році порівняно з 2014 роком. Частка Білорусії зазнала відчутне збільшення, так у 2013 році частка Білорусії складала 4,55%. У 2015 році найбільша питома вага припадає на Білорусію і складає 31,25%.

Частка інших країн в структурі експорту є незначною, також в структурі експорту відсутні країни Європейського Союзу. Така структура може бути

ризиковою для підприємства і тому керівництву слід більш диверсифікувати географічну структуру експорту.

Аналізуючи товарну структуру експорту ДП «Завод хімічних реактивів», можна виділити 3 основні види продукції: органічна хімія, лікарські препарати та монокристали. Дані представлені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Товарна структура експорту ДП «Завод хімічних реактивів» за
2013 – 2015 рр.

Товар	2013р.		2014р.		2015р.	
	Вартість, грн	Частка, %	Вартість, грн	Частка, %	Вартість, грн	Частка, %
Органічна хімія	877782,07	34,91	1485285,89	50,51	1427883,5	35,89
Лікарські препарати	740178,75	29,43	1343141	45,68	2550649	64,11
Монокристали	896812,87	35,66	112104,3	3,81	-	-
Всього	2514773,69	100	2940531,14	100	3978532,5	100

За даними таблиці 2.14 найбільшу частку у 2013 році займали монокристали та органічна хімія (35,66% та 34,91% відповідно). Частка лікарських препаратів складала 29,43%. У 2014 році ситуація значно змінилася, частка монокристалів зменшилась до 3,81%, частка органічної хімії збільшилась до 50,51%. Частка лікарських засобів у 2014 р. збільшилась до 45,68. 2015 рік відзначився відсутністю монокристалів та значним збільшенням лікарських препаратів до 64,11%. Частка органічної хімії зменшилась до 35,89%. Відсутність частки монокристалів не є негативною зміною, так як виробництво монокристалів не є основним видом діяльності підприємства.

Надалі було проаналізовано структура товарів експорту по кожній країні. Результати аналізу наведено в таблиці 2.15

Таблиця 2.15

Частка товарних груп у загальному обсязі експорту по кожній країні за
2013 – 2015 рр.

Країна	2013 рік			2014 рік			2015 рік	
	Орг. хімія	Ліки	Моно-кристали	Орг. хімія	Ліки	Моно-кристали	Орг. хімія	Ліки
Російська Федерація	100	68,72	91,16	100	0	100	0	24,23
Білорусь	0	15,42	0	0	55,22	0	0	48,75
Грузія	0	6,10	0	0	13,04	0	0	17,73
Казахстан	0	0	8,84	0	15,88	0	0	6,99
Молдова	0	9,76	0	0	4,39	0	0	4,78
Узбекистан	0	0	0	0	11,48	0	0	11,49
Румунія	0	0	0	0	0	0	0	32,02

За даними таблиці 2.15 можна виділити те, що на протязі 2013 – 2015 рр. органічна хімія експортувалася лише до Росії. У 2015 році частка Казахстану зменшилась, що є негативною зміною. В цілому до інших країн (крім Росії) ДП «Завод хімічних реактивів» експортує лише лікарські препарати, тому керівництву слід змінити політику, щодо органічної хімії та зробити цей вид продукції більш конкурентоспроможним на міжнародному ринку.

Аналіз імпорту представлений в Додатку Ж, таблиці Ж.2.

За даними таблиці Ж.2. можна дійти до висновку, що у структурі імпорту значу частку займає імпорт продукції хімічної галузі. Вартість імпорту у 2014 році була менша ніж у 2013 та 2015 рр. та дорівнювала 4966703,43 грн. У 2015 році вартість імпорту незначно збільшилась до 6922723,96 грн. порівняно з 2013 роком. У натуральному вираженні, у 2014 році імпорт зменшився на 27046 кг, але збільшився у 2015 році на 4256,56 кг порівняно з 2014 роком.

Розглянемо динаміку імпорту у натуральному вираженні рис. 2.8. та грошовому вираженні рис.2.9.

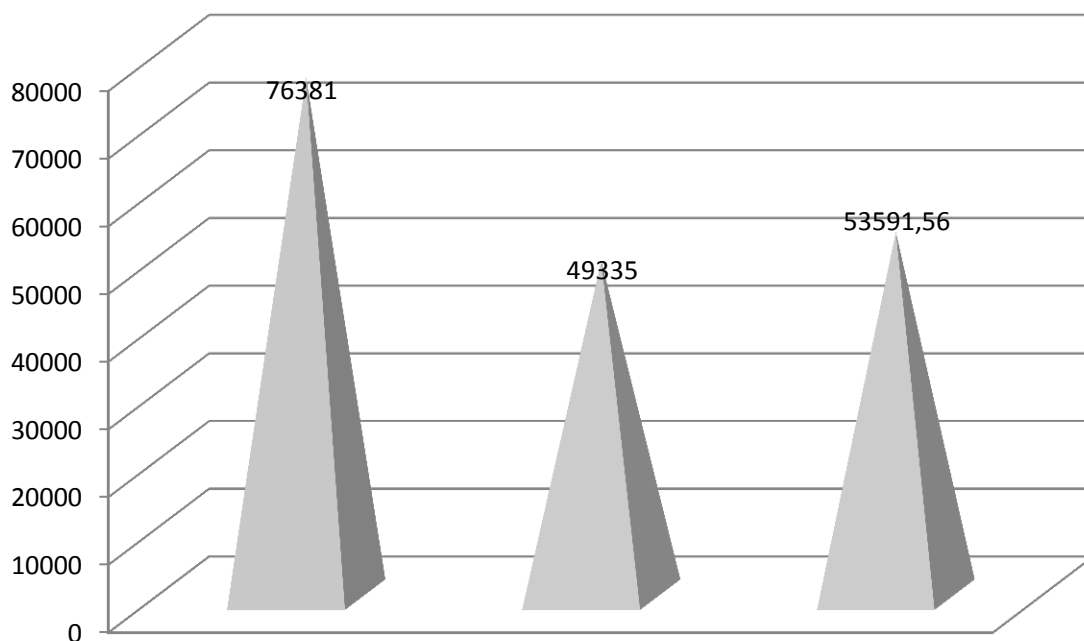


Рис.2.8. Динаміка імпорту в натуральному вираженні, кг ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013 – 2015 рр.

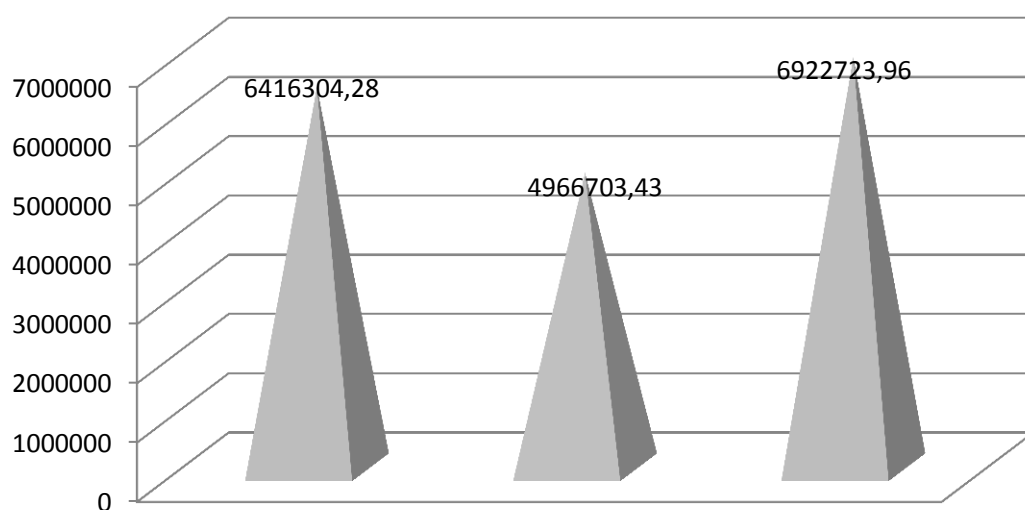


Рис.2.9. Динаміка імпорту в грошовому вираженні, грн. ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013 – 2015 рр.

Динаміка імпорту як у натуральному так і у грошовому вираженні співпадає. 2014 рік відзначився падінням показників імпорту, але у 2015 році відбулося збільшення цих показників. Слід зазначити, що у грошовому

вираженні показник імпорту у 2015 році був більшим ніж у 2013 році, але у натуральному вираженні цей показник був меншим ніж у 2013 році.

Динаміка імпорту по кварталам зображена на рис. 2.10

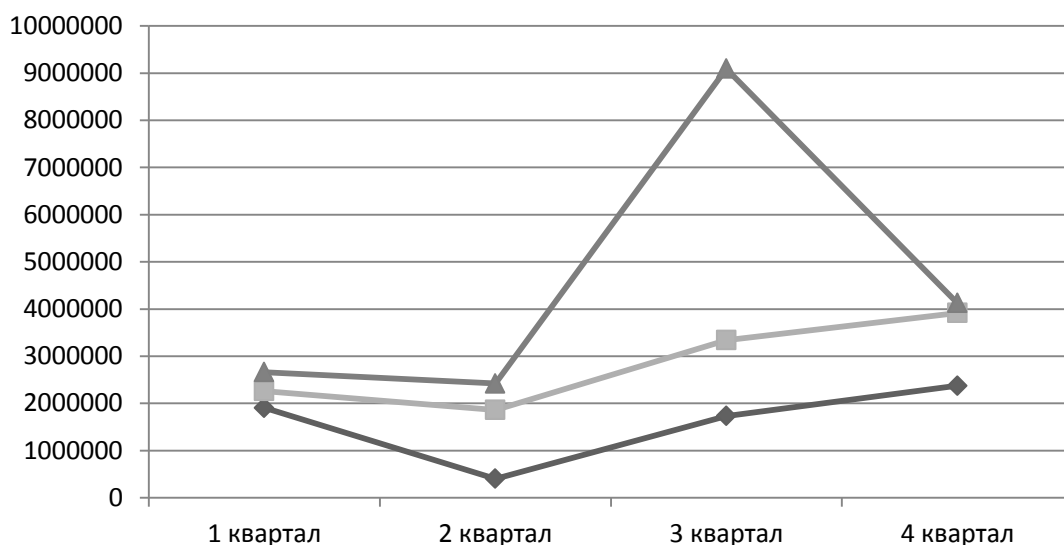


Рис. 2.10 Динаміку імпорту по кварталам ДП «Завод хімічних реактивів» за 2013–2015 рр.

В усіх роках спостерігається зменшення обсягів у 2му кварталі. 2013 та 2014 рр. були досить стабільними, але 2015 році відбувся значне зростання обсягів імпорту в 3му кварталі.

Далі був проведений аналіз імпорту за географічною ознакою, рис. 2.11

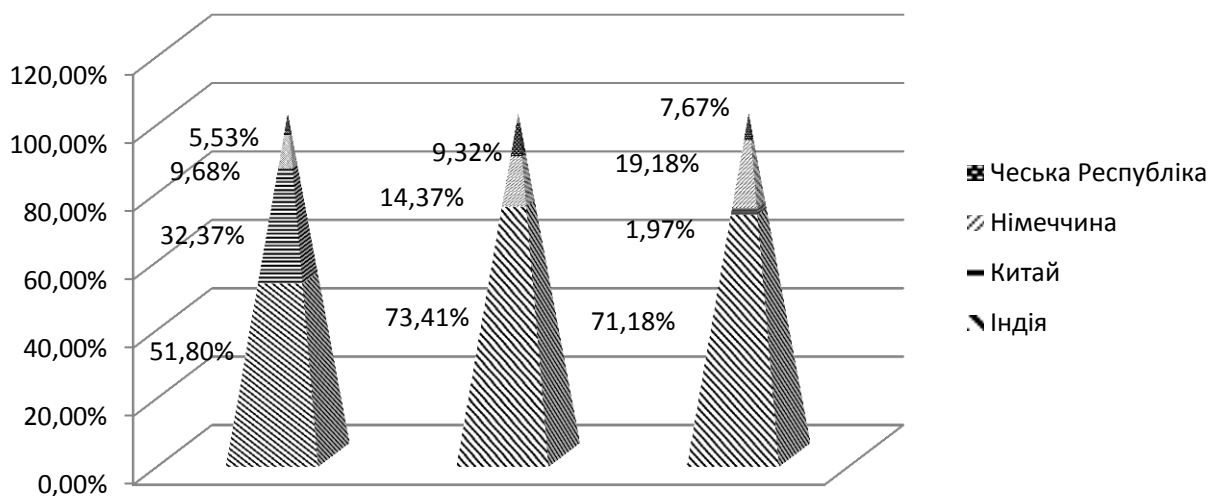


Рис. 2.11. Географічна структура імпорту ДП «Завод хімічних реактивів» 2013 – 2015 рр.

Виходячи з рис. 2.13 у продовж 2013 – 2015 рр. імпорт здійснювався з 5ти країн: Латвії, Чеської республіки, Німеччини, Китаю та Індії. Найбільшу частку в імпорті підприємства займають Індія та Німеччина. У 2013 році питома вага Китаю складала 32,37%, але у 2014 р. імпорту з Китаю не було зовсім, а у 2015 р. частка імпорту з Китаю склала 1,97%. Такі зміни пов'язані з припиненням виробництва продукції з сировини з Китаю. Також слід відзначення значне збільшення частки Німеччини в продовж 3х років.

Аналізуючи організаційну структуру підприємства ДП «Завод хімічних реактивів» було виявлено відсутність відділу ЗЕД. Функції зовнішньоекономічної діяльності виконує відділ збуту та маркетингу, схема якого наведена у рис. 2.12

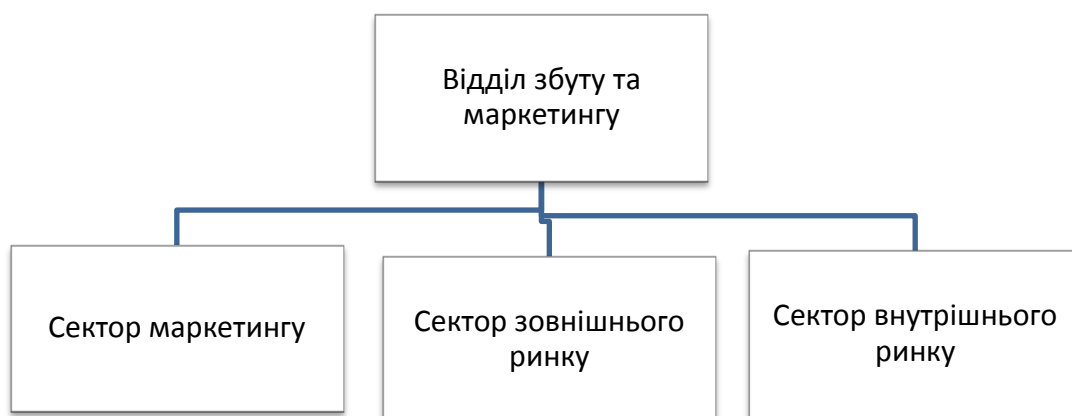


Рис. 2.12. Структура управління відділу збуту та маркетингу на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів»

Таким чином, за управлінням експортною діяльністю на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів» відповідальність несе сектор зовнішнього ринку.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДП «ЗАВОД ХІМІЧНИХ РЕАКТИВІВ»

3.1 Етапи вдосконалення системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»

Виходячи з проведеного аналізу теоретичних аспектів у першому розділі та фінансово – економічного аналізу у другому розділі, можна виділити недоліки у діяльності ДП «Завод хімічних реактивів».

Найголовнішими проблемами ДП «Завод хімічних реактивів» для управління розвитком управління експортного потенціалу є відсутність моніторингу зовнішньої середовища; відсутність відділу ЗЕД; відсутність інформаційних зв'язків відділів підприємства із працівниками, відповідальними за експортну діяльність підприємства; нормативно-правові бар'єри для експорту до країн ЄС.

Для вирішення виявлених проблем ДП «Завод хімічних реактивів», запропоновані наступні етапи, які сприятимуть вдосконаленню системи управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Запропоновано три етапи вдосконалення системи управління експортним потенціалом підприємства:

визначення напрямків розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»;

вдосконалення системи управління розвитку експортного потенціалу підприємства»;

оцінка ефективності експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів».

У першому етапі «Визначення напрямків розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»» запропоновано використовувати SWOT-аналіз для моніторингу зовнішньої середовища, а також для визначення слабких сторін ДП «Завод хімічних реактивів».

До основних слабких сторін ДП «Завод хімічних реактивів» можна віднести:

застаріле обладнання;

відсутність моніторингу внутрішньої та зовнішньої середовища;

відсутність відділу ЗЕД;

відсутність інформаційних зв'язків із відділом збуту та маркетингу;

відсутність стандартів для експорту до країн ЄС;

відсутність системи розрахунку рівня експортного потенціалу на підприємстві.

Для вирішення даних слабких сторін було запропоновано два напрямки розвитку системи управління, а саме:

Розвиток відділу збуту та маркетингу, шляхом впровадження секторів відповідальності, визначенням характеристик секторів відповідальності та побудовою інформаційних зв'язків між новими секторами відповідальності та іншими підрозділами підприємства.

Розвиток системи впровадження міжнародних стандартів, шляхом впровадження GMP стандарту. GMP стандарт слід впроваджувати у декілька етапів:

впровадження етапів підготовки;

впровадження процесу сертифікації ДП «Завод хімічних реактивів».

Другим етапом було запропоновано вдосконалити систему управління розвитком експортним потенціалом. У першому розділі був проведений порівняльний аналіз методів розрахунку експортного потенціалу, було визначено, що найбільш доречною є методика побудови рівняння множинної регресії.

Для врахування особливостей фармацевтичної галузі було запропоновано адаптувати рівняння множинної регресії, шляхом впровадження додаткових коефіцієнтів.

Третім етапом було запропоновано провести оцінку ефективності експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів» до впровадження нововведень за 2015р. та після впровадження секторів відповідальності на GMP стандарту.

Для оцінки ефективності були запропоновані наступні під-етапи:

- визначення факторів впливу для побудови рівняння множинної регресії;
- розрахунок експортного потенціалу до нововведень;
- створення експертної групи;
- розрахунок експортного потенціалу після впровадження нововведень;
- визначення економічного ефекту та ефективності після впровадження нововведень;
- визначення впливу неврахованих факторів на експортний потенціал.

Для розрахунку додаткових коефіцієнтів, а саме: ТС – коефіцієнт впливу товарної структури підприємства; ІЗ – коефіцієнт впливу Інформаційних зв'язків; РВп – коефіцієнт впливу рівня впровадження міжнародних стандартів фармацевтичної галузі – була створена експертна група із 15 співробітників ДП «Завод хімічних реактивів» різних посад.

Для визначення можливої похибки та запропоновано створити експертну групу із 7 співробітників ДП «Завод хімічних реактивів» вищого керівництва.

Таким чином запропоновані етапи вдосконалення системи управління експортним потенціалом дадуть можливість оптимізувати організаційну структуру ДП «Завод хімічних реактивів» та збільшити експортний потенціал.

Загальна схема, та опис етапів наведений у рис.3.1

Етапи	Сутність		
ЕТАП 1	Визначення напрямків розвитку системи управління експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Розвиток відділу збуту та маркетингу</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження секторів відповідальності; - Визначення характеристик секторів відповідальності; - Побудова інформаційних зв'язків секторів відповідальності. </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Розвиток системи впровадження міжнародних стандартів:</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження етапів підготовки, необхідних для впровадження стандарту GMP; - Впровадження процесу сертифікації ДП «Завод хімічних реактивів». </td> </tr> </table>	<p>Розвиток відділу збуту та маркетингу</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження секторів відповідальності; - Визначення характеристик секторів відповідальності; - Побудова інформаційних зв'язків секторів відповідальності. 	<p>Розвиток системи впровадження міжнародних стандартів:</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження етапів підготовки, необхідних для впровадження стандарту GMP; - Впровадження процесу сертифікації ДП «Завод хімічних реактивів».
<p>Розвиток відділу збуту та маркетингу</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження секторів відповідальності; - Визначення характеристик секторів відповідальності; - Побудова інформаційних зв'язків секторів відповідальності. 	<p>Розвиток системи впровадження міжнародних стандартів:</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Впровадження етапів підготовки, необхідних для впровадження стандарту GMP; - Впровадження процесу сертифікації ДП «Завод хімічних реактивів». 		
ЕТАП 2:	Вдосконалення системи управління розвитку експортного потенціалу підприємства		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 100%; vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> - Вибір методики розрахунку експортного потенціалу; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Адаптація методики розрахунку експортного потенціалу до особливостей фармацевтичної галузі. </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> - Вибір методики розрахунку експортного потенціалу; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Адаптація методики розрахунку експортного потенціалу до особливостей фармацевтичної галузі. 	
<ul style="list-style-type: none"> - Вибір методики розрахунку експортного потенціалу; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Адаптація методики розрахунку експортного потенціалу до особливостей фармацевтичної галузі. 			
ЕТАП 3	Оцінка ефективності експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 100%; vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення факторів впливу для побудови рівняння множинної регресії <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу до нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу після впровадження нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Створення експертної групи <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення економічного ефекту та ефективності після впровадження нововведень. <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення впливу неврахованих факторів на експортний потенціал </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> - Визначення факторів впливу для побудови рівняння множинної регресії <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу до нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу після впровадження нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Створення експертної групи <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення економічного ефекту та ефективності після впровадження нововведень. <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення впливу неврахованих факторів на експортний потенціал 	
<ul style="list-style-type: none"> - Визначення факторів впливу для побудови рівняння множинної регресії <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу до нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Розрахунок експортного потенціалу після впровадження нововведень; <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Створення експертної групи <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення економічного ефекту та ефективності після впровадження нововведень. <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Визначення впливу неврахованих факторів на експортний потенціал 			

Рис. 3.1. Етапи розвитку рівня управління експортним потенціалом ДП «Завод хімічних реактивів»

3.2. Визначення напрямків розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»

Однією з головних проблем системи управління експортним потенціалом підприємства ДП «Завод хімічних реактивів» є відсутність моніторингу факторів зовнішньої та внутрішньої середовища.

Моніторинг зовнішньої середовища є дуже важливим моментом в організації управління експортного потенціалу підприємства тому, що постійно з'являються нові конкуренти, покупці та постачальники які формують нові соціальні та технічні тенденції.

Як наслідок, відсутність моніторингу впливає на зниження конкурентоспроможності всього підприємства в цілому.

Надалі було проведено SWOT – аналіз управління експортним потенціалом на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів», який зображений у табл. 3.1

Таблиця 3.1

SWOT – аналіз управління експортним потенціалом на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	1. Великий асортимент продукції 2. Зростання обсягів експорту у грошовому вираженні	1. Застаріле обладнання 2. Відсутність моніторингу внутрішньої та зовнішньої середовища 3. Відсутність відділу ЗЕД. 4. Відсутність інформаційних зв'язків із відділом збуту та маркетингу 5. Відсутність стандартів для експорту до країн ЄС. 6. Відсутність системи розрахунку рівня експортного потенціалу на підприємстві
	Можливості (O)	Загрози (T)
Зовнішнє середовище	1. Впровадження GMP стандарту, для можливості диверсифікувати експорт продукції до країн ЄС. 2. Впровадження відділу ЗЕД.	1. Ускладнення експорту продукції до країн СНГ. 2. Великі матеріальні та часові витрати на підготовку та впровадження GMP стандарту. 3. Велика кількість конкурентів

За допомогою SWOT – аналізу, зображеному у табл. 3.1. можна зробити висновок про те, що для підвищення управління експортною діяльністю

підприємства ДП «Завод хімічних реактивів» слід: виділити відділ, який буде відповідальним за зовнішньоекономічну діяльність, або змінити структуру управління відділу збуту та маркетингу; створити інформаційні зв'язки з відділом відповідальним за ЗЕД; розпочати підготовку підприємства до впровадження GMP стандарту задля диверсифікації експорту до країн ЄС та впровадити систему моніторингу та розрахунку рівня експортного потенціалу.

Важливим моментом є те, що моніторинг внутрішньої та зовнішньої середовища слід проводити систематично: щомісяця, щоквартально та щорічно. Завдяки систематичному моніторингу внутрішньої та зовнішньої середовища, підприємство значно підвищить свою конкурентоспроможність та гнучкість, буде вчасно реагувати на зміни зовнішньої середовища.

Слід відзначити те, що у підприємства ДП «Завод хімічних реактивів» не має відділу зовнішньоекономічної діяльності, як було виявлено у SWOT аналізі. Функцію відділу ЗЕД виконує відділ збуту та маркетингу.

Змінювати організаційну структуру та створювати окремі відділи це дуже затратний та довгий процес, впровадження якого може негативно відзначитись на стані підприємства в цілому. Структуру можна змінити, але це ще не гарантує, що організація досягне бажаного результату. Організаційна структура визначає склад, функції елементів організації та формальний характер взаємозв'язків між ними. Однак забезпечити загальну зацікавленість, відчуття причетності й відповідальності за результати впровадження стратегії організації організаційна структура не здатна.

Враховуючи складність, час та складну економічну ситуацію в країні – створювати окремий відділ ЗЕД чи експортний відділ не є раціональним.

Для здійснення більш ефективної діяльності відносно експорту пропоную наступне рішення щодо вдосконалення структури управління відділу збуту та маркетингу.

Для збільшення ефективності управління експортним потенціалом слід розподілити відповідальність на 3 сектори : залучення клієнтів, захисники клієнтів та ресурсі.

Після впровадження цих центрів відповідальності за експортну діяльність структура управління відділу збуту та маркетингу буде мати наступний вигляд: (рис. 3.2)

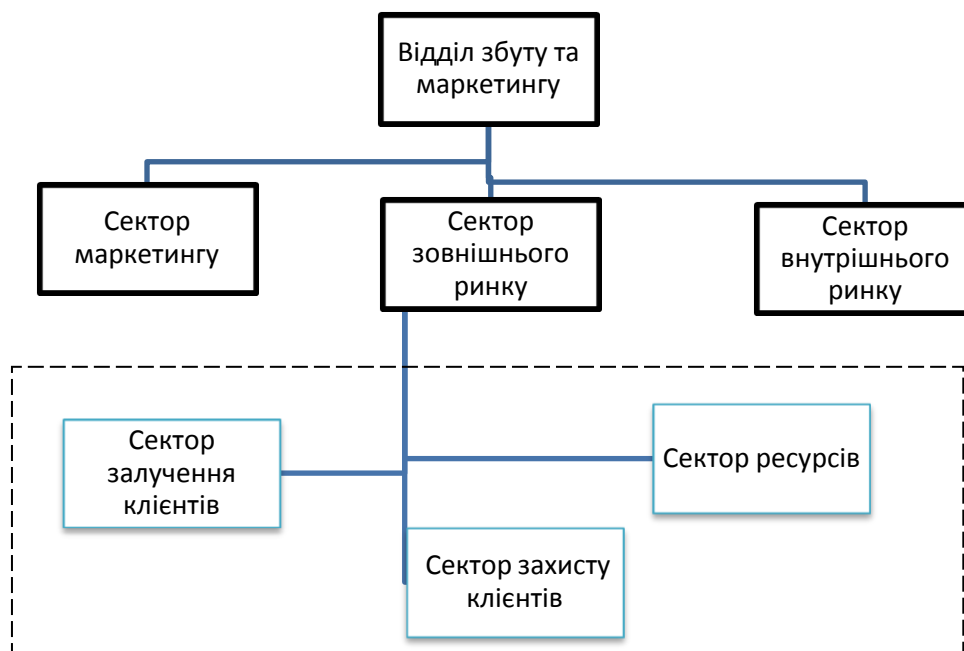


Рис. 3.2 Структура управління відділу збуту та маркетингу ДП «Завод хімічних реактивів» після впровадження центрів відповідальності

Функціональні обов'язки кожного з цих центрів відповідальності наведено в таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Характеристика центрів відповідальності сектору зовнішнього ринку

Вимоги	Сектор залучення клієнтів	Сектор захисту клієнтів	Сектор ресурсів
Вимоги щодо працівників, залучених до центру відповідальності	Маркетологи; Менеджери з продажу	Менеджери з роботи з клієнтами Менеджери проєктів; Менеджери з обробки заказів	Менеджери з виробництва; Менеджери з логістики; Працівники складу
Вимоги щодо виду робіт	Залучення нових клієнтів; Розробка програми лояльності клієнта	Робота з існуючими клієнтами; Обробка заказів	Робота із складом готової продукції; Розрахунок запасу продукції

За даними з таблиці 3.2. слід зазначити те, що головою перевагою цих центрів відповідальності є ефект синергії. Новим клієнтом спочатку займається сектор залучення клієнтів. Після того як клієнт потрапив у внутрішню базу їм займається сектор захисту клієнтів, а сектор залучення клієнтів одночасно починає пошук інших клієнтів. Маючи дані клієнта та знаючи його потреби, сектор захисту клієнтів передає цю інформацію сектору ресурсів, який пов'язаний з складом готової продукції. Саме тому застої на складі готової продукції не передбачаються.

Ефект синергії полягає в тому, що якщо один з секторів відповідальності не справляється із власними функціями, то інші сектори не зможуть виконувати їх функції. Таким чином, кожен з секторів буде слідкувати за діями інших секторів та вказувати на недоліки в роботі.

Також, слід відзначити, що впровадження центрів відповідальності не несе за собою великих витрат та реорганізації організаційної структури підприємства.

За допомогою створення центрів відповідальності всередині відділу збуту та маркетингу можна отримати наступні переваги: прискорення росту ринкової вартості підприємства, розширення клієнтської бази, збільшення обсягів експорту як в натуральному так і в грошовому вираженні, дасть можливість встановлювати точну необхідність в кардах та інше.

Для повноцінного функціонування центрів відповідальності за експортну діяльність та задля підвищення якості управління експортною діяльністю підприємства в цілому, слід створити інформаційні зв'язки із центрами відповідальності за експортну діяльність.

Нові інформаційні зв'язки зображені на рис.3.3

Таким чином, після створення інформаційних зв'язків із центрами відповідальності за експортну діяльність, ефективність управління експортним потенціалом значно збільшиться.

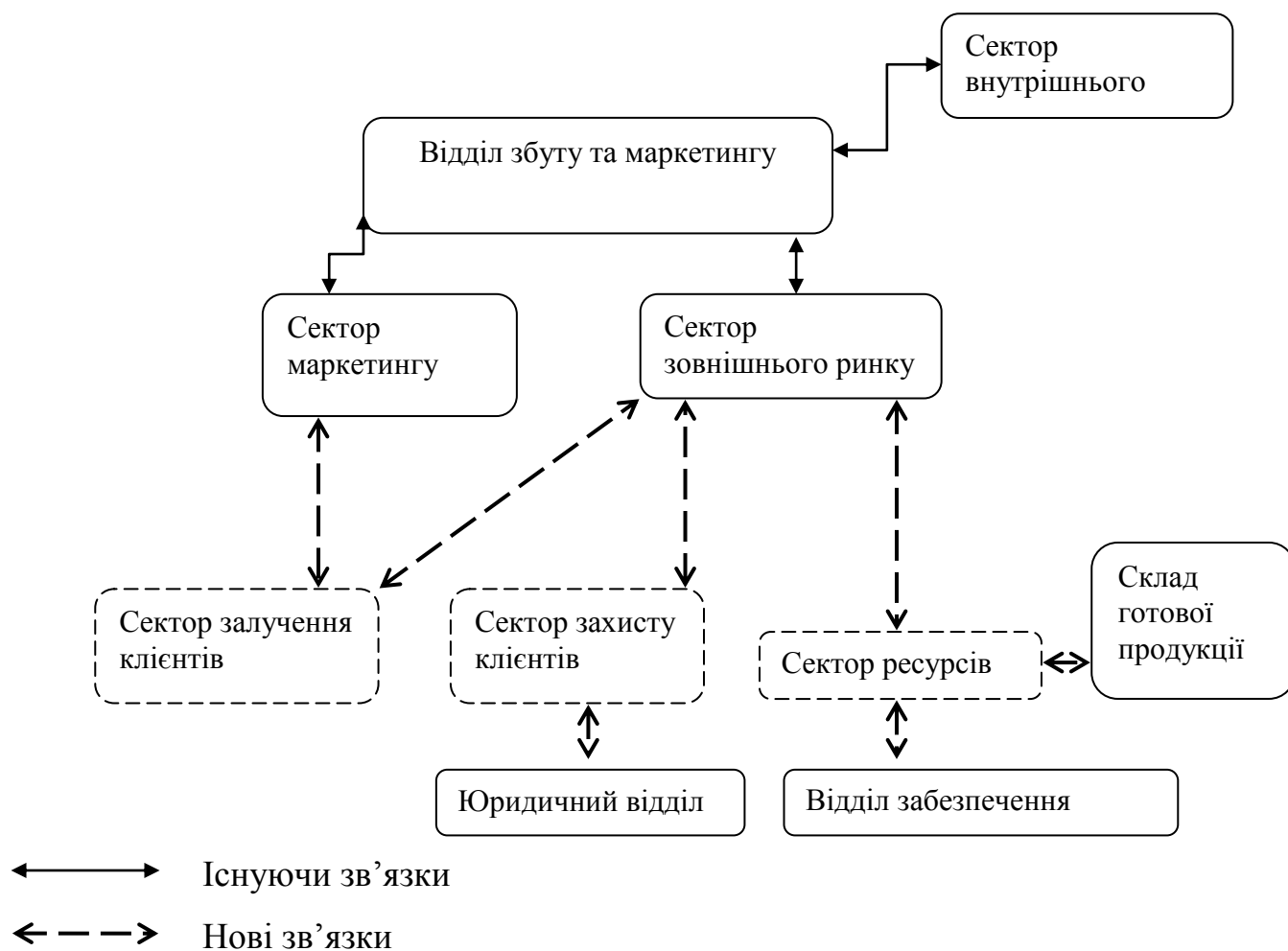


Рис. 3.3 Інформаційні зв'язки відділів із центрами відповідальності за експортну діяльність

Завдяки розділенню функцій сектору зовнішньоекономічної діяльності на три сектора, кожен сектор зможе сфокусуватися на своїх функціях та співпрацювати лише з потрібними відділами.

Виходячи з рис. 3.3 слід відзначити те, що завдяки новим інформаційним зв'язкам створюється система «внутрішнього клієнта». Кожен центр відповідальності за експортну діяльність послідовно працює з новим клієнтом, що з організаційної точки зору є більш ефективним.

Важливо відмітити те, що для здійснення управління експортним потенціалом у фармацевтичній галузі необхідно отримати сертифікат якості лікарських засобів для міжнародної торгівлі (GMP). Як наведено у SWOT аналізі даного сертифікату ДП «Завод хімічних реактивів» не має.

Беручи до уваги указ президента України « Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу», найближчими перспективними партнерами є країни близького заходу. Важливим моментом є те, що для того, щоб здійснювати експортні операції до країн ЄС, спершу підприємству слід отримати міжнародний стандарт GMP. Стандарт GMP («Good Manufacturing Practice», Належна виробнича практика).

Впровадження Good Manufacturing Practice (GMP) стандарту слід виконати у два великі етапи. У першому етапі слід провести підготовку до впровадження GMP стандарту, другий етап впровадження GMP стандарту.

Правила GMP призначено для зниження ризику у використанні будь якої фармацевтичної продукції, котрий неможливо повністю усунути тестуванням готової продукції. Принципи та правила GMP є обов'язковими для всіх країн — членів ЄС. Настанови з GMP визначають мінімальні норми, яких повинні чітко дотримуватися виробники. Оскільки кожний з елементів забезпечення якості ліків є однаково критичним для системи в цілому.

Відповідне нормативам GMP виробництво лікарських засобів автоматично гарантує належну якість фармацевтичної продукції внаслідок наступних об'єктивних причин. Міжнародний стандарт GMP передбачає цілісний підхід, встановлюючи норми і правила GMP як для самого виробничого процесу, так і для багаторівневого контролю якості вихідних компонентів і готових препаратів.

Так як, процес підготовка підприємства до впровадження GMP є складним та довгим процесом, процес підготовки потрібно впроваджувати поетапно.

Загальна схема етапів підготовки ДП «Завод хімічних реактивів» наведена в рис.3.4 Виходячи з рис. 3.4. для впровадження GPM стандарту підприємств ДП «Завод хімічних реактивів» потрібні глобальні зміни. Впровадити всі етапи підготовки одно час не можливо, тому підприємству слід розглянути такий варіант як підготувати одну чи декілька технологічних ліній до стандартизації GMP. У зв'язку із впровадженням GMP стандарту на одну чи

декількох технологічних лініях значних змін у обсязі експорту не буде, але такі зміни допоможуть підприємству диверсифікувати експорт та знизити ризики.

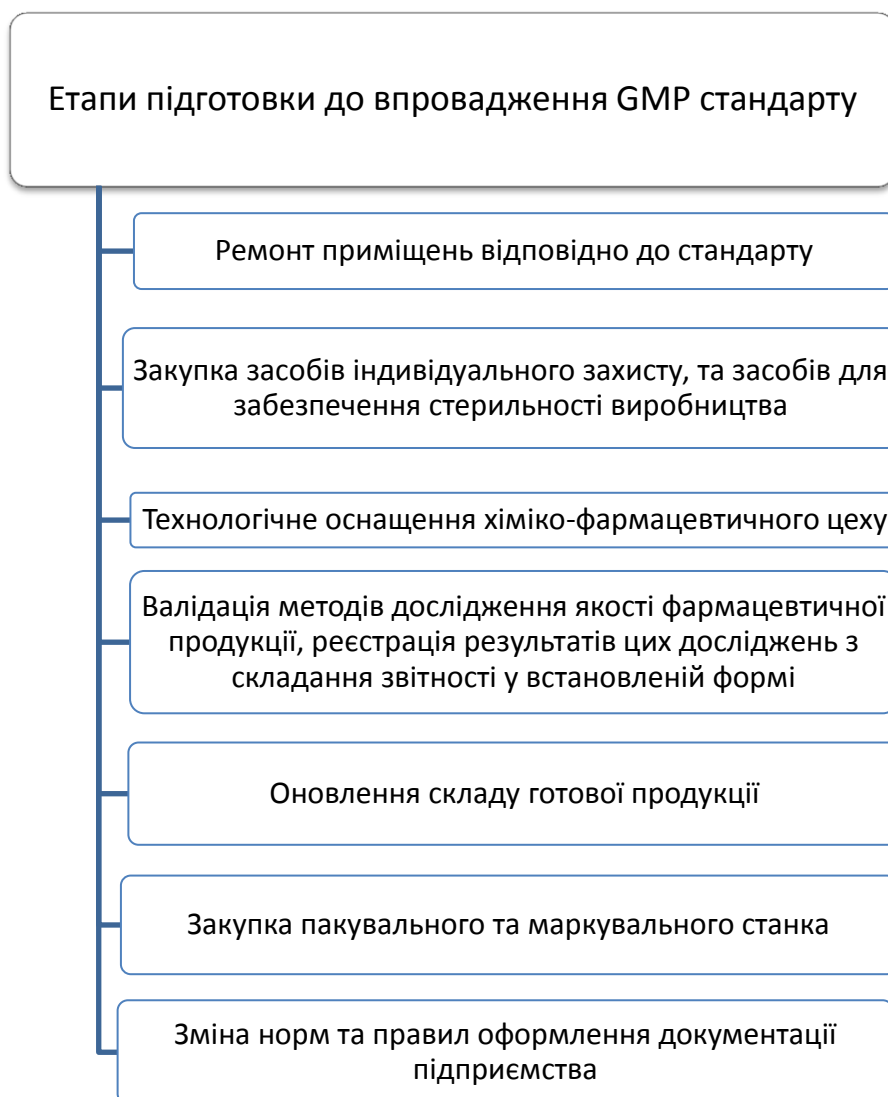


Рис. 3.4 Етапи підготовки до впровадження GMP стандарту

Порядок та етапи отримання GMP сертифіката для організації фармацевтичної галузі зображений в таблиці 3.3

Таким чином підприємству фармацевтичної галузі, що збирається експортувати свою продукцію в інші країни, знадобиться до 60 робочих днів для отримання GMP сертифікату від Держлік служби України.

Таблиця 3.3

Порядок та етапи отримання сертифікату GMP для ДП «Завод хімічних реактивів»

Етапи	Зміст етапу	Відведений максимальний час, роб. днів
1	Подача заяви та сертифікаційного досьє до Держлік служби України	1
2	Експертиза заяви	15
3	Лабораторний аналіз якості лікарських засобів, вібдір зразків	10
4	Лабораторний аналіз	20
5	Прийняття рішення, щодо видачі сертифіката	10
6	Оформлення та видача сертифіката	5

Також слід відзначити, що такий сертифікат видається на термін реєстрації посвідчення на лікарський засіб, на який оформлюється сертифікат.

3.3. Вдосконалення системи управління розвитку експортного потенціалу підприємства

Для оцінки ефективності експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів» запропоновано використовувати метод множинної регресії, виходячи із аналізу у теоретичній частині.

Як наведено у SWOT аналізі, на підприємстві ДП «Завод хімічних реактивів» не має сформованої системи моніторингу експортного потенціалу.

Для розрахунку експортного потенціалу промислового підприємства ДП «Завод хімічних реактивів» були визначені фактори впливу, за допомогою яких було побудовано рівняння множинної регресії . Формула розрахунку за даною методикою набуває такого вигляду :

$$E_p = ((a \times X_o \times T_f \times K_i) + (b \times X_{ob} \times C_o) + (c \times X_{люд} \times T_{фч} \times K_{тв})), \quad (3.1)$$

де: E_p – експортний потенціал підприємства, грн.;

X_o – вартість основних засобів підприємства, грн.;

T_f – коефіцієнт використання часу основних засобів;

K_i – коефіцієнт інтенсивності використання основних виробничих фондів;

$X_{об}$ – вартість оборотних засобів підприємства, грн.;

C_o – коефіцієнт швидкості обороту;

$X_{люд}$ – вартість людського капіталу (фонд з/п), грн.;

$T_{фч}$ – коефіцієнт використання людського капіталу на протязі року;

$K_{тв}$ – коефіцієнт трудового використання;

a, b, c , – аргументи при факторах виробництва X_o , $X_{об}$, $X_{люд}$.

Найважливішим методологічним положенням управління експортною діяльністю підприємства є використання системного підходу. Він передбачає системне бачення функціонування підприємства як складної соціально-економічної одиниці. Суб'єкт управління експортною діяльністю має чітко уявляти основні функціональні елементи підприємства як системи, враховувати їхню роль та значення в експортній діяльності, можливості щодо адаптації до вимог зовнішнього середовища та забезпечення експортоздатності підприємства.

Враховуючі сучасні особливості фармацевтичної галузі країн з ринковою економікою, наведенні у першому розділі, на експортний потенціал підприємства впливають такі фактори як:

товарна структура підприємства;

інформаційні зв'язки, структура підприємства ;

рівень впровадження міжнародних стандартів фармацевтичної галузі.

Беручі до уваги особливості підприємства фармацевтичної галузі, формула розрахунку експортного потенціалу ДП «Завод Хімічних Реактивів» матиме наступний вигляд:

$$E_p = ((a \times X_o \times T_f \times K_i) + (b \times X_{ob} \times C_o) + (c \times X_{люд} \times T_{фч} \times K_{ТВ})) \times T_C \times I_3 \times P_{Вп}. \quad (3.2)$$

де: T_C – коефіцієнт впливу товарної структури підприємства

I_3 – коефіцієнт впливу Інформаційних зв'язків

$P_{Вп}$ – коефіцієнт впливу рівня впровадження міжнародних стандартів фармацевтичної галузі.

Для розрахунку експортного потенціалу, до впровадження центрів відповідальності та GMP стандарту, підприємства були використані дані за 2015 р., наданні у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для розрахунку експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів»

Вхідні данні	Данні за 2015р. , тис. грн
X_o – вартість основних засобів підприємства	11759,00
$X_{об}$ – вартість оборотних засобів підприємства	2545,00
$X_{люд}$ - вартість людського капіталу	9548,00
РП - реалізована продукція	39785,00
ГП факт – фактичний обсяг випуску готової продукції	32676,20
ГП мах - максимально можливий обсяг випуску готової продукції	40000,00
Факт.фонд з/п	6668,00
Фонд з/п (план.)	7888,91

Використовуючи данні для розрахунку експортного потенціалу ДП «Завод хімічних рективів», необхідно розрахувати наступні коефіцієнти :

$$K_i = \text{ГПфакт.} / \text{ГП мах}$$

T_f - коефіцієнт використання часу основних засобів . Його максимальне значення може бути = 3. Цей максимальний показник досягається за умови використання обладнання 24 години на добу. Отже T_f . Можна вчислити по пропорції .

S_o (коефіцієнт швидкості обороту) показує відношення РП (реалізованої продукції) до Хоб.(вартість оборотних засобів підприємства) = РП/ Хоб. (2.14)

Тфч. (коефіцієнт використання людського капіталу на протязі року) вираховується відношенням фактичного фонду з/п до запланованого фонду з/п.

Ктв. (коефіцієнт трудового використання) визначається відношенням ГП факт (фактичного обсягу випуску готової продукції) до Хлюд. (вартості людського капіталу (фонд з/п)).

a,b,c, – аргументы при факторах виробництва X_o , $X_{об}$, $X_{люд}$ повинні становити в сумі «1». Вони встановлюються експертною групою і мають наступні значення: $a = 0,4$, $b = 0,4$, $c = 0,2$.

ТС – коефіцієнт впливу товарної структури підприємства – у 2015 році не відбувалось ніяких змін у товарній структурі підприємства, тому даний показник буде становити 1.

ІЗ – коефіцієнт впливу Інформаційних зв'язків – у 2015 році не відбувалось ніяких змін у інформаційних зв'язках, тому даний показник буде становити 1.

РВп – коефіцієнт впливу рівня впровадження міжнародних стандартів – у 2015 році не було впроваджено жодного міжнародного стандарту , тому даний показник буде становити 1.

Надалі були проведені розрахунки коефіцієнтів, необхідних для розрахунку експортного потенціалу.

Результати розрахунку коефіцієнтів наведено у таблиці 3.5

Таблиця 3.5

Результати розрахунку коефіцієнтів

Коефіцієнт	Результат
Тф	$18 \times 3 / 24 = 2,25$
$K_i = \text{ГПфакт.} / \text{ГП мах}$	$32676,20 / 40000,00 = 0,82$
$S_o = \text{РП} / \text{Хоб}$	$39785,00 / 2545,00 = 15,63$
$\text{Тфч} = \text{Фонд з/п (факт.)} / \text{Фонд з/п (план.)}$	$6668,00 / 7888,91 = 0,85$
$K_{тв.} = \text{ГПфакт.} / \text{Фонд з/п (факт.)}$	$32676,20 / 6668,00 = 4,9$

Розрахунок експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів» за 2015 р. :

$$\begin{aligned} \text{Еп 2015} &= (0,4 \times 11759,00 \times 2,25 \times 0,82) + (0,4 \times 2545,00 \times 15,63) + \\ &+ (0,2 \times 9548,00 \times 0,85 \times 4,9) \times 1 \times 1 \times 1 = 8\,678,14 + 15\,911,34 + 7953,48 = \\ &= 32\,542,97 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

Експортний потенціал підприємства станом на 2015 р. складає 32542,97 (тис. грн.)

При впровадженні секторів відповідальності у відділ збуту та маркетингу, були запропоновані нові інформаційні зв'язки, які збільшать ефективність роботи відділу в цілому. Також було запропоновано впровадити стандарт GMP, який дасть можливість експортувати продукцію ДП «Завод хімічних реактивів» до країн ЄС.

Для подальшого запровадження запропонованих методів підвищення експортного потенціалу підприємства, необхідно насамперед визначити, чи будуть запропоновані заходи ефективними для розвитку експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів».

Нажаль, через те, що рекомендації робляться на перспективу, для визначення майбутнього експортного потенціалу підприємства не вистачає статистичних та фінансових даних. Для вирішення цієї проблеми було вирішено використати метод експертних оцінок, що дозволив визначити темпи зростання показників необхідних для визначення рівню потенціалу на прогнозний період.

Було обрано 15 експертів та створено анкету-опитування, в якій було поставлено декілька запитань щодо компетентності обраних експертів. Результати компетентності експертів наведено у рис. 3.5

ТС – становитиме 1,00. Даний показник не зміниться, так як не було запропоновано збільшити товарну структуру підприємства.

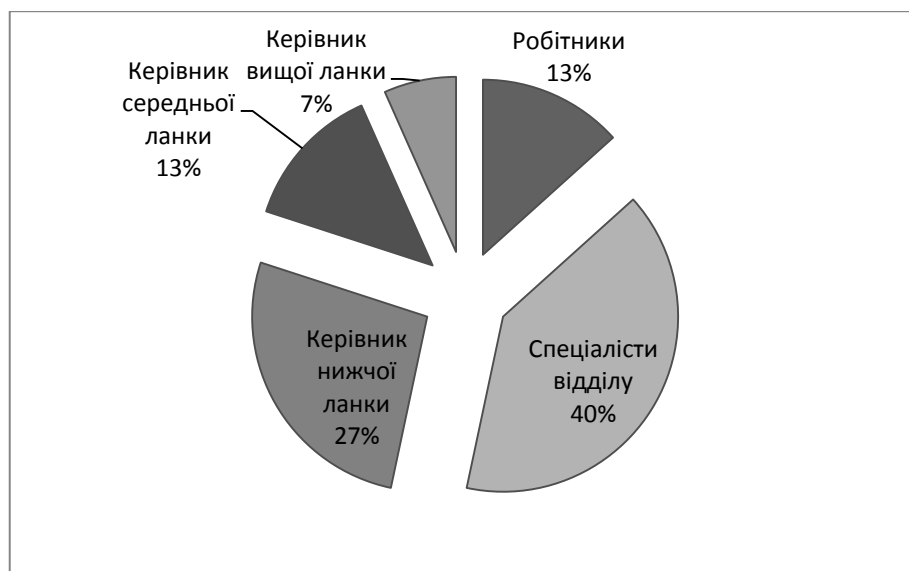


Рис. 3.5. Відсоткове співвідношення експертів за посадами

ІЗ – коефіцієнт впливу Інформаційних зв'язків, розрахунок цього коефіцієнту наведено нижче, таб. 3.6.

Таблиця 3.6.

Визначення впливу коефіцієнту Інформаційних зв'язків

Рівень впливу впровадження секторів відповідальності	Середній бал експертів (0-10)	Вага	Підсумкова оцінка
1	2	3	4
10%	4	0.1	0,4
20%	9	0.1	0,9
30%	4	0.1	0,4
40%	4	0.1	0,4
50%	3,5	0.1	0,35
60%	3	0.1	0,3
70%	2	0.1	0,2
80%	1	0.1	0,1
90%	0	0.1	0
100%	0	0.1	0
Сума		1	

ІЗ – групою експертів було встановлено, що даний показник становитиме 1,20, або впровадження секторів відповідальності та їх інформаційних зв'язків збільшить даний коефіцієнт на 20%.

РВп – коефіцієнт впливу рівня впровадження міжнародних стандартів, розрахунок цього коефіцієнту наведено нижче, таб. 3.7.

Таблиця 3.7.

Визначення впливу коефіцієнту впливу рівня впровадження міжнародних стандартів

Рівень впливу впровадження GMP стандарту	Середній бал експертів (0-10)	Вага	Підсумкова оцінка
10%	4	0.1	0,4
20%	3	0.1	0,3
30%	4	0.1	0,4
40%	9	0.1	0,9
50%	4,5	0.1	0,45
60%	3	0.1	0,3
70%	2	0.1	0,2
80%	1	0.1	0,1
90%	0	0.1	0
100%	0	0.1	0
Сума		1	

РВп – групою експертів було встановлено, що даний показник становитиме 1,40, або впровадження стандарту GMP призведе до збільшення цього коефіцієнта на 40%.

Надалі наведено розрахунок експортного потенціалу після впровадження центрів відповідальності та впровадження стандарту GMP.

$$E_{п'} = (0,4 \times 11759,00 \times 2,25 \times 0,82) + (0,4 \times 2545,00 \times 15,63) + (0,2 \times 9548,00 \times 0,85 \times 4,9) \times 1 \times 1,20 \times 1,40 = 37\,951,33 \text{ (тис. грн.)}$$

Економічний ефект та ефективність від впровадження нововведень наведена у табл. 3.8

Таблиця 3.8

Економічний ефект та ефективність

Показник	Значення
Економічний ефект від впровадження нововведень	5 408,36 (тис. грн.)
Економічна ефективність від впровадження нововведень	16,61 (%)

Можна зробити висновок про те, що при рівних значеннях із 2015 роком, економічний ефект від впровадження секторів відповідальності та стандарту GMP становитиме 5 408,36 тис.грн., іншими словами, експортний потенціал збільшиться на 16,61 %.

Слід зазначити, що даний економічний ефект не можна віднести повною мірою до запропонованих нововведень, так як немає повної впевненості в тому, що були враховані всі фактори, слід врахувати фактор людської помилки та суб'єктивність експертів. Також, при впровадженні секторів відповідальності на стандарту GMP виникатиме ефект синергії, який не враховую рівняння множинної регресії.

Для виявлення похибки у розрахунках була сформована група експертів із високопосадових осіб. Відсоткове співвідношення експертів за посадами наведено у рис.3.6

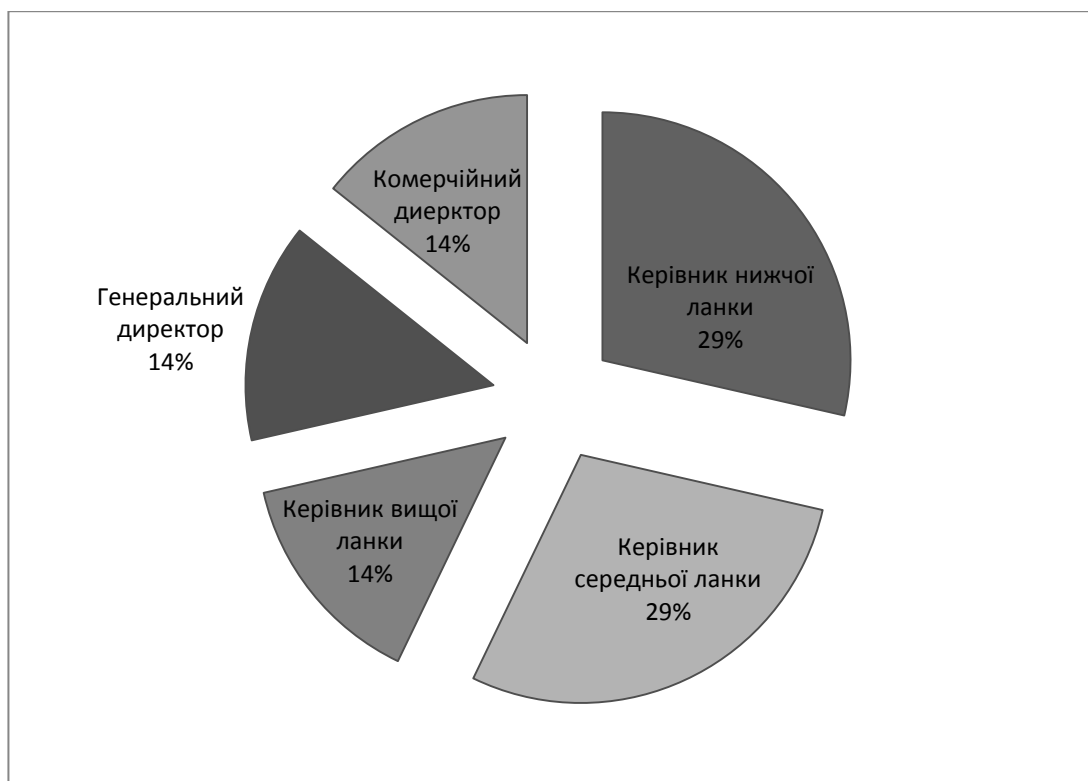


Рис. 3.6. Відсоткове співвідношення експертів за посадами

Результати визначення похибки у розрахунках наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Визначення впливу неврахованих факторів на експортний потенціал ДП
«Завод хімічних реактивів»

Рівень впливу неврахованих факторів	Середній бал експертів (0-10)	Вага	Підсумкова оцінка
10%	4	0.1	0,4
20%	4	0.1	0,4
30%	5	0.1	0,5
40%	9	0.1	0,9
50%	7	0.1	0,7
60%	7	0.1	0,7
70%	6	0.1	0,6
80%	2	0.1	0,2
90%	0	0.1	0
100%	0	0.1	0
Сума		1	

Виходячи із таб. 3.8. експерти дійшли до висновку, що вплив неврахованих факторів становитиме 40%

Таким чином, економічний ефект та ефективність від впровадження секторів відповідальності та впровадження стандарту GMP становитиме (табл. 3.9):

Таблиця 3.9.

Економічний ефект та ефективність

Показник	Значення
Економічний ефект від впровадження нововведень	$5\,408,36 * 0,6 = 3\,245,02$ (тис. грн.)
Економічна ефективність від впровадження нововведень	$16,61 * 0,6 = 9,97$ (%)

Таким чином, економічний ефект від впровадження секторів відповідальності становитиме 3 256, 02 тис. грн., або призведе до збільшення експортного потенціалу на 9,97%.

Графічне порівняння наведено у рис. 3.7

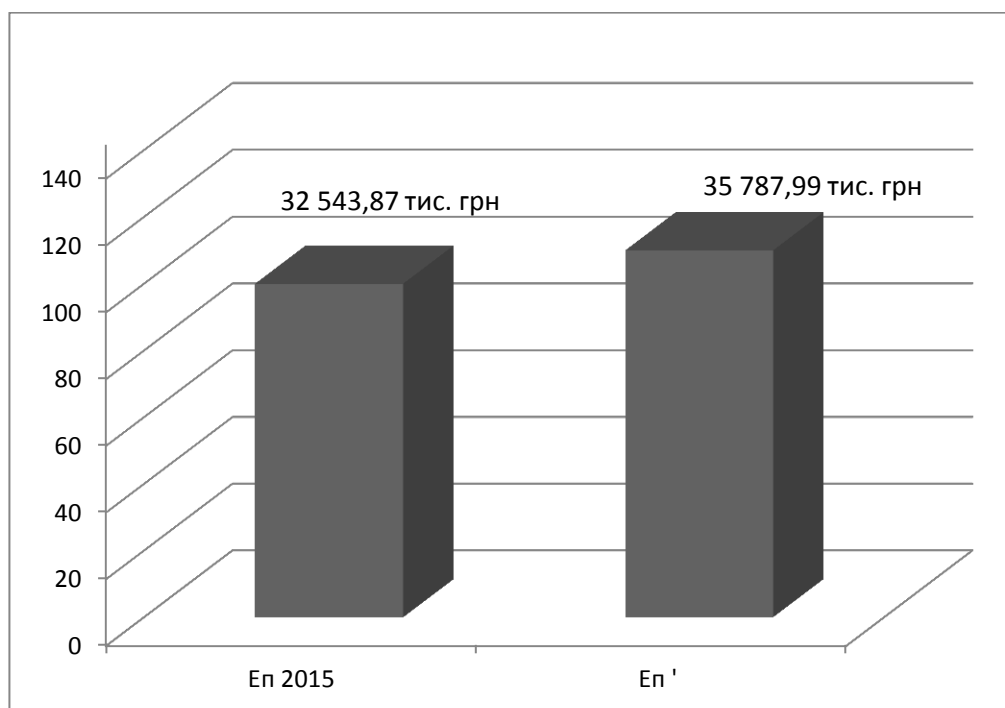


Рис. 3.7 Графічне порівняння експортного потенціалу, до та після впровадження нововведень, із урахуванням неврахованих факторів.

Таким чином були запропоновані етапи вдосконалення системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів». Першим етапом, були визначені напрямки розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів». Було запропоновано впровадження системи моніторингу за допомогою SWOT-аналізу. SWOT – аналіз дав можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства, були проаналізовані загрози та можливості.

Другим етапом було запропоновано впровадження секторів відповідальності у відділі збуту та маркетингу; були впроваджені нові інформаційні зв'язки та присвоєні функціональні особливості кожного з секторів.

Для диверсифікації експорту до країн ЄС та можливим напрямком розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу, було запропоновано впровадити стандарт GMP, який слід впровадити у два етапи: підготовка підприємства до впровадження стандарту та саме впровадження. У третьому етапу була впроваджена та адаптована методика розрахунку експортного потенціалу, були розраховані економічний ефект та ефективність від запропонованих напрямків. Був визначений рівень впливу неврахованих факторів на експортний потенціал підприємства ДП «Завод хімічних реактивів». Економічний ефект від запропонованих напрямків розвитку експортного потенціалу становить - 5 408,36 тис. грн.; ефективність від впровадження нововведень становить - 16,61 %.

Для оптимізації виробничого процесу у технологічній частині було проаналізовано виробництво амінокапронової кислоти, було запропоновано впровадження установки автоматичної лінії дозування та упаковки порошків RN6-8-200F, ефект від запропонованого вдосконалення виробництва буде приносити підприємству прибуток в 31,03 грн від 300 уп., тобто з кожної готової упаковки буде отримано на 1,05 грн більше, ніж до технологічного оновлення.

РОЗДІЛ 4

ТЕХНОЛОГІЧНА ЧАСТИНА

4.1. Характеристика галузевої структури хімічної промисловості

Хімічна промисловість виробляє продукцію, використовуючи хімічні методи переробки сировини й матеріалів. У її галузевій структурі виділяють дві великі групи галузей: основна (неорганічна) хімія і промисловість органічного синтезу.

Групу основної хімії утворює гірничо-хімічна промисловість, що займається видобутком хімічної сировини, та власне основна хімія, що виробляє мінеральні добрива (азотні, калійні, фосфатні), сірчану кислоту, соду тощо. До групи галузей промисловості органічного синтезу входять: хімія органічного синтезу (виробництво органічних напівфабрикатів — етилену, ацетилену, бензолу, етилового спирту, оцтової кислоти та ін.); виробництво полімерів (синтетичних смол, каучуку, пластмас, хімічних волокон); переробка полімерів (виробництво виробів із пластмас, шин, гумотехнічних виробів).

Крім основних великих груп, виділяють групу інших галузей хімічної промисловості: лакофарбова, фотохімічна промисловість, виробництво хімреактивів та ін.[67].

Хімічна промисловість за часткою виробленої продукції й зайнятих у промисловості значно поступається машинобудуванню, але є однією з тих галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес.

Хімічна промисловість характеризується надзвичайно широкою сировинною базою. Вона використовує нерудну мінеральну (хімічну) сировину із земних надр (калійні і кухонні соді, фосфорити, апатити, сірку), паливні мінеральні ресурси (нафту, природний газ, вугілля, сланці), відходи чорної і кольорової металургії, лісової, харчової та легкої промисловості. Використовуючи сировину з інших галузей, хімічна промисловість

комбінується і кооперується з ними. Для неї характерна й концентрація виробництва, що здійснюється шляхом об'єднання підприємств або збільшенням потужностей технологічних ліній;

Українська хімічна промисловість залишилась Україні у спадщину від самодостатнього хімічного комплексу Радянського Союзу. Специфіка галузі колишнього СРСР полягала в тому, що часто хімічні підприємства розміщувалися регіонально, як правило, наближаючись до сировинної бази. Лише підприємства-виробники добрив були наближені до споживачів, – розміщені в аграрних регіонах[68].

Хімічні підприємства України територіально розміщені в різних регіонах, що дозволяє їм не конкурувати між собою, однак робить їх природними монополістами в регіоні.

У цілому можна зазначити наявність великих запасів сировини для неорганічних хімічних продуктів, водночас сировина для виробництва органічних хімічних продуктів відсутня.

Незважаючи на те, що виробнича база українських хімічних комплексів була заснована ще в першій половині ХХ ст., за рахунок постійного оновлення, капітальних і поточних ремонтів, всі заводи знаходяться у хорошому стані. Про це говорять стабільні показники роботи підприємств за підсумками року. Потужності підприємств завантажені, як правило, на 60-80%. Повне завантаження потужностей можливе лише після капітальної модернізації і за умови достатньо розвиненої транспортної інфраструктури, сприятливої кон'юнктури ринку[64].

Хімічна промисловість України більшою мірою орієнтована на промислових споживачів, аграрний сектор, експорт. Найбільшим попитом українська хімічна продукція користується в аграріїв і переробників сільськогосподарської продукції, що купують як добрива, засоби захисту рослин, так і упаковку, полімери. Крім того, українська хімічна продукція використовується як напівфабрикат в металургії, легкій і текстильній промисловості, фармацевтиці. Меншою мірою українська хімія затребувана

рядовими споживачами, адже ступінь переробки вітчизняної хімічної продукції поки не досить глибокий.

Українська хімічна промисловість з моменту розпаду СРСР була експортно-орієнтованою. Незважаючи на значну енергетичну і сировинну залежність від Росії, Україна успішно конкурувала з нею на світовому ринку.

Конкурентними перевагами є:

територіальне розташування;

наявність потужних і відносно сучасних хімічних заводів;

транспортна інфраструктура, залізна дорога і порти;

узгодженість дій підприємств, локальність і компактність виробництва.

Можна зробити висновки, що хімічна промисловість України, виживши після розпаду Союзу і утримавшись на світовому ринку, має сталі зв'язки з іншими галузями народного господарства, хорошу репутацію на світовому ринку (відносно експортних товарів) і високий рейтинг інвестиційної привабливості. Особливо добре це видно по рівню внутрішніх цін, тенденціях на світовому ринку, по зростаючому імпорту великого спектру полімерів, каучуків, пластмас[62].

4.2 Загальна характеристика ДП «Завод хімічних реактивів»

Вагомий внесок у розвиток промисловості хімічних реактивів вніс Харківський завод хімічних реактивів, що освоїв виробництво понад 3500 найменувань складних органічних реактивів, детекторів ядерних випромінювань, оптичних кристалів, рідких і пластмасових сцинтиляторів, рідких кристалів, люмінофорів, розчинників для хроматографії та ін.

Протягом багатьох років завод залишався провідним підприємством підгалузі, прославленим високою кваліфікацією фахівців і робітників. Йому доручалася розробка технологій і виробництво найбільш складних видів продукції, що мають важливе народно-господарське значення.

Державне підприємство «Завод хімічних реактивів» є однією з установ Науково-технологічного комплексу «Інститут монокристалів», який розташований у місті Харків[67].

Хімічна продукція, звана збірано "хімічні реактиви", характеризується більш високим ступенем чистоти в порівнянні з відповідними технічними продуктами. Чистота і визначила основні області їх застосування: здійснення контролю якості всіх видів промислової і сільськогосподарської продукції або високочистого технологічної сировини в особливо важливих, складних і точних технологічних процесах, при синтезі нових сполук та ін

За образним висловом: "Реактиви - це боєприпаси для науки". Хімічні реактиви, що виготовляються промисловістю, випускаються кваліфікації «ч.» - чистий, «ч.д.а.» - чистий для аналізу; «х.ч.» - хімічно чистий, «ос.ч.» - особливо чистий.

Багатогранність застосування хімреактивів викликає необхідність виробництва широкого і різноманітного їх асортименту. Це власне хімічні реактиви та особливо чисті речовини, різні індикатори, люмінесцентні матеріали (люмінофори та світлосостави), барвники, стандарт-титри, термоіндикатори, сцинтиляційні матеріали, індикаторні й реактивні папери, ферритові порошки, матеріали для фотографії, набори реактивів для шкіл, для харчової промисловості, для лікувально-медичних установ, для лабораторних аналізів та ін.[68].

4.3 Лабораторна методика отримання амінокапронової кислоти та його властивості

Амінокапронової кислота- лікарський гемостатичний засіб, гальмує перетворення профібринолізину в фібринолізин[66].

Основною сировиною для виробництва лікарського засобу амінокапронова кислота є сама амінокапронова кислота – готова продукція

«Науково-дослідного і проектного інституту хімічних технологій «Хімтехнологія» – як діюча речовина. Речовина являє собою порошок білого кольору, не має запаху. Порошок надходить зі складу сировини в цех, попередньо пройшовши підготовку. Після здійснення кількох технологічних операцій упакований лікарський засіб надходить на склад готової продукції.

Хімічна формула амінокапронової кислоти зображена на рис. 4.1

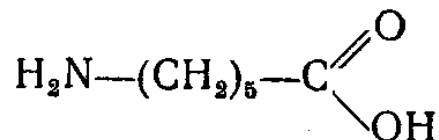


Рис. 4.1 Хімічна формула амінокапронової кислоти

Крім основної сировини в процесі виготовлення амінокапронової кислоти беруть участь безліч матеріалів:

клеї КМЦ, який використовується для наклеювання етикеток на готову продукцію;

комбінований матеріал для фармацевтичних препаратів (буфлен) фірми «SOPAL» (Франція), який використовується як пакувальний матеріал;

комплект одягу, призначений для працівників, що беруть участь і безпосередньо здійснюють виготовлення продукції в чистих приміщеннях;

стрічка клеюча на основі поліпропіленової плівки з логотипом, використовується для групової упаковки готової продукції;

листок-вкладиш «Амінокапронова кислота» для пакування готової продукції;

номер укладальника-пакувальника для групової упаковки готової продукції;

прокладка з картону гофрованого для групової упаковки готової продукції;

етикетка групова «Амінокапронова кислота (1 г) у пакетах № 1» для групової упаковки готової продукції;

етикетка групова «Амінокапронова кислота (1 г) у пакетах спарених № 2» для групової упаковки готової продукції;

ящик з картону гофрованого № 3 для групової упаковки готових лікарських засобів.

Крім основних матеріалів у виробничому процесі беруть участь і допоміжна сировина та матеріали. Вони використовуються в процесах і заходах, які обслуговують основне виробництво. На відміну від основних матеріалів допоміжні, як правило, не стають субстанцією готового продукту, не приєднуються до нього, а якщо і приєднуються, то не змінюють споживчого призначення.

До процесів, які обслуговують виробництво амінокапронової кислоти, належать підготовка обладнання, підтримання його стерильності, забезпечення чистоти виробничого приміщення, а також стерильності рук працівників, що здійснюють виробництво та його обслуговування. Таким чином, допоміжним сировиною для виробництва амінокапронової кислоти є:

вода очищена ДП «Завод хімічних реактивів», що використовується як розчинник для приготування дезінфікуючих розчинів, розчинів-антисептиків і відмивання обладнання;

АХД 2000 використовується для гігієнічної антисептики рук та шкіри, призначений для зовнішнього застосування;

вода питна застосовується для мийки обладнання та виробничих приміщень;

миючий засіб використовується для санітарної обробки виробничих приміщень;

мило туалетне використовується для обробки рук персоналу, який бере участь в процесі виробництва продукції;

Хлорантоїн – дезінфікуючий засіб, що використовується для приготування дезінфікуючих розчинів;

Мезоформін 3000 – дезінфікуючий засіб, що використовується для приготування дезінфікуючих розчинів;

Стерилліум – дезінфікуючий засіб, антисептик для обробки рук;

тканини бавовняні і змішані побутові (бязь), що використовуються для прибирання приміщень виробничого призначення.

Технологічний процес виготовлення амінокапронової кислоти за використанням всіх вищезазначених матеріалів складається з декількох стадій, зображених на рис. 4.2

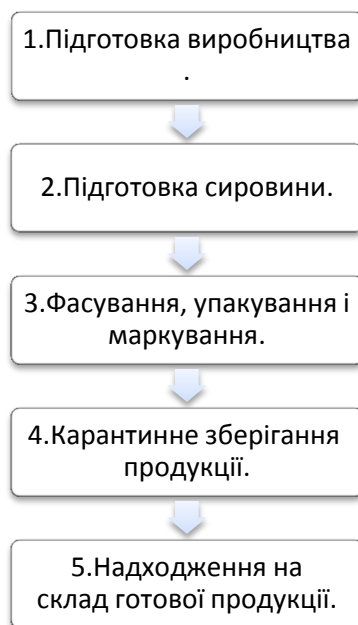


Рис. 4.2 Стадії технологічного процесу виготовлення амінокапронової кислоти

Для наочного уявлення та розуміння процесу виробництва цього лікарського засобу розглянемо його технологічну схему виготовлення (додаток А). Технологічна схема виробництва являє собою послідовне схематичне зображення обладнання, пов'язане між собою потоками матеріальних і енергетичних ресурсів.

У зв'язку з тим, що при виробництві препарату відсутні хімічні, біологічні та комбіновані перетворення, схеми цих процесів не наводяться.

Кожний етап, що є складовим виробничого процесу виготовлення амінокапронової кислоти, включає в себе ряд процесів, заходів, необхідних для його ефективного і належного здійснення.

Підготовка виробництва включає в себе такі процеси:

забезпечення вентиляції повітря;

водопідготовка;

повна підготовка виробничого приміщення;

підготовка необхідного обладнання та інвентарю;

підготовка персоналу до роботи;

підготовка робочих розчинів, миючих дезінфікуючих засобів, антисептиків;

порядок надходження вихідної сировини і матеріалів, зберігання сировини;

підготовка матеріалів для первинної упаковки;

контроль;

вибір спеціального одягу для працівників, які беруть участь в процесі виробництва;

контроль сировини;

відбір проб сировини, що здійснюється в спеціальному приміщенні.

На всіх стадіях виробничого процесу амінокапронової кислоти завантаження сировини проводять вручну, совком, порційно у відповідності з рекомендованим розрахунком.

Підготовка сировини включає подвійний просів амінокапронової кислоти через тканину для сит із шовкових і синтетичних ниток. При цьому задіяно двоє робітників, що порціонно завантажують порошок на полотно сита. На даному етапі:

включаються вентиляційних системи;

працівниками одягаються засоби індивідуального захисту;

здійснюється візуальний контроль сировини майстром;

здійснюється подвійний просів амінокапронової кислоти через тканину для сит із шовкових чи синтетичних ниток;

на вібраційне сито прикріплюється ідентифікаційна сітка. Зважується амінокапронова кислота на ваги, завантажується на полотно сита совком. Завантаження необхідно здійснювати, уникаючи пилоутворення;

на приймач наклеюється етикетка із зазначенням вмісту, номера серії та операції готового продукту, кількості, дати і підпису апаратника. Після закінчення етикетка знімається і передається для оформлення протоколу серії. Під вихідний отвір вібраційного сита підставляється приймач. Амінокапронова кислота просівається вдруге зі зміною полотна сита;

Просіяну амінокапронова кислота самопливом надходить в приймач і далі передається на стадію фасування, пакування та маркування.

На етапі фасування, упакування та маркування продукції за здійснюються такі операції:

перевіряються результати аналізу;

на автомат для фасування і упаковки кріпиться ідентифікаційна етикетка;

зважена і просіяна амінокапронова кислота вручну двома працівниками порціонно завантажується в бункер автомата;

контроль середньої маси вмісту пакетів здійснюється кожні 10-15 хвилин, контроль правильності нанесення серії та терміну придатності;

готові наповнені пакети надходять в приймачі;

контролер ВКЯ відбирає продукцію на пробу для аналізу за показниками контролю якості;

проводиться упаковка порошку на столі для упаковки вручну. Пакети № 1 упаковуються по 500 штук, пакети спарені № 2 – по 250 разом з відповідною кількістю аркушів-вкладишів в ящики з гофрованого картону № 3 з двома картонними прокладками, обклеюються клейкою стрічкою з логотипом, оформляються етикетками для групової тари. Виконують ці операції четверо робіників;

здійснюється контроль кількості ящиків з гофрованого картону, контроль групової упаковки (якість нанесення маркування), контроль кількості невикористаних матеріалів для упаковки, в тому числі з нанесеним номером серії.

Далі контролер ВКЯ відбирає необхідну кількість зразків готової продукції для проведення повного фізико-хімічного аналізу. До отримання результатів готову продукцію постачають жовтими етикетками і передають на карантинне зберігання на відповідний склад.

Таким чином, в процесі виробництва амінокапронової кислоти задіяно десятеро робітників: 8 робочих, апаратник і контролер.

Всі невикористані матеріали, на яких проставлено номер серії, підлягають списанню та знищенню, що фіксується протоколом і Актом. Решта матеріалів повертаються на склад або на додаткову обробку.

Після завершення виробничих операцій необхідно очистити використане обладнання та провести прибирання та дезінфекцію виробничого приміщення. Відходи пакувальних матеріалів та поліграфічних виробів збирають в марковані контейнери, ідентифікують, записують у журнали відходів, виносять з виробничого приміщення для подальшого вивезення на базу вторинної сировини. При цьому складається Акт передачі відходів. Після видачі ВКЯ позитивного результату аналізу готову продукцію та сертифікат якості передаються на склад готової продукції.

Для виготовлення найбільш якісної продукції технологічний процес повинен бути правильно організований з урахуванням заходів з відстеження якості на кожному етапі. Тому, на кожній стадії виробництва амінокапронової кислоти здійснюється контроль якості даного лікарського засобу.

Серед методів контролю, які використовуються в процесі виробництва амінокапронової кислоти, виділяють: опис, ідентифікацію, час розчинення, рН розчину, середня маса, втрата в масі при висушуванні, мікробіологічна чистота, кількісне визначення, контроль відмивання обладнання від миючих і дезінфікуючих засобів.

Контроль над якістю продукції починається вже при отриманні сировини. Амінокапронову кислоту візуально перевіряють за маркуванням на тарі та паспорту.

Для запобігання мікробної контамінації готових лікарських засобів у процесі їх виробництва звільнення сировини від тари та упаковки проводиться в окремих приміщеннях.

На завершення візуально контролюється упаковка готової продукції, аналізується якість вмісту. Також контролю піддаються умови, в яких зберігається готова до вживання амінокапронова кислота (карантинне зберігання). Це відбувається візуально, а також за допомогою термометра для спостереження за температурою в приміщенні.

Контроль над роботою контрольно-вимірювальних приладів здійснюється службою КВП.

При виявленні відхилень від режиму та норм технологічного процесу виявляються причини та вживаються заходи щодо їх ліквідації.

4.4 Розробка заходів щодо вдосконалення технологічного процесу на підприємстві

У рамках здійснення процесу управління витратами центральне місце належить управлінню саме витратам на виробництво продукції підприємства, адже вони є результатом його основної діяльності та їм належить значна частка в структурі валових витрат. Задля оптимізації витрат на виробництво продукції технологічний процес її виготовлення повинен бути ефективним, тобто з

найменшими втратами та відходами сировини, простоями та зайвими втручаннями персоналу. Всі належні резерви повинні бути максимально використані в процесі виробництва, а можливість виникнення перевитрат – ліквідовано.

Сучасний розвиток технології дозволяє дещо спростити схему виробництва, що використовується. Отже, для вдосконалення технології виробництва амінокапронової кислоти є доцільним об'єднати етап підготовки сировини з фасуванням. Це можна здійснити за допомогою введення в технологічний ланцюг нового обладнання замість цілого ряду приладів, що використовуються на вказаних етапах. Рекомендованим обладнанням є автоматична лінія дозування та упаковки порошків моделі RN17-88-300K.

Цей сучасний автомат містить у собі такі функції: просіювання; дозування та упакування; остаточне зважування.

Технічні характеристики автоматичної лінії дозування та фасування наведено в таблиця 4.1.

Таблиця 4.1

Технічні характеристики автоматичної лінії дозування та упаковки порошків RN17-88-300K

Вага упаковки	1-500 г
Діапазон зважування	0,2-1000 г (з похибкою до 0,1 г)
Точність фасування	$\leq \pm 0,3-1\%$
Швидкість упакування	15-70 пакетиків за хвилину
Джерело живлення	380/220В 50-60 Гц
Потужність	4 кВт
Вага	235 кг
Габарити	950×500×1500 мм
Об'єм завантажувальної воронки	30 л
Комплектація	Сито для просіву, вимірювальний пристрій Helix, машина транспортування порошку

Беручи до уваги всі характеристики та можливості нового обладнання технологічна схема виробництва амінокапронової кислоти приймає дещо інший вигляд (додаток Б). Особливість нової схеми виготовлення препарату полягає в тому, що після етапу підготовки виробництва, а також часткової підготовки сировини (амінокапронова кислота контролюється візуально робітником і

зважується) вона одразу поступає в завантажувальну воронку автоматичної лінії. Саме там вже здійснюється подвійний просів сировини. Потім за допомогою машини транспортування порошоків сировина поступає до вимірювального пристрою, де відбувається її дозування. Паралельно підводяться пакувальні матеріали та дози порошку упаковуються в пакетики по 1 г. На виході вже готова продукція піддається остаточному контролю маси за допомогою зважування та самопливом поступає в приймачі. Процедура упакування продукції в ящики залишається незмінною.

Для оновлення обладнання підприємству необхідно здійснити певні капітальні вкладення (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Капітальні витрати на придбання та установку автоматичної лінії дозування та упаковки порошоків RN6-8-200F

Стаття витрат	Сума, тис. грн.
Придбання	110,00
Транспортування	4,5
Встановлення та наладка	5
Оформлення документації	7
Разом	126,5

Таким чином, процес виробництва став більш цілісним за рахунок практичного об'єднання двох його складових. За допомогою нової схеми технологічного процесу вдвічі зменшується ризик втрат сировини та пакувальних матеріалів. Замість наявних 10 робітників, виробництво за участю нового обладнання потребує на 2 особи менше. Тобто для виробництва амінокапронової кислоти за новою технологічною схемою необхідно мати 2 робочих для завантаження зваженої сировини у воронку автомату, апаратника для обслуговування обладнання, контролера сировини та готової продукції та 4 пакувальників. Все це, безумовно, виступає резервом для економії витрат на виробництво амінокапронової кислоти.

Для того, щоб переконатися у ефективності такої рекомендації, проведемо планову калькуляцію на виробництво (табл.4.3.).

Таблиця 4.3

Планова калькуляція

Статті калькуляції 1	Од. виміру 2	До технічного оновлення			Після технічного оновлення		
		Кількість	Ціна	Вартість	Кількість	Ціна	Вартість
Матеріали:							
амінокапронова кислота	кг	30	97,2	127,2	30	97,2	127,2
клей КМЦ	кг	1,5	15	16,5	1	15	16
буфлен	кг	4,5	30	34,5	3,8	30	33,8
стрічка клеюча	уп.	2	22,5	24,5	2	22,5	24,5
листок-вкладиш	шт.	300	0,5	300,5	300	0,5	300,5
ящик з картону	шт.	5	8,5	13,5	5	8,5	13,5
Усього основних матеріалів				516,7			515,5
Допоміжні матеріали				30,74			10,5
Основна з-плата вироб. Роб. (на 30 кг речовини)				56,8			45,45
Відрахування на соц. страх.				5,68			4,54
Витрати на утрим. й експл. облад.				20,7			22,5
Цехові витрати				7,2			8,3
Загальнозаводські витрати				121,12			91,29

Таким чином витрати з урахуванням на 300 упаковок до технічного оновлення витрати складають 637,82 грн., але після технічного оновлення витрати складатимуть 606,79 грн.

Розрахуємо економічний ефект й ефективність:

Ефект = 637,82 - 606,79 грн. = 31,03 грн.

Ефективність = 637,82грн /606,79 грн. = 1,05грн.

Як видно з розрахунків, ефект від запропонованого вдосконалення виробництва буде приносити підприємству прибуток в 31,03 грн від 300 уп., тобто з кожної готової упаковки буде отримано на 1,05 грн більше, ніж до технологічного оновлення.

ВИСНОВКИ

В даній роботі були розглянуті та проаналізовані теоретичні засади управління розвитком експортного потенціалу. У першому розділі, був проведений аналіз теоретичних аспектів управління експортним потенціалом підприємства. Якщо розглядати експортний потенціал взагалі, то можна сказати, що експортний потенціал – це експортні можливості підприємства, що визначаються здатністю суб'єкта господарювання виробляти конкурентоспроможну продукцію, направлену на зовнішній ринок. Слід зазначити й те, що не можна ототожнювати категорії експортного потенціалу та виробничого потенціалу підприємства. Це обумовлено тим, що організація та здійснення експортної діяльності мають специфічні ознаки, які відділяють її від промислово-виробничих фаз існування суб'єкта ВЄД.

Після проведення аналізу ключових факторів впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу підприємства, я дійшов до висновку, що до основних факторів вчені відносять збутову систему, товаропровідні зв'язки, ресурсне забезпечення, обсяги продажів, конкурентно спроможність, наявність відділу ЗЕД та характер комунікацій.

Аналізуючи методики розрахунку експортного потенціалу можеа зазначити, що для спецаналізу зовнішньоекономічної діяльності і розрахунку експортного потенціалу підприємства найбільш підходить методика побудови рівняння множинної регресії. Основними перевагами цієї методики є те, що при оцінці експортного потенціалу можна виявити зв'язок між факторами виробництва з урахуванням випадкового їх впливу на кінцевий результат та результуючий показник.

Для моніторингу зовнішньої середи використовують SWOT – аналіз або PEST – аналіз. SWOT – аналіз використовують для виявлення слабких та сильних сторін підприємства у макросередовищі, а PEST – аналіз зосереджений на соціальному та політичному факторах макроекономічної середи.

Аналізуючи особливості експорту у фармацевтичній галузі, можна зробити висновок, що існує сформована нормативно-правова база регулювання експортної діяльності. Слід відмітити, що світовий фармацевтичний ринок має тенденцію до глобалізації.

У другому розділі було проведено економічний аналіз господарчо-виробничої діяльності, фінансовий аналіз та аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ДП «Завод хімічних реактивів». В ході аналізу були розраховані відповідні коефіцієнти та розроблені відповідні висновки.

Після проведення економічного аналізу господарчо-виробничої діяльності можна зробити наступні висновки:

Структура основних виробничих фондів не зазнала значних змін в грошовому еквіваленті впродовж 2013 – 2015 рр. Аналіз структури активів та пасивів підприємства показав збільшення витрат на машини та обладнання. Спостерігається підвищення ефективності використання основних виробничих фондів. Фондовіддача виросла на 37,75%. Показник фондів що виводились значно зменшувався впродовж трьох років, так у 2013 р. цей показник був 1143,2 тис. грн., 777,6 тис. грн. у 2014 тис. грн., та 398,3 тис. грн. у 2015 р. Фонди що вводилися також мали тенденцію до зменшення. У цілому спостерігається позитивна тенденція. За заводом доволі раціонально використовуються власні виробничі потужності. Аналіз собівартості показав, що Найбільших змін впродовж 3 років зазнали витрати на матеріали (збільшилися з 12233,8 тис. грн. в 2013 році до 20608 тис. грн. в 2015 році), та оплату праці (збільшилися з 3565,6 тис. грн. в 2013 році до 6668 тис. грн. в 2015 році). В цілому собівартість виросла з 19001,2 тис. грн. до 32193 тис. грн. Коефіцієнт обороту кадрів за прийомом у 2015 році знизився на 66,07% порівняно з 2013 роком. Коефіцієнт плинності кадрів має тенденцію до зниження, у 2015 році цей коефіцієнт знизився на 68,63%. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що є необхідність в появі нових робітників.

Фінансовий аналіз показав, що у 2014 році, порівняно з 2013 роком, вартість майна змінилась незначно (зменшилась на 6,99% або 630 тис. грн.).

Але у 2015 році ситуація зовсім інакша, вартість майна зросла майже у 5 разів, так як вартість нематеріальних активів збільшилась на 37034 тис. грн. власний капітал виріс на 67,35 до 95,51, а поточні зобов'язання з 30,91 до 4,21. Слід зазначити, що ДП «Завод Хімічних Реактивів» майже не використовує довгострокових кредитів. Аналіз форми 2 показав ДП «Завод Хімічних Реактивів» отримало 123 тис. грн. чистого прибутку у 2013 році. У 2014 році відбулось значне збільшення цього показника до 1230 тис. грн., але у 2015 році чистий прибуток зменшився до 925 тис. грн. Аналіз ділової активності показав прискорення оборотних та необоротних активів, що є позитивним моментом. Баланс у 2013 та 2014 рр. був ліквідним на 75% а у 2015 році баланс був абсолютно ліквідним, тому можна зробити висновок, що підприємство спроможне розрахуватися за всіма видами зобов'язань. Аналіз коефіцієнтів структури капіталу показав завищені показники, які свідчать про неефективну грошову політику підприємства. Підприємству слід взяти довгострокові кредити. Аналіз фінансових результатів показав тенденцію до зростання всіх показників.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності показав: зменшення обсягів експорту в натуральному вираженні. Так у 2014 році цей показник зменшився на 81% порівняно з 2013 роком. У 2015 році відбулося збільшення обсягів (на 135%) порівняно з 2014 роком, але цей показник значно менший ніж дані за 2013 рік. Інша динаміка спостерігається у обсязі експорту у грошовому вираженні. В натуральному вираженні ми бачимо значне падіння, але у грошовому вираженні динаміка має тенденцію до збільшення.

Експорту ДП «Завод хімічних реактивів» найбільшу частку експорту складають країни СНГ. Також слід відмітити, що за період 2013 – 2015 рр. відбулося розширення ринків збуту (починаючи з 5 країн у 2013 році, до 7 країн у 2015 році.).

Найбільшу частку експорту у 2013 році займали монокристали та органічна хімія (35,66% та 34,91% відповідно). Частка лікарських препаратів складала 29,43%. У 2014 році ситуація значно змінилася, частка монокристалів

зменшилась до 3,81%, частка органічної хімії збільшилась до 50,51%. Частка лікарських засобів у 2014 р. збільшилась до 45,68. 2014 рік відзначився відсутністю монокристалів та значним збільшенням лікарських препаратів до 64,11%. Частка органічної хімії зменшилась до 35,89%.

У структурі імпорту значу частку займає імпорт продукції хімічної галузі. Динаміка імпорту як у натуральному так і у грошовому вираженні співпадає. 2014 рік відзначився падінням показників імпорту, але у 2015 році відбулося збільшення цих показників. Слід зазначити, що у грошовому вираженні показник імпорту у 2015 році був більшим ніж у 2013 році, але у натуральному вираженні цей показник був меншим ніж у 2013 році. Імпорт здійснювався з 5ти країн: Латвії, Чеської республіки, Німеччини, Китаю та Індії. Найбільшу частку в імпорті підприємства займають Індія та Німеччина. У 2013 році питома вага Китаю складала 32,37%, але у 2014 р. імпорту з Китаю не було зовсім, а у 2015 р. частка імпорту з Китаю склала 1,97%. Такі зміни пов'язані з припиненням виробництва продукції з сировини з Китаю.

Проаналізувавши організаційну структуру ДП «Завод хімічних реактивів» було виявлено відсутність відділу ЗЕД. Функції управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві виконує відділ збуту та маркетингу.

У третьому розділі були запропоновані етапи вдосконалення системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів». Першим етапом , були визначенні напрямки розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу ДП «Завод хімічних реактивів». Було запропоновано впровадження системи моніторингу за допомогою SWOT-аналізу. SWOT – аналіз дав можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства, були проаналізовані загрози та можливості.

Другим етапом було запропоновано впровадження секторів відповідальності у відділі збуту та маркетингу; були впровадженні нові інформаційні зв'язки та присвоєні функціональні особливості кожного з секторів.

Для диверсифікації експорту до країн ЄС та можливим напрямком розвитку системи управління розвитком експортного потенціалу, було запропоновано впровадити стандарт GMP, який слід впровадити у два етапи: підготовка підприємства до впровадження стандарту та саме впровадження. У третьому етапу була впроваджена та адаптована методика розрахунку експортного потенціалу, були розраховані економічний ефект та ефективність від запропонованих напрямків. Був визначень рівень впливу неврахованих факторів на експортний потенціалу підприємства ДП «Завод хімічних реактивів». Економічний ефект від запропонованих напрямки розвитку експортного потенціалу становить - 5 408,36 тис. грн.; ефективність від впровадження нововведень становить - 16,61 %.

Для оптимізації виробничого процесу у технологічній частині було проаналізовано виробництво амінокапронової кислоти, було запропоновано впровадження установки автоматичної лінії дозування та упаковки порошків RN6-8-200F, ефект від запропонованого вдосконалення виробництва буде приносити підприємству прибуток в 31,03 грн від 300 уп., тобто з кожної готової упаковки буде отримано на 1,05 грн більше, ніж до технологічного оновлення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України від 4 квітня 1996 р. «Про лікарські засоби»// Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 22. - Ст. 86;
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // від 24 червня 2009 року № 2157 - IV – Ст. 116;
3. Закон України від 23 червня 2005 року «Про внесення змін до Митного тарифу України» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 32. - Ст.233;
4. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”//Відомості Верховної Ради України. - 2000. - № 36. - Ст.299;
5. Податковий Кодекс України від 02 грудня 2010 року № 2755-17//Голос України. – 2010. - № 229 / № 229-230 – Ст. 56;
6. Митний Кодекс України №53/№53-VIII від 25.12.2014, ВВР, 2015-Ст. 29;
7. Закон України «Про єдиний митний тариф» //Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 12. – Ст. 50;
8. Указ президента України « Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11.01.2001 №47 – Ст. 7;
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.12.2008 р. №1121 "Про затвердження Положення про Державну інспекцію з контролю якості лікарських засобів" // Офіційний вісник України .-1998. - № 7. – Ст. 100;
10. Наказ МОЗ України від 30 жовтня 2001 року N 436 "Про затвердження Інструкції про порядок контролю якості лікарських засобів під час оптової та роздрібною торгівлі"// Офіційний вісник України - 2002р. - № 6. – Ст. 229;
11. Наказ МОЗ України від 7 вересня 2006 року N 546 «Про державну реєстрацію лікарських засобів»// Офіційний Вісник України. - 1998. - №23. – Ст. 230;
12. Наказ МОЗ України від 14 січня 2004 року N 9 «Про затвердження Порядку проведення сертифікації лікарських засобів для міжнародної торгівлі»// Офіційний вісник України . - 2004 . - № 4. – Ст. 610;

13. Наказ МОЗ України № 617 від 18.07.2013 «Про внесення змін до наказу Міністерства охорони здоров'я України від 16 лютого 2009 року № 95-Ст. 18;

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення» від 17.10.2008 № 955 – Ст. 34;

15. Закон України «Про основи законодавства України про охорону здоров'я» № 413 від 15.06.2014 – Ст. 145;

16. Дроздова Г. М. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»: Навчальний посібник – Київ; ЦНЛ 2004 – Ст. 115;

17. Алексеева М. В. «Планирование деятельности фирмы.» Навч. посібник – М.: Финансы и статистика. – 1997. – Ст. 174;

18. Гвишиани Д.М. «Организация и управление.» Монографія – М.: Наука, 2002. – Ст. 382;

19. Дроздова Г.М. «Менеджмент ЗЕД підприємства»: Навч. пос. – К.: ЦУЛ, 2002. – Ст. 172;

20. Кириченко О.А. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. – Ст. 384;

22. Панченко Є.М. «Міжнародний менеджмент»: Навч. посіб. - К., 1996. – Ст. 236;

23. Радченко В.В. «Менеджмент»: Навч. пос. – К.: НАУ, 2001. – Ст. 34;

24. Яковлев А.І. «Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності»: Навч. посіб. // Фінанси України. - 1998. - №9. - Ст. 28-34;

25. Янковский Н.А. «Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса»: Монографія. - Д.: АО "Издательство "Донеччина", 2000. – Ст. 152;

26. Гребельник О. П. «Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності»: Підручник. — К.: ЦНЛ, 2005. — Ст. 696;

27. Дубиніна А. А. «Основи митної справи в Україні»: Навчальний посібник. — К.: ВД "Професіонал", 2004. — Ст. 360;
28. Дубчак В. І. «Митна справа»: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — Ст. 310;
29. Муравйов М. С. «Українська митниця: Зб. норм. та законодавчих документів»: навч. посіб. / Укладач — К.: Лібра, 1997 — Ст. 112;
30. Коблянська Г. В. «Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій»: Навч. посібник / Г. Кобилянська // Бухгалтерський облік та і аудит. — 2008. — № 5. — Ст. 4 — 15;
31. Дроздова Г. М. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. — Київ : ЦУЛ, 2004. — Ст. 172;
32. Кириченко О. А. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» : Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. — К. : Знання-Прес, 2002. — Ст. 384 ;
33. Зінь Е. А. «Основи зовнішньоекономічної діяльності»: навч. посібник / Е. А. Зінь. — К., 2007 — ст. 96;
34. Лук'яненко Д. Г. «Міжнародна економічна інтеграція» / Д. Г. Лук'яненко. — К. : КДЕУ, 1996 — ст. 114;
35. Козик В. В. «Зовнішньоекономічні операції і контракти» : Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — ст. 608;
36. Юхименко П. І. «Міжнародний менеджмент»: навч. посібник / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півтора М. В. — К. : ЦУЛ, 2011. — ст. 488;
37. Вінд В. «Маркетинг» навч. посібник / В. Вінд, С. Дуглас, Г. Перлмуттер, 1973 — ст. 34;
38. Брезгіна К. В. «Зовнішньоторгова діяльність»: монографія / К. В. Брезгіна. — К., 2007.- ст. 31;
39. Медведів П. «Економіка. Політика»: монографія / П. Медведів. — К., 2002 — ст. 11;

40. Беляєв О. О. «Економічна політика»: монографія / О. О. Беляєв. – К., 2004 – ст. 45;
41. Брезгіна К. В. «Ефективність зовнішньоторгової діяльності»: навч. посібник / К. В. Брезгіна. – К., 2007- ст. 112;
42. Міщенко В. А.«Аналіз факторів, що впливають на ефективність експорту нафти»: монографія / В. Міщенко // Аргус. – 2006. – ст. 56;
43. Пікус Ю. А. «Теоретичні підходи до аналізу якості економічного зростання» / Ю. А. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 113-114. – Ст. 51 – 56;
44. Шевчук В.Я.«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»: Навч. посіб. / Мазаракі А.А., Царенко О.М.;– К.: Знання, 2005. – ст. 494;
45. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період // Економіка України. – № 8. – 2006. – С. 67-72.
46. Новак В.О.«Методичні вказівки до виконання курсової роботи студентів спеціальності» 8/7.050206 “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” денної та заочної форм навчання: монографія/ Родченко В.В., Гуріна Г.С.–К.: НАУ, 2006. – ст. 37;
47. Білик Р.С., Білик Р.Р. «Міжнародний менеджмент»: навч. посібник / Р.С. Білик, Р.Р. Білик. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. – ст. 320;
48. Бондаренко Л.М. / «Особливості конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України у розрізі експортного потенціалу» / Карась М.Р. // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики. – 2017. – ст. 295
49. Лисица Н.М. «Международный маркетинг2: Учебное пособие. / Н.М. Лисица, В. Д. Рогожин, В. В. Юрченко. – Харьков: Изд. Дом "ИНЖЭК", 2004. – ст. 176;
50. Лисица Н. М. «Міжнародний бізнес» теорія і практика.»: Монографія / Н. М. Лисиця, Я. О. Полякова, Л. В. Базалієва, Л. І Піддубна, Ю. О. Семікоп. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – ст. 140 (Укр. мова);

51. Майзеля А. И. «Международный менеджмент»: Учебник для вузов / Под ред. С. Э. Пивоварова, Д. И. Баркана, Л. С. Тарасевича, – СПб: Изд. "Питер", 2000. – ст. 624;

52. Кириченко О. А. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»: Підручник / За ред. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – ст. 518;

53. Піддубний, І. Е. «Міжнародний менеджмент»: Навчальний посібник / І. О. Астахова, Л. М. Бондаренко, Н. М. Лисиця, А. І. Піддубна, Т. О. Резнікова, С. І. Стахорська / За редакцією проф. І. О. Піддубного. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – ст. 252 (Укр. Мова)

54. Піддубна Л.І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 223-229

55. Черкасов В.І. «Міжнародний менеджмент»: Конспект лекцій для студентів напряму підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» всіх форм навчання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. –ст. 168;

56. Юхименко П.І. «Міжнародний менеджмент». Навч. посіб. / Гацька Л.П., Півторак М.В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. –ст 488;

57. Grosse R. «International Business and Government Relations in the 21st Century» / R. Grosse. – Cambridge: Cambridge Academ, 2005. – р. 542;

58. Большаков А.С. «Менеджмент»: навч. пособ. / А.С. Большаков. - СПб. : Питер, 2000. –ст. 160;

59. Борисов А.Б. «Великий економічний словник» / А.Б. Борисов. - 2-е вид., Перераб. і доп. - М.: Книжковий світ, 2005. – ст. 860;

60. Вечканов Г.С. «Коротка економічна енциклопедія»: навч. посібник / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Т. Пуляев. - СПб. : Петрополіс, 1998. – ст. 509;

61. Герчикова І.М. «Менеджмент»: підручник / І.М. Герчикова. - 4-е вид., Перераб. і ISSN 1814-1161. Держава та регіони 136 дод. - М.: Банки і біржі: ЮНИТИ, 2010. – ст 512;

62. Зельдович Б.З. «Менеджмент»: підручник / Б.З. Зельдович. - М.: Іспит, 2007. - ст 591;

63. Казначевская Г.Б. «Менеджмент2: навч. посіб. для студ. вузів / Г.Б. Казначевская, І.М. Чуєв, О.В. Матросова. - 3-е изд. - Ростов н / Д. : Фенікс, 2007. – ст. 378;

64. Михайлова С.І. «Менеджмент»: навч. посіб. / За ред.. - Вінниця: НОВА кни- ГА, 2006. – ст. 416;

65. Румянцева З.П. «Менеджмент організації»: навч. посіб. /, Н.А. Саломатін, Р.З. Акбердін та ін.; під ред. З.П. Румянцевої. - М.: ИНФРА-М., 2002. – ст. 631;

66. Райзберг Б.А. «Сучасний економічний словник» / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева. - 4-е вид., Перераб. і доп. - М.: ИНФРА-М, 2005. – ст 480;

67. Овчаров Е.Г. «Мировая фармацевтическая промышленность: современное состояние и тенденции развития в условиях глобализации»: навч. посібник // Автореф. дис. на соиск. ученой степени канд. экон. Наук / Е.Г. Овчаров, 2005. – ст.. 24;

68. Тищенко А.Н. «Социально–экономическое значение и характерные черты фармации»: монографія / А.Н. Тищенко, А.В. Доровский // Світова економіка та міжнародні відносини. – 2013. – № 3. – Ст. 13 – 20;

69. Лин А.А. «Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности»: навч. посібник / А.А. Лин, С.В. Соколова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=41182>.

70. Мідюк О.Н. «Теорія управління»: електронне гіперссилочное навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.М. Мідюк, Л.В. Горьканова, О.С. Янгічер. - М., 2008. - Режим доступу: http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html.

71. Мех О.А. «Наукоємність фармацевтичної продукції як конкурентна перевага виробника»: електронне гіперссилочное навч. посіб. / О.А. Мех [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48997/06-Mekh.pdf>