

**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: «Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Виконала: студентка 2 року навчання,

Групи 8.06.07.16.03,

спеціальності 051 «Економіка»,

спеціалізації «Міжнародна економіка»

Щербина О. Є.

Керівник: к. е. н., доцент Полякова Я.О

Рецензент: к.е.н., доцент Тищенко О.О

Харків – 2018 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства	9
1.2 Типологія видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства	23
1.3 Особливості розвитку інжинірингових послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності	30
2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ГИПРОКОКС»	41
2.1 Економічний аналіз діяльності ДП «ГИПРОКОКС»	41
2.2 Фінансовий аналіз діяльності ДП «ГИПРОКОКС»	50
2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства	64
3. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ГИПРОКОКС»	71
3.1 Розробка методики розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС»	71
3.2 Обґрунтування розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС»	78
3.3 Методика якості проектних рішень ДП «ГИПРОКОКС» на зовнішньому ринку	95
ВИСНОВКИ	105
RESUME	110
СПИСОК ВИКОРИСТОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	114
ДОДАТКИ	123

ВСТУП

Значимість розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності підприємства на сучасному етапі вдосконалює та розширює зовнішньоекономічні зв'язки. Так, в умовах інтернаціоналізації та глобалізації підприємства проводять політику взаємного товарообміну, виробляє та розробляє якісну продукцію та послуги, відповідно до зарубіжних аналогів, що сприяє покращенню фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Актуальність вивчення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства дає можливість підприємству сформувати високі конкурентні переваги та якість продукції, створити технічну новизну на протязі довгого часу, визначити трансформацію структури, управління, видів та форм підприємства, що спонукає збереження старих та створення нових зовнішньоекономічних зв'язків на напрямів зовнішньоекономічної діяльності.

На сьогоднішній день, інжиніринг у складі зовнішньоекономічної діяльності виступає важливою ланкою підвищення конкурентних переваг та фінансових результатів для підприємства.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які займались питанням зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно зазначити, зокрема Л.С Сорокін [53, с. 10] визначає її як діяльність підприємств з обраною зовнішньоекономічною стратегією, які самостійно підбирають іноземного партнера, асортимент товару для експорту та імпорту, формують ціну на основі попиту та пропозиції, відповідний обсяг та термін поставки. Н. В. Проскурніна [45, с. 9] зазначає зовнішньоекономічну діяльність підприємства як процес, який веде підприємство на зовнішньому ринку шляхом реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, тобто торгівлі, співпраці, надання послуг для досягнення ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Однак, недосконало вирішеним є питання сутності розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок інжинірингу.

Саме тому тема дипломної роботи присвячена розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Об'єктом виступає процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС».

Предметом є теоретичні аспекти та розробка методичного інструментарію щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оцінювання стандарту якості інжинірингового проекту.

Отже, мета дослідження є оцінка якості рішень в інжиніринговій сфері на зовнішньому ринку.

Для досягнення зазначеної мети поставлені наступні завдання:

провести систематизацію та аналіз існуючих підходів до визначення понять зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

оцінити сутність та структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

проаналізувати стан фінансово – господарської діяльності підприємства, виявити недоліки та вади, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність підприємства;

розробити власну методику розвитку зовнішньоекономічної діяльності для підприємства;

розробити практичні рекомендації щодо впровадження інжинірингового проекту для підприємства, виявити переваги та недоліки даного проекту.

В ході написання магістерської роботи застосовується такі методи дослідження:

для визначення понять «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» - аналіз, індукція, дедукція, морфологічний аналіз;

для визначення взаємовпливу зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток підприємства – метод дедукції;

для вивчення світового досвіду та вітчизняної практики інжинірингових послуг - порівняльний аналіз, синтез;

для проведення загальної оцінки стану підприємства – вертикальний аналіз, горизонтальний аналіз, метод фінансових коефіцієнтів;

для оцінки тренду розвитку світового ринку в металургійному коксі-статистичний аналіз;

для вибору найбільш перспективного ринку інжинірингових послуг-математичний та аналітичний метод;

для огляду інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку-порівняльний аналіз та метод бальних оцінок;

для визначення конкурентних переваг для інжинірингових підприємств-інтегральний та математичний метод;

для оцінки факторів генеральним підрядником порівняльних переваг організацій будівельного проекту за допомогою інтегрального показника-аналітичний метод;

для визначення оцінки узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації – математичний метод;

до метода оцінки якості рішень проекту був застосований інтегральний показник «прийнятий стандарт якості».

Інформаційною базою дослідження виступали Закони України, навчальна та методична література, публікації в періодичних виданнях, науково-методичні розробки вітчизняних та зарубіжних авторів, джерела мережі Інтернет, Звіт про фінансові результати ДП «ГИПРОКОКС», Баланс та Звіт про експорт (імпорт) послуг ДП «ГИПРОКОКС» за 2014 – 2016 рр.

Практична база дослідження – ДП «ГИПРОКОКС».

Дипломну роботу викладено на 123 сторінках. Вона складається зі вступу, трьох розділів, висновків, резюме, списку використаних джерел з 90 найменувань. Матеріал дипломної роботи проілюстровано 23 таблицями та 23 рисунками.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРИТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

В умовах глобалізації і економічної інтеграції значимість розвитку зовнішньоекономічної діяльності відіграє важливу роль для економіки будь-якої країни, зокрема для України.

На рівні окремого підприємства зовнішньоекономічна діяльність стала мірилом якості та доцільності продукції, що виробляється або розробляється, тобто розвиток експортної операції та їх ефективності свідчить про результативність діяльності підприємства, а імпорتنі-дозволить вдосконалити власне виробництво відповідно до зарубіжних аналогів.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічних відносин є значною та невід'ємною сферою його діяльності. За умов ефективного використання всього комплексу сучасних форм та інструментарію міжнародного бізнесу вона позитивно впливає на досягнення високого рівня фінансових результатів підприємства та досягнення конкурентних переваг.

Загалом, зовнішньоекономічна діяльність та зовнішньоекономічні зв'язки є для підприємства основною та шляхом його залучення до єдиної загальносвітової системи відтворюваних процесів із певним типом взаємозв'язків та взаємозалежностей [55, с. 5].

Так, зовнішньоекономічні зв'язки - це форма міжнародного співробітництва, що здійснюється між країнами на урядовому рівні у торговельно-економічному, валютно-фінансовому та виробничо-технічному напрямках. Сферою зовнішньоекономічних зв'язків є обмін товарами та послугами (зовнішня торгівля), виробниче співробітництво(міжнародна

спеціалізація та кооперування виробництва), науково-технічне співробітництво, валютно-фінансові та інші форми співробітництва [53, с. 18].

Виходячи з цього, можна стверджувати, що для підприємства розвиток зовнішньоекономічної діяльності і зовнішньоекономічних зв'язків є важливою ланкою підвищення економічного зростання господарської діяльності і формування конкурентного середовища через зовнішньоекономічні зв'язки.

Поняття зовнішньоекономічна діяльність з'явилося у вживанні до часів Радянського Союзу у 1987 р, це було обумовлено рядом економічних реформ, а саме підприємства мали можливість освоювати нові зовнішні ринки, стимулюючи розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

В науковій літературі існує ряд визначень щодо сутності зовнішньоекономічної діяльності. Тому доцільно буде розглянути основні трактування теоретиків та вчених-фінансистів, які приведені у таблиці 1.1. Найбільш відоме визначення, яке наведено у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [1, с.12] сутності зовнішньоекономічної діяльності є діяльність суб'єктів господарської діяльності України(частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами.

Таблиця 1.1

Розкриття сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність»
вітчизняними та зарубіжними вченими

Автори	Визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність»
1	2
Михалін О. М [40, с.11]	«Зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність виробничо-господарських, організаційно-технічних, фінансово-економічних комерційних функцій, пов'язаних з проведенням зовнішньоторговельних операцій, участю в міжнародному інвестиційному співробітництві, міжнародній кооперації, валютних фінансово-кредитних операціях»

Продовження таблиці 1.1

1	2
Васильєв Г. І, Галанов С. С[8, с.4]	«Зовнішньоекономічна діяльність-це сукупність широкого комплексу господарських, виробничих, кредитних, валютно-фінансових і правових взаємостосунків»
Дегтярева О. І, Полянова Т. Н, Саркісов С. В[14,с.8-9]	«Зовнішньоекономічна діяльність-це діяльність державних органів влади та управління, так і господарських організацій»
Ростовський Ю. М, Гречкова В. Ю [46,с.23]	«Зовнішньоекономічна діяльність в цілому охоплює діяльність державних органів у цій сфері та суб'єктів господарювання»
Лакірева П. Г [36.с.11]	«Зовнішньоекономічна діяльність не є самостійною категорією, а представляю собою одну з функціональних складових зовнішньоекономічних зв'язків»
Сорокін С.Л [53]	«Зовнішньоекономічна діяльність-це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера»
Прокушев Е. Ф [44, с.6]	«Зовнішньоекономічна діяльність-це сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин, визначаючи її як процес становлення і функціонування господарських зв'язків між суб'єктами міжнародної економіки та процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків»
Економічна енциклопедія під редакцією Мельник Л. Г [39, с.44]	«Зовнішньоекономічна діяльність-це сфера економічної діяльності держави і підприємств, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом і імпортом товарів, іноземними кредитами інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів»

З наведеної таблиці 1.1 ми бачимо, що зарубіжні та вітчизняні науковці підходять з різних сторін до визначення зовнішньоекономічної діяльності, але вони схожі між собою. Так, наприклад Михалін О. М. та Васильєв Г. І. визначають сутність зовнішньоекономічної діяльності як сукупність широкого комплексу функцій, таких як виробничо-господарських, фінансово-економічних, комерційних та інших між суб'єктами господарювання за допомогою співробітництва між ними у зовнішньому пространстві. В свою чергу Л.С Сорокін дає більш тлумачне визначення і визначає її як діяльність підприємств з обраною зовнішньоекономічною стратегією, які самостійно підбирають іноземного партнера, асортимент товару для експорту та імпорту, формують ціну на основі попиту та пропозиції, відповідний обсяг та термін

поставки. З іншого боку російські дослідники Дегтярева О. І , Полянова Т. Н, Саркісов С. В розглядають визначення зовнішньоекономічної діяльності у першому випадку як діяльність державних органів влади, яка встановлює правові основи співробітництва для ефективної системи управління; у другому випадку складання та виконання контракту та інших договорів згідно з цивільним правом. Такої ж думки підтримуються Ростовський Ю.М та Гречкова В. Ю і вважають, що зовнішньоекономічна діяльність охоплює діяльність державних органів у всіх аспекти цієї сфери.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє сформулювати таке визначення зовнішньоекономічної діяльності - це частина господарської діяльності підприємства, спрямована на взаємовигідні відносини з іноземним суб'єктом господарювання(підприємством), за допомогою сформованою стратегії фірми, здійснення зовнішньоторговельних операцій, зокрема експорту та імпорту.

Виходячи з цього аналізу, суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Світова практика показує, що приблизно 85% зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації , а 15% - міністерства, відомства. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства спроможна одержати економічну вигоду завдяки міжнародному поділу праці. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання здійснюється такими нормативними документами [21, с. 16].

законом України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами і доповненнями [1, с.21];

законом України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», зі змінами і доповненнями [2, с.13];

законом України від 23.12.1998 р. № 351-ХІV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» [3, с.10].

Зробивши аналіз визначення, для розглядання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства перейдемо до визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, яке наведено у таблиці 1.2

Таблиця 1.2

Порівняльний аналіз визначення «зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Джерело	Визначення поняття	Коментар
Шкурупій О. В. , Гончаренко В. В. , Артеменко І. А. [70,с.9]	Зовнішньоекономічна діяльність підприємства - це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.	Визначають взаємозв'язок між суб'єктами господарювання різних країн, а саме підприємств, за допомогою зовнішньоторговельних операцій.
Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. [22,с.63]	Зовнішньоекономічна діяльність підприємств-можливість отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин.	Характеризують зовнішньоекономічну діяльність як наявність сприятливих умов для виходу підприємства на зовнішній ринок з певним товаром, його збут та надання різноманітних видів послуг.
Вернюк Н. О, Клименко Л. В, Новак І. М.[9,с.5]	Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності, яка за ефективного використання комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу спроможна позитивно впливати на ефективність та технічний рівень виробництва, якість продукції і фінансові результати.	Розглядають зовнішньоекономічну діяльність підприємства як мірило якості продукції на зовнішньому ринку.

Отже, розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства представляє собою діяльність підприємства, котра розуміється як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язана з виробництвом продукції на міжнародний ринок і науково-технічне співробітництво, формування стратегії виходу суб'єкта господарювання з подальшим економічним розвитком

підприємства, підвищення його рентабельності і конкурентоспроможності на зовнішніх та глобальних ринках.

Розвиток зовнішньої торгівлі спричинив перехід від міжурядових зовнішньоекономічних зв'язків до зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства. За допомогою зовнішньоекономічних операцій суб'єкти господарювання укладають угоди економічного характеру. Політика держави визначає стратегію зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства відображаються через зовнішньоекономічні зв'язки і зовнішньоекономічні операції в таблиці 1.3

Таблиця 1.3

Структура зовнішньоекономічного комплексу підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність	Зовнішньоекономічні операції	Зовнішньоекономічні зв'язки
Види ЗЕД: Зовнішньоторговельна діяльність, виробнича кооперація, інвестиційне співробітництво, валютні та фінансово-кредитні операції	Напрями здійснення: Міжнародна торгівля (експортно-імпорти операції, включаючи реекспорт і реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції суперницького характеру); міжнародний трансфер технологій(укладення ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг тощо); Міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон)	Форми: Зовнішня торгівля, спільні підприємства, іноземні підприємства на території України, залучення іноземної робочої сили, виробниче кооперування, науково-технічне співробітництво, торгівля ліцензіями та технологіями, торгівля будівельними послугами.

Структурною одиницею зовнішньоекономічної діяльності виступають зовнішньоекономічні операції, що є комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру [70, с. 84]. Практика введення зовнішньоекономічної діяльності виконується через зовнішньоекономічні зв'язки.

Науковець Дідківський М. І. зазначає, що зовнішньоекономічні зв'язки-це більш узагальнене поняття, яке включає в себе зовнішньоекономічну діяльність підприємств і реалізується, перш за все, шляхом міждержавних відносин у сфері виробничого, торговельного, науково-технічного та валютно-фінансового співробітництва [17, с. 19].

Під зовнішньоекономічними зв'язками розуміють систему міждержавних зовнішньоекономічних відносин її діяльність пов'язана з переміщенням матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів між державами, а зовнішньоекономічна діяльність зводиться до функціонування суб'єктів господарювання. Зовнішньоекономічні зв'язки слід розглядати як комплексну форму співробітництва різних держав та суб'єктів її діяльності в галузях.

Тож зовнішньоекономічна діяльність виступає формою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, які, в свою чергу, є характеристикою зовнішньоекономічних відносин. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні підприємства.

Сфера зовнішньоекономічних зв'язків знаходиться на макроекономічному рівні, тим самим світовий попит трансформується у внутрішній стимулюючи розвиток внутрішнього виробництва і впливає на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання.

Таким чином, стає зрозумілим, що більшість країн світу маючи обмежуючу ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів.

Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу.

Необхідність існування зовнішньоекономічних зв'язків обумовлюється тим, що різні країни мають різні виробничі умови. Виходячи з цього країни спеціалізуються на виробництві такої продукції, яка значною мірою дешевша зарубіжних аналогів, що в кінцевому підсумку приносить кожній країні-

учасниці зовнішньоекономічних зв'язків, задовольняє потреби споживачів у продукції кращої якості.

Зовнішньоекономічні зв'язки що реалізуються через виконання зовнішньоекономічної діяльності, впливають на розвиток національної економіки через :

одержання валютної виручки від експорту;

підвищення технічного рівня виробництва за рахунок імпорту сучасної техніки та технології;

довгострокове виробниче співробітництво між іноземними партнерами по спільній діяльності в виробництві конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на світові ринки;

підвищення рівня якості життя.

Як свідчить світовий досвід, удосконалення структури суспільного виробництва тільки за рахунок власних сил неможливо. Прогресивні зміни в організації виробництва виконуються в світі за рахунок використання переваг міжнародного поділу праці [65, с. 74].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, розглядається як невід'ємна сфера господарської діяльності, здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції. Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності відображається через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання. Зовнішньоекономічні зв'язки - це комплексна система міжнародного співробітництва держав і їх суб'єктів, яке реалізується в таких формах, як зовнішня торгівля, спільне підприємництво на території України, спільне підприємництво за кордоном, міжнародні об'єднання і організації, лізинг, співпраця на компенсаційній основі, співробітництво на умовах поділу продукції та ін [45, с. 10].

Проаналізуємо сферу діяльності зовнішньоекономічних зв'язків і зовнішньоекономічної діяльності і результати її діяльності, котрі представлені на рисунку 1.1



Рис. 1.1. Комплекс зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

У сучасних умовах суттєво змінюється роль та місце підприємства в зовнішньоекономічній діяльності країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства так і зовнішнього середовища.

Внутрішня сфера діяльного українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни. Вже створена визначена ринкова інфраструктура, сформовані основи нормативно-правового середовища та підприємницького клімату. Однак багато елементів ринку поки ще не можуть бути впроваджені через обставини техніко-економічного, валютно-фінансового, соціально-політичного характеру [30, с.49].

Розглядаючи ж зовнішньоекономічну діяльність з точки зору її впливу на розвиток підприємства, визначаємо, що очевидним стає її еволюційний характер, відповідно до якого активізація цієї діяльності, звичайно за умов її ефективності, спонукатиме підприємство до здійснення певних керованих трансформацій. Мова йде як про трансформацію структури підприємства, так і про трансформацію його системи управління, видів та форм господарсько-економічної діяльності в цілому відповідно до умов та напрямків його зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності [55, с.11] (рис. 1.2).

Отже, основними напрямками вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також планування довгострокових цілей та удосконалення структури підприємства, оцінка можливостей підприємства на обраному ринку та розробка міжнародного маркетингового дослідження.

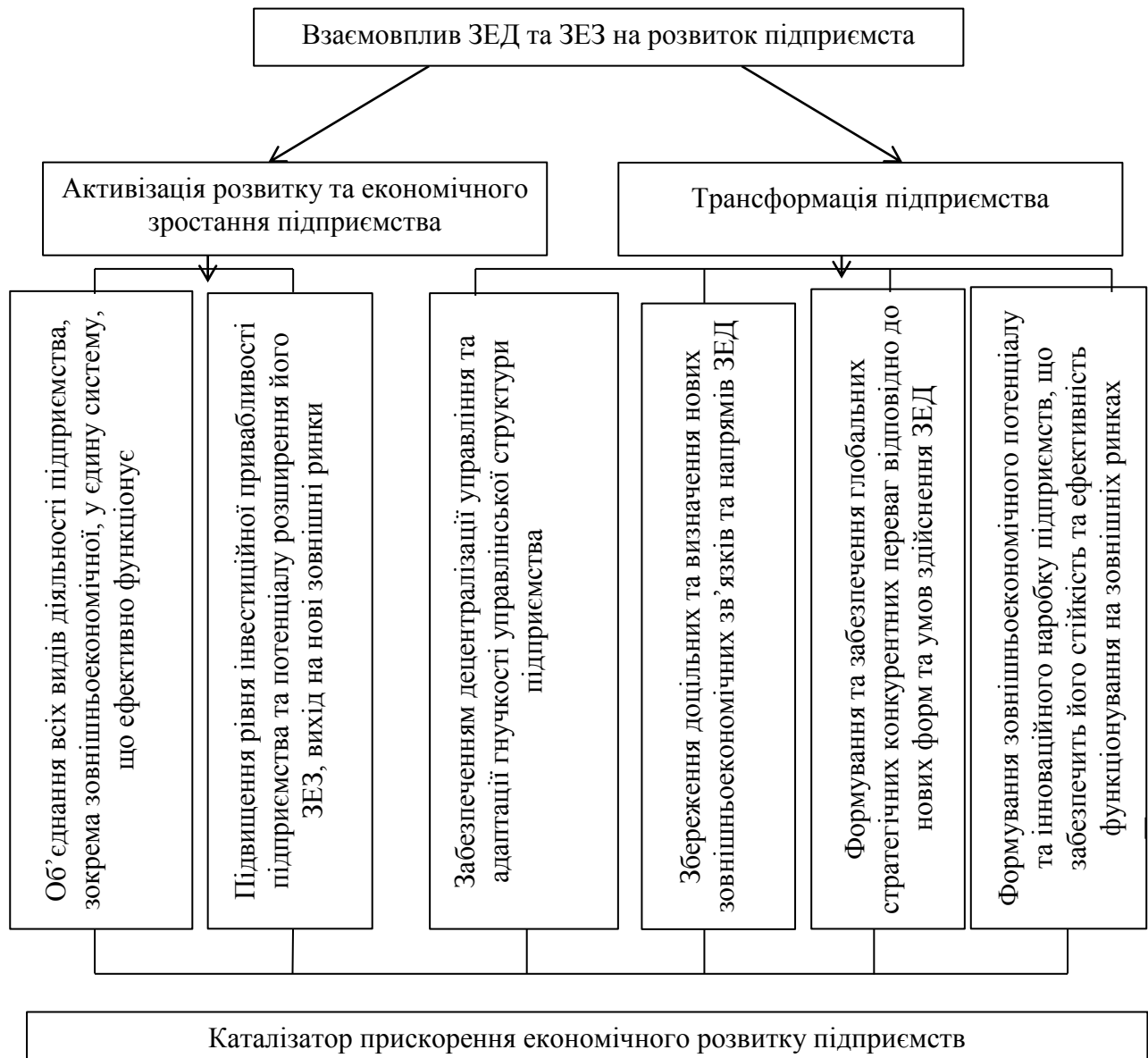


Рис.1.2. Взаємовплив зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток підприємства [55, с.32].

Зокрема мова йде про формування ефективної системи та структури управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства та збереження старих і створення нових зовнішньоекономічних зв'язків та напрямів зовнішньоекономічної діяльності; формування стратегії виходу підприємства і забезпечення конкурентних переваг; формування експортного потенціалу підприємства з інноваційним підходом, що призведе до ефективної діяльності на зовнішньому ринку.

Як будь-яка діяльність, зовнішньоекономічна діяльність підприємства має свої мотиви розвитку, які приведені у рисунку 1.3

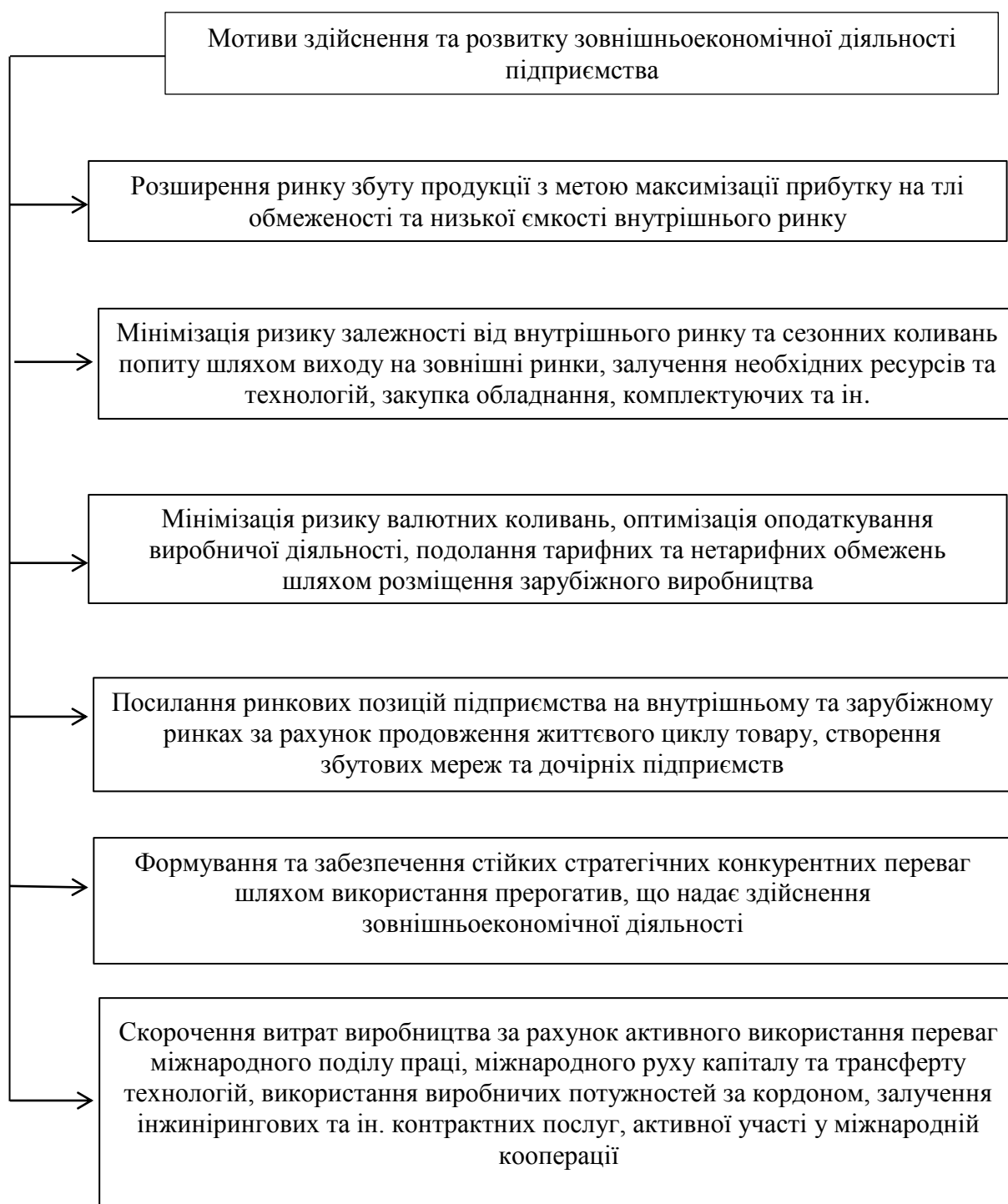


Рис. 1.3. Основні мотиви здійснення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

На рівні підприємств розвиток зовнішньоекономічної діяльності означає нові можливості використання переваг міжнародної виробничої кооперації і збільшення ступеня економічної волі у виборі найбільш ефективних шляхів для рішення важливих виробничих задач:

воля економічного маневру виробничими ресурсами з опорою на найширші можливості світового ринку: заміна більш дорогих вітчизняних компонентів виробництва на більш дешеві імпортні, використання закордонних ліцензій і ноу-хау для зниження витрат виробництва, залучення більш дешевої робочої сили з-за кордону, перенос частини виробничого процесу в більш сприятливі закордонні умови і т.п.

воля вибору напрямків і форм реалізації зробленої продукції з максимальною прибутковістю. Конкуренція, що загострюється, на національному ринку в міру його насичення однотипною продукцією штовхає підприємства до пошуків більш сприятливих закордонних ринків збуту.

воля у виборі виробничого партнера по кооперації, найбільшою мірою підприємства, що відповідає економічним інтересам. Проблема вибору партнера для ефективного поділу виробничих функцій на основі кооперації вимагає ретельного вивчення учасників ринку даної продукції як усередині країни, так і за кордоном. При цьому приймається в увагу безліч економічних, організаційних, а іноді і політичних факторів, що визначають вибір такого партнера (технологічна сумісність, надійність, збіг економічних інтересів, сприятливий торгово-політичний режим, географічне розташування, взаємно вигідність коопераційних поставок, перспективи подальшого розширення і поглиблення виробничого співробітництва і т.д.). Розширення географії пошуку такого партнера для виробничої кооперації за рамками національних границь дозволяє здійснити такий вибір найбільш ефективно.

воля у виборі шляхів і можливостей підвищення технічного рівня виробництва і конкурентоздатності виробленої продукції, зміцнення експортного потенціалу як закономірного результату участі в міжнародній виробничій кооперації.

включаючи в міжнародну виробничу кооперацію, підприємство стає учасником міжнародного відтворювального процесу як єдиного цілого, окремі частини якого тісно взаємозалежні, що створює визначену основу для економічної стабільності окремих ланок відтворювального ланцюга. [46, с. 56]

Таким чином, для досягнення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідно сформулювати стратегічний план розвитку, за для забезпечення конкурентних переваг на зовнішньому ринку. Головним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є підприємство, котре в умовах інтернаціоналізації і глобалізації підвищує свою діяльність об'єднуючи її в єдиний виробничий комплекс. До основних мотивів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід віднести: збільшення збуту продукції за рахунок масштабів виробництва на зовнішньому ринку, за для покращення своєї фінансової діяльності, залучення іноземних інвестицій призвело до удосконалення обладнання, підприємство прагне зайняти конкурентну позицію серед аналогів на світовому ринку, можливість придбати інноваційну техніку, сировину, залучення інжинірингових послуг для потреб виробництва.

Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства є один із головних факторів підвищення конкурентних переваг підприємства і забезпечує ефективну діяльність підприємства, що пролягає у покращенні експортного потенціалу країни. Для створення конкурентоспроможної продукції необхідно відповідати міжнародним стандартам і сформулювати таку стратегію, яка буде враховувати не тільки внутрішні можливості фірми, а також зовнішню середу підприємства.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність підприємства представляє собою діяльність підприємства, котра розуміється як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язана з виробництвом продукції на міжнародний ринок і научно-технічне співробітництво, формування стратегії виходу суб'єкта господарювання з подальшим економічним розвитком підприємства, підвищення його рентабельності і конкурентоспроможності на зовнішніх та

глобальних ринках. До форм зовнішньоекономічних зв'язків відносять не тільки торгівлю, а також туризм, інжиніринг, лізинг, консалтинг, інформаційний обмін тощо. Тому, доцільно буде розглянути інжинірингову діяльність як особливий вид підприємства.

1.2 Типологія видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства

В сфері міжнародного бізнесу зовнішньоекономічну діяльність виділяють як один із аспектів зовнішньоекономічних зв'язків, як сферу самостійної виробничо-комерційної діяльності підприємств. Після проголошення незалежності України підприємства в змозі самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, обирати іноземного партнера по бізнесу, здійснювати імпорتنі та експортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність багатозначна. Тому в науковій літературі поняття видів та форм визначають по-різному. Доцільніше буде розглянути види зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що здійснюють суб'єкти цієї діяльності, які приведені у Законі України « Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 4), а саме:

експорт та імпорт товарів, капіталів й робочої сили;

надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, облікових, управлінських, аудиторських, юридичних, туристичних та інших, що прямо і виключено не заборонені законами України.

надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарювання діяльності суб'єктам ЗЕД України;

наукова, наукова-технічна, наукова-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктам господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законом України;

кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України;

спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України так і за її межами;

підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності, аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД України;

організація та здійснення діяльності в галуззі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, семінарів та інших та інших подібних заходів, що здійснюється на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД;

організація та здійснення оптової та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

товарообмінні(бартерні) операції та інша діяльність побудована на формах зустрічної торгівлі;

орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

операції по придбанню, продажу, обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах на міжбанківському валютному ринку;

роботи на конкретній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [65, с. 7].

Зовнішньоторговельна діяльність-це діяльність в області міжнародного обміну товарами, послугами, результатами інтелектуальної власності. Валютно-фінансові операції як вид зовнішньоекономічної діяльності підприємства розглядається з одного боку, як зовнішньоекономічна угода у вигляді фінансових зобов'язань пов'язаних із забезпеченням платежу ; з іншого боку-в якості самостійних операцій , що здійснюються з метою уникнення курсових втрат. Міжнародна виробнича кооперація - співпраця в конкурентно пов'язаних між собою процесах технологічного поділу праці. Міжнародне інвестиційне співробітництво-взаємодія з іноземними партнерами на основі об'єднання зусиль фінансового та матеріально-технічного характеру. Мета співпраці - розширення випуску експортованої продукції, підвищення її конкурентоспроможності [6, с. 4].

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств ототожнюється передусім зі здійснення експортно-імпортних операцій, які можуть мати різні прояви і тенденції. У цьому зв'язку слід чітко розрізняти поняття виду та форми зовнішньоекономічних зв'язків, які здійснює підприємство.

Вид зовнішньоекономічних зв'язків- це сукупність зв'язків, об'єднаних однією ознакою, напрямком товарного потоку і структурною ознакою. Так, наприклад, За цією ознакою зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на: зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі, інвестиційні [21, с.15].

Кожний із видів виконуються в таких формах. Так формами зовнішньої торгівлі є:експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів та послуг. Зовнішня торгівля використовує всі форми зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, одна із форм міжнародного науково-технічного співробітництва- спільне дослідження, результат якого патентується, потім патент продається і представляє собою експорт послуги. Інвестиційне співробітництво реалізується в формах кредитних угод, міжнародного фінансового лізингу, підприємств з іноземними інвестиціями. Формами виробничої кооперації є: спільне підприємство на основі спеціалізації, надання ліцензій з оплатою продукції, яка випускається по цих ліцензіях. Науково-технічне співробітництво проявляється

в формах технологічного обміну, тобто взаємопроникнення науково-технічних знань і виробничого досвіду як результату спільних досліджень, які виконуються різними країнами [65, с.11]. Узагальнимо класифікацію видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства на рисунку 1.4



Рис. 1.4. Види зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Форма зв'язку-це засіб існування певного виду зв'язку, зовнішній прояв (оформлення) сутності будь-якого конкретного зв'язку. До форм зовнішньоекономічних зв'язків відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо [21, с.18].

Розглянемо на рисунку 1.5 класифікацію зовнішньоторговельних зв'язків за структурною ознакою в зовнішньоекономічній діяльності, які поділяються на різні напрямки: товари, надання послуг та обмін продуктами інтелектуальної власності.

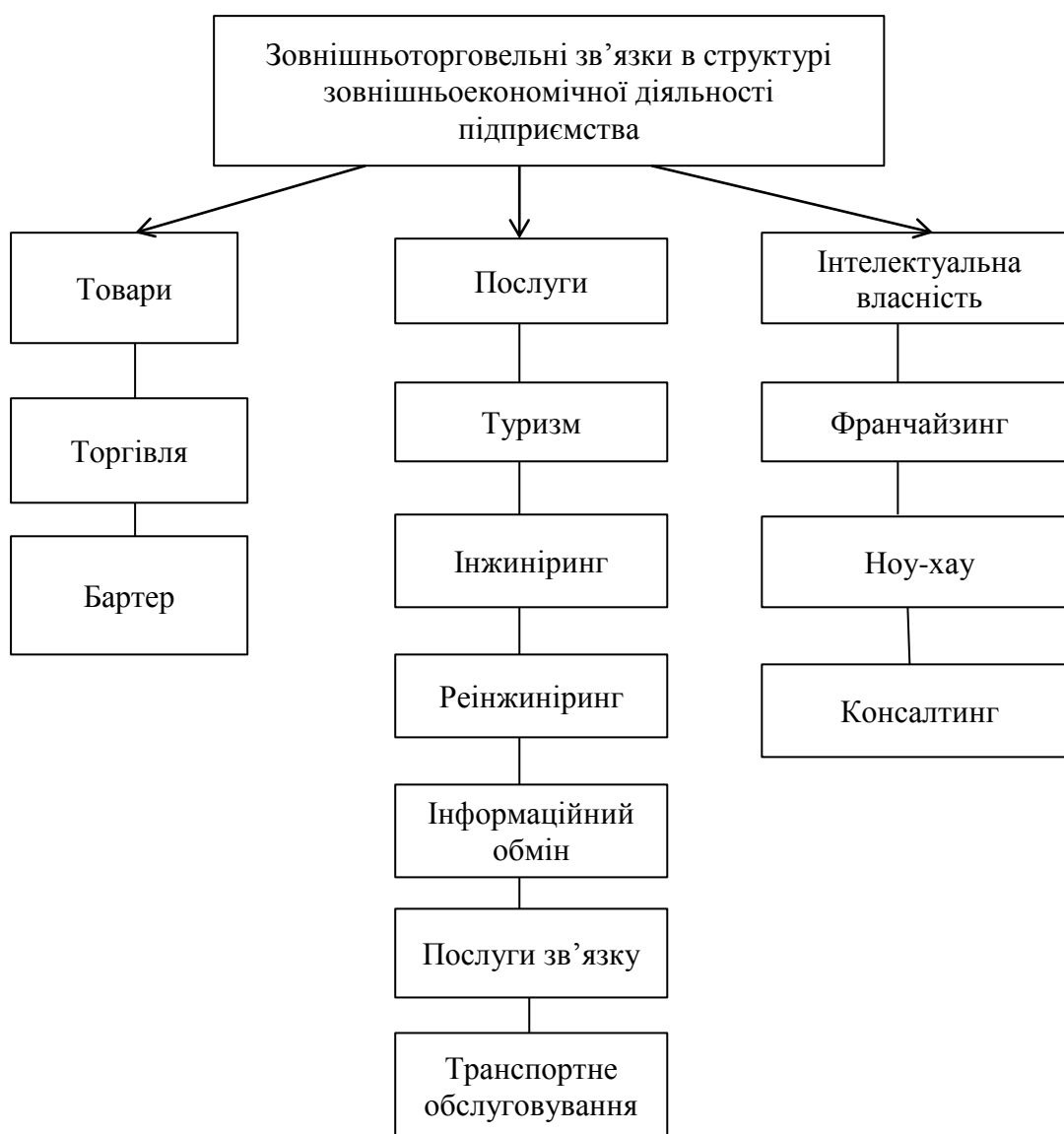


Рис. 1. 5. Класифікація зовнішньоторговельних зв'язків за структурною ознакою в зовнішньоекономічній діяльності

Згідно з класифікацією розглянемо інжиніринг як одну із форм зовнішньоекономічної операції.

Для українських підприємств інжиніринг є актуальним питанням, оскільки вітчизняні підприємства вимагають впровадження нових інформаційних технологій для реконструкції управління і проведення виробничої діяльності [73,с.65].

Інжиніринг- це вид зовнішньоекономічної діяльності з проектування та створення об'єктів промисловості, інфраструктури, а також надання інженерно-консультаційних послуг на комерційній основі.

Особливості інжинірингових угод, що відрізняють їх від контрактів на поставку товарів і традиційних ліцензійних угод, створюють певні труднощі для підприємців , укладають такі угоди. Так, наприклад буває складно:

визначити доцільність укладення угоди;

визначити вартість послуг або їх частку в загальній сумі контракту;

вирішити питання про розподіл надходжень між промисловими, науково-дослідними і проектно-конструкторськими організаціями [10, с.13].

Надання на підставі договору на інжиніринг повного комплексу послуг і поставок необхідних для будівництва нового об'єкта, називають комплексним інжинірингом. Воно включає три окремих види інженерно-технічних послуг, кожний з яких може бути самостійним предметом угоди:

консультаційний інжиніринг, пов'язаний головним чином з інтелектуальними послугами при проектуванні об'єктів, розробці планів будівництва і контролю за проведенням робіт;

технологічний інжиніринг, що означає надання замовнику технології, необхідної для будівництва промислового об'єкта і його експлуатації, розробку проектів з енерго-і водопостачання, транспорту тощо;

будівельний і/чи загальний інжиніринг, що передбачає постачання устаткування, техніки і (чи) монтаж установок, включаючи в разі потреби інженерні роботи. Інженерно-консультаційні послуги надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для

будівництва, економічних розрахунків, схем, рекомендацій тощо. Відповідно до визначення ЄЕС ООН до перелічених входять такі послуги:

проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань і досліджень, пов'язаних із загальним проектуванням;

планування і підготовку креслень і кошторисних витрат;

планування і складання програм фінансування;

підготовка попередніх ескізів, проектної документації, детальних креслень і специфікацій;

підготовка технічних умов для участі в торгах і видача рекомендацій з пропозицій, що надходять, оцінка пропозицій щодо будівництва об'єктів;

контроль за будівництвом, виготовленням устаткування, монтажем, налагодженням і пуском устаткування в експлуатацію;

видача сертифікатів про якість проведених робіт [52, с.34].

Таким чином, зазвичай до видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства відносять міжнародну торгівлю, валютні та фінансово-кредитні операції, міжнародний лізинг, міжнародне переміщення трудових ресурсів, міжнародне науково-виробниче співробітництво, використання активів з-за кордону, міжнародні інвестиції. До основних форм зовнішньоекономічної діяльності слід віднести торгівлю, спільне підприємство, надання послуг та співпраця. За допомогою торгівлі відбувається продаж та обмін товарами, купівля-продаж ліцензій, ноу-хау, інжинірингової продукції. Спільне підприємство здійснюється шляхом інвестиційних проектів у сфері промисловості, освіти, в кредитній та фінансовій сфері. Останнім часом великий вплив зазнали посередницькі, банківські, біржові послуги, туризм, страхування. У сфері міжнародного бізнесу вагомий внесок приносить науково-технічна та економічна співпраця в зовнішньоекономічних зв'язках.

Сфера послуг розвивається дуже швидко в зовнішньоекономічній діяльності підприємства, тому доцільно розглянути особливості інжинірингу як одну із форм зовнішньоекономічної операції.

1.3 Особливості розвитку інжинірингових послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності

В сучасній практиці бізнесу під інжиніринговими послугами розуміють діяльність із надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, які здійснюються як спеціалізованими підприємствами, так і промисловими. Сторонами контракту при купівлі-продажу інжинірингових послуг виступають замовник і виконавець [47, с.275]. Тож послуга типу «інжиніринг»-це комплекс робіт з проведення попередніх досліджень, підготовці техніко-економічного обґрунтування, комплексу проектних документів, а також розробці документації по організації виробництва і керування, експлуатації устаткування і реалізації готової продукції. В умовах науково-технічного прогресу розвиток інжинірингових послуг набуває масштабів. Це пов'язано з міжнародним поділом праці. У міжнародній практиці визначилися дві категорії підприємств, що виконують роботу типу інжиніринг, представлені на рисунку 1.7



Рис.1.7. Види інжинірингових підприємств у міжнародному бізнесу

До спеціалізованих підприємств відносять інженерно-консультаційні підприємства, які надають технічні послуги у формі консультацій. Вони самі не займаються ні виробництвом, ні будівництвом. Сфера діяльності спеціалізованих інжинірингових підприємств широка: цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, шахти, міське будівництво); промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси. Інженерно-будівельні підприємства надають зазвичай повний комплекс інженерно-технічних послуг, включаючи проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження та пуск обладнання в експлуатацію. Ці підприємства досить часто беруть на себе функції генерального підрядника об'єкта, залучаючи в якості субпостачальників як машинобудівні, так і будівельні підприємства. Незалежні спеціалізовані підприємства не мають родинних відносин з промисловими підприємствами та в господарському відношенні самостійні. Однак на практиці більшість із них тісно пов'язані з однією або декількома великими промисловими підприємствами, їх філіями чи агентами і діють в їх інтересах. Спеціалізовані родинні інжинірингові підприємства - це філії або дочірні підприємства великих генеральних підрядників, що займаються інжиніринговою діяльністю як основною.

Промислові підприємства відносяться до другої категорії підприємств, які виконують роботи типу інжинірингу. Підприємства - проектувальники, прагнучі зберегти секрети виробництва, виконують технологічне проектування з метою розширення або створення нового виробництва на основі власних патентів і ноу-хау, а підрядники залучаються для виконання інших інженерно-консультаційних робіт, здійснюючи контроль за цими роботами [66, с.22].

Ринок інжинірингових послуг починаючи з 60 років почав свій розвиток і у 70 роках виріс попит на реалізацію проектів «під ключ» та «продукція у руках», але зі зміною кон'юнктури світового ринку у 70 роках спостерігається скорочення попиту на дані проекти. Більш детально розглянемо етапи розвитку інжинірингових послуг на рисунку 1.9

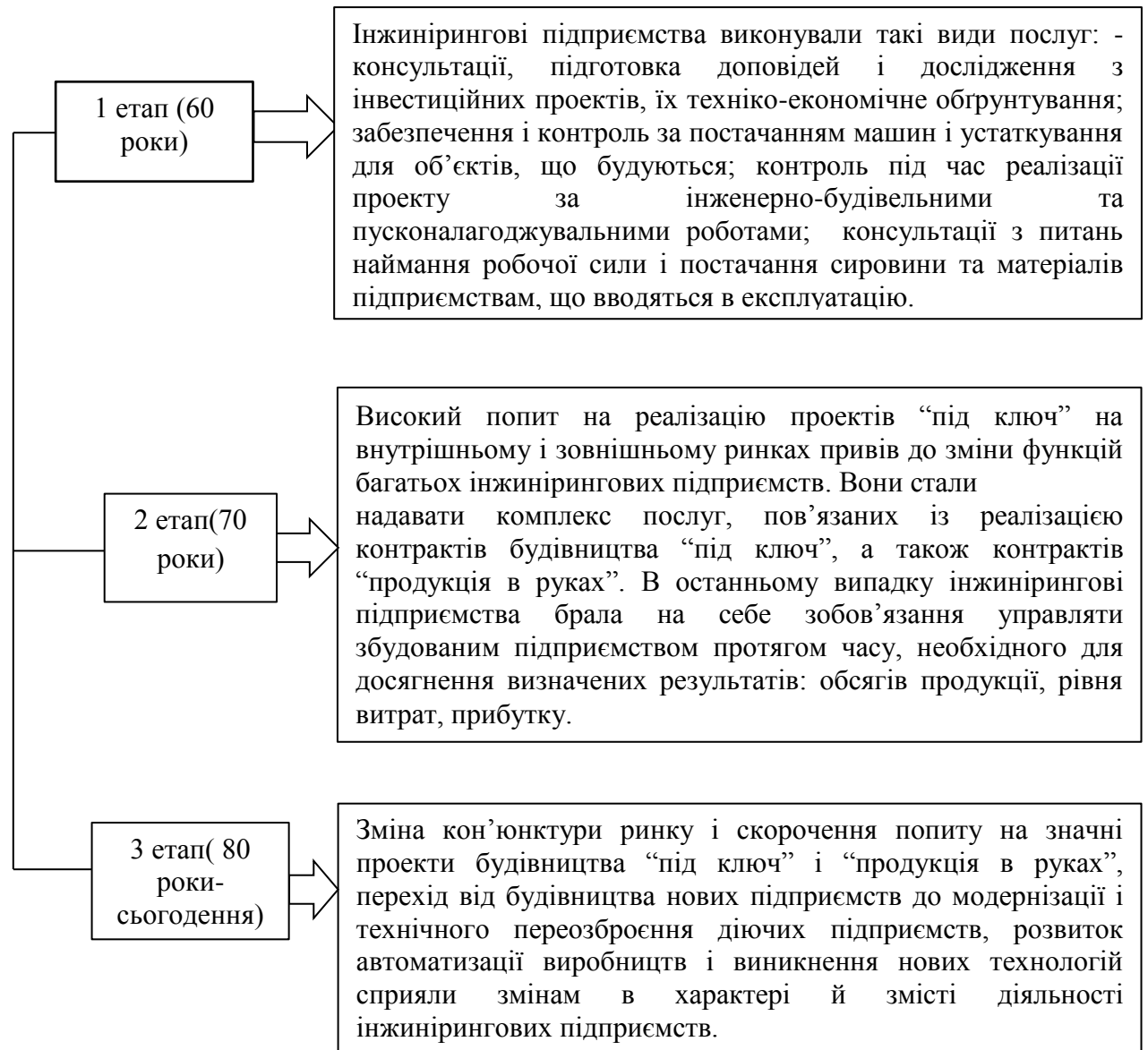


Рис. 1.9. Етапи розвитку інжинірингових послуг у сфері міжнародного бізнесу

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

підготовка виробництва:

передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);

проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд);

після проектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально здавальні роботи і т. ін.);

забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);

забезпечення реалізації продукції;

обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів [30,с.230].

Більшість інжинірингових послуг трансформується з внутрішнього ринку до країн, що розвиваються. Вони отримують технічну допомогу уклавши контракт з висококваліфікованими іноземними інжиніринговими підприємствами. Критерії вибору інжинірингового підрядника мають тенденцію до зміни:

Таблиця 1.3

Еволюція вимог до виконавця інжинірингових підрядних робіт [58]

Критерії вибору інжинірингового підрядника	
Традиційні(середина ХХ ст.)	Сучасні
Якість виконання проекту	Ділова культура та репутація
Ціна	Якість проведених робіт
Умови оплати	Участь у фінансуванні
Надійність виконавця	Забезпечення безпеки
	Охорона навколишнього середовища

Завданням інжинірингу є одержання замовниками найкращого результату від вкладення капіталу за рахунок: багатоваріантності технічних і економічних розробок, їхньої фінансової оцінки вибору оптимального варіанта для замовника; розробки проектів з урахуванням можливості застосування будівельних і виробничих технологій, устаткування, конструкцій і матеріалів з різних альтернативних джерел, що якнайкраще відповідають конкретним умовам і особливим вимогам замовників; використання сучасних

методів організації і керування всіма стадіями виконання проектів [65, с.11].

На розвиток ринку інжинірингових послуг впливає три фактори : об'єм державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширити будівництво і ввід нових об'єктів, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги; науково-технічний прогрес, результати якого неоднакові в різних країнах, що призводить до необхідності експорту одними країнами консультаційних послуг, проектів з інших країн; наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг [26, с.31].

Інжиніринг як особливий вид підприємства має характеристики, які представлені на рисунку 1.8

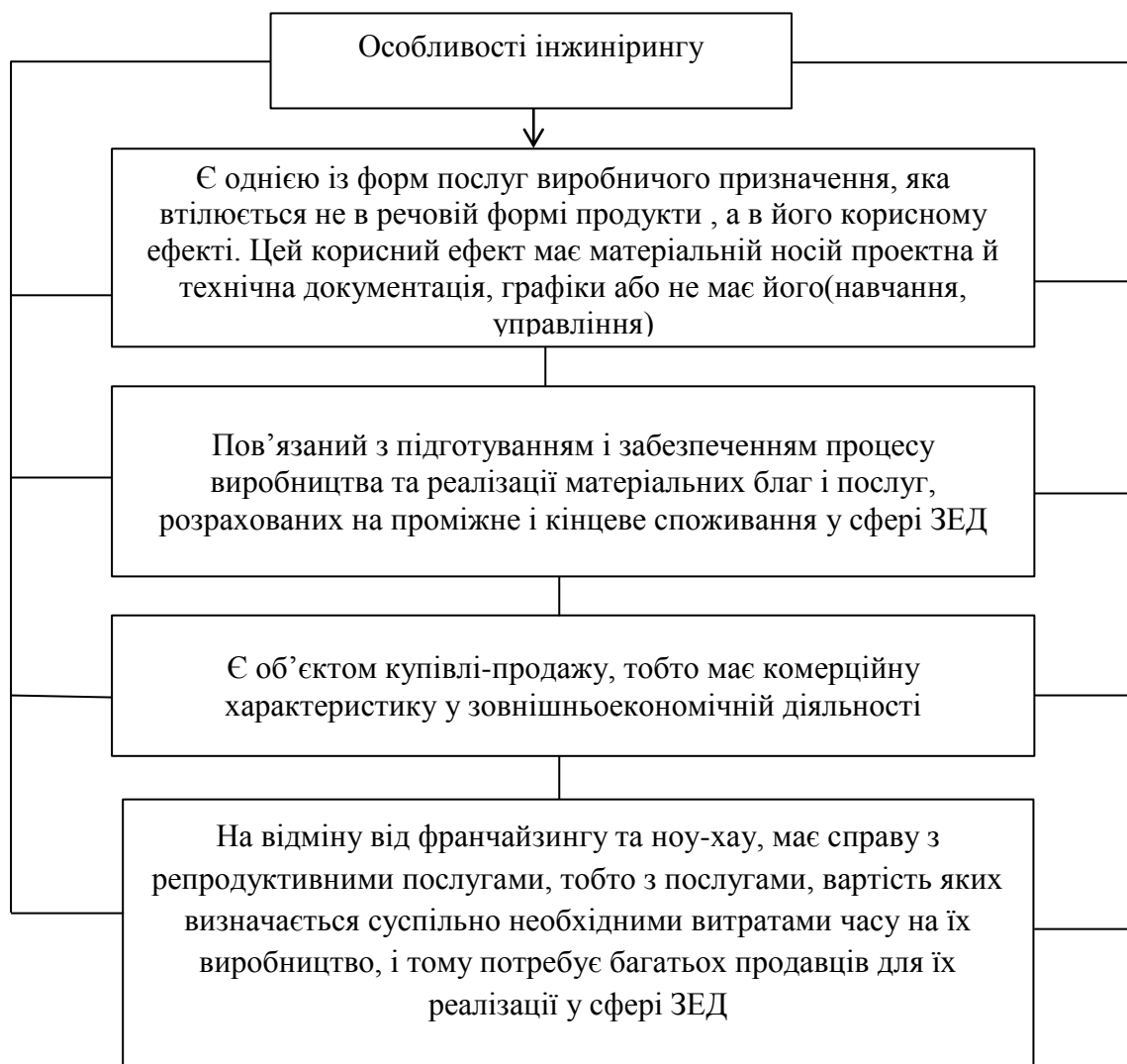


Рис. 1.8. Специфічні особливості інжинірингових послуг у сфері ЗЕД

За останні 10-15 років у світі набув розвитку повний інжиніринг у зовнішньоекономічній діяльності. У нього включається нові напрями і сфери діяльності підприємств. Наприклад, спорудження об'єктів «під ключ» супроводжується наданням проектно-дослідницьких послуг, створення нових товарів, технологій, продаж ліцензій з виконанням науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, технічних робіт.

Інжинірингові послуги, що одержали найбільше поширення, характеризуються такими особливостями:

Інжиніринговий цикл «товар у руках». Після того як об'єкт будівництва здано «під ключ», замовник залучає інжинірингову фірму для підготування інженерного та технічного персоналу, організації процесу виробництва, включаючи матеріально-технічне забезпечення і випуск готової продукції.

Інжиніринговий цикл «ринок у руках». Умова означає, що інжинірингова фірма досліджує ринок, організовує рекламу, формує систему збуту і реалізує першу партію товару [21,с.20].

У своєму розвитку фірми, що спеціалізуються на інженерно-консультаційних послугах, зазнали за останні 25-30 років серйозні структурні й функціональні зміни, диверсифікували свою діяльність під впливом кон'юнктури будівельного ринку.

За останній час інжинірингова діяльність стала ризиковою сферою діяльності, тому необхідно підвищувати кваліфікацію робітників і створення новаторського підходу є важливою стратегією фірми [66, с.8].

Тому, інжинірингова діяльність стала динамічною і з кожним роком розширяється. Вона має такі переваги:

- термін виконання робіт зменшується;
- можливість залучити кваліфікованих фахівців на довгостроковій основі;
- підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжному ринку за допомогою ефективного використання інжинірингу.

Здебільшого реалізація інжинірингових проектів зосереджена в розвинутих країнах Європи, Північної Америки та Азії. За інформацією Конференції ООН із торгівлі та розвитку [90, с.3], у 2015 р. у світі понад 90 % інжинірингових проектів надавались підприємствами із цих країн. Згідно з цим джерелом, 25 % світового ринку інжинірингу належить підприємствам США, 16 %-Канади, 10 %-Великобританії, 10 %-Нідерландів, 7 %-Німеччини, 22 %-підприємствам інших країн. Загалом інжинірингові підприємства Європи згідно зі статистичною інформацією контролюють майже 45 % світового ринку інжинірингу. Дані представлені на рисунку 1.6

Важливо зауважити, що в останні роки інжинірингові підприємства економічно розвинутих країн стикаються із загостренням конкуренції з боку місцевих підприємств та підприємств-експортерів із країн, що розвиваються – Бразилії, Мексики, Індії, Кореї, Китаю тощо [49, с. 91]

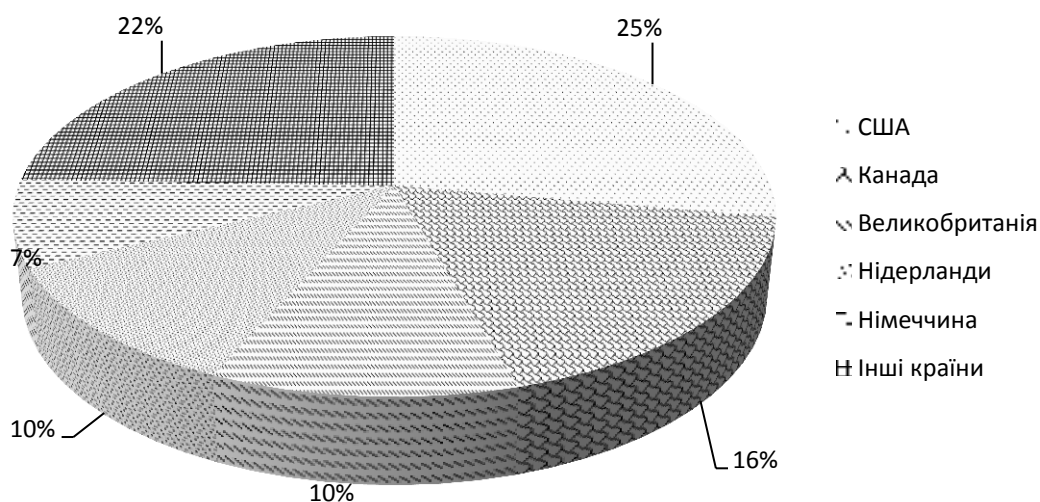


Рис.1.6. Співвідношення інжинірингових проектів у світі (2015 рік)

До ознак інжинірингу в загальних рисах можна віднести:

різні знання, які мають відносну практичну новизну і експоновані замовником у вигляді науково-технічних послуг найрізноманітнішого характеру;

допоміжний характер по відношенню до основних інновацій;

високий ступінь корисності або промислової придатності [58,с.11].

У 70-80 роках Європейська економічна комісія ООН розробила «Керівництво по складанню міжнародних договорів інжинірингу», в якому приведена класифікація інжинірингових послуг.

Ринок інжинірингових послуг, будучи складовою частиною ринку міжнародних послуг, має явно виражену тенденцію до динамізму й розширення. Про це свідчать не тільки статистичні дані останніх років, але й зростаючий попит на інжинірингові послуги, які мають наступні переваги: гнучкість організаційної структури; скорочення термінів виконання робіт і виробничих витрат; легка адаптація структури й технологій під проблему, що вирішується; широкі можливості залучення кваліфікованих фахівців на договірній основі; підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному та іноземному ринках у зв'язку з визнанням діловим світом ефективності використання інжинірингу [8, с.22].

Сьогодні український ринок інжинірингових послуг представлений або проектним інститутом, який зберігся з радянських часів, або створеними в останнє десятиліття інжиніринговими фірмами. Хоча проектні інститути переживають сьогодні деяке відродження, їх потенціал складають досвідчені фахівці передпенсійного віку та молодь після інституту. Відсутність середнього покоління є суттєвим фактором, що стримує розвиток таких організацій. Спеціалізовані інжинірингові фірми більш пристосовані для виробництва послуг зазначеного типу.

Вітчизняний ринок інжинірингових послуг розвивається, в основному, за допомогою залучення іноземного капіталу. В Україні функціонує чимало вже відомих компаній, діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана з наданням інжинірингових послуг як на території України, так і за її межами [58, с.14]. Тому, вивчення розвитку вітчизняного та іноземного досвіду надання інжинірингових послуг набуває актуальності у зовнішньоекономічній діяльності по сей день, яке ілюстроване на рисунку 1.1



Рис. 1.10. Порівняльний аналіз світового досвіду та вітчизняної практики надання інжинірингових послуг

Згідно з дослідження, інжинірингові компанії за кордоном мають міцну інформаційну базу, в межах інжинірингу організовують проектування робіт, наявність сучасного інформаційного забезпечення, формування структури управління інжиніринговими проектами. Інжинірингова компанія самостійно займається розробкою технологій і обирає субпідрядника, який проектує проект. Якщо дивитися досвід України, то завдання заводу розробити технологію за допомогою людської праці, але у більшості інженерів не має відповідного досвіду.

Вищенаведені положення говорять про те що, іноземні інжинірингові компанії мають більше досвід, ніж вітчизняні підприємства. В економічно розвинутих країнах становлення інжинірингу відбулося починаючи в середині 19 ст, в Україні процес інжинірингу зводився до послуг будівельного процесу. Проектування займає головну роль в системі інжинірингу в Україні. Матеріальним втіленням проектних робіт є проектно-технічна документація, інакше інжинірингові послуги не мають прямо вираженого матеріального втілення, наприклад навчання(підготовка) спеціалістів або управління процесом будівництва об'єкта.

До умов виникнення інжинірингу в самостійний вид міжнародної діяльності слід віднести:

науково-технічний процес, який помітно вплинув на галузі промисловості, спричинивши зростання торгівлі складним обладнанням;

значний попит на технічні послуги з країн, що розвиваються і які не мають відповідного досвіду та кваліфікаційних спеціалістів з будівництва;

поява інжинірингових компаній з широкою сферою діяльності, об'єднування їх в асоціації, що сприяло розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

Таким, чином розвиток інжинірингової діяльності почав свій розвиток з другої половини 50 років 20 століття і став самостійною галуззю комерційної діяльності з наданням консультацій інженерно-будівних робіт. Інжиніринг в Україні ще не набув таких розмахів, які приведені на прикладі промислово-

розвинутих країн. У той час ринок інжинірингових послуг в Україні розвивається переважно за рахунок залучення іноземного капіталу. Хоча спостерігається розвиток проектних послуг в Україні, але має низку проблем: дефіцит кваліфікаційних кадрів, застаріла нормативна база, вартість проектних робіт недосконала та інші. У перспективі в нашій країні необхідно поліпшити систему навчання фахівців відповідно до іноземного досвіду.

Для подальшого розвитку інженерно-консультаційної діяльності в Україні доцільно дотримуватися таких організаційно-економічних заходів:

- створення інжинірингових центрів близьких до міжнародного рівня, що зменшить залежність українських підприємств від іноземних експертів;

- проведення форумів міжнародного рівня;

- пристосування ноу-хау до національних інжинірингових компаній;

- створення системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері інжинірингу і відкриття доступу до літератури;

- підвищення якості інжинірингових послуг за допомогою залучення спеціалістів певних галузей.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ГИПРОКОКС»

2.1. Економічний аналіз діяльності ДП «ГИПРОКОКС»

Державне підприємство «Державний інститут по проектуванню підприємств коксохімічної промисловості» ДП«ГИПРОКОКС» - є одною з найбільших світових інжинірингових фірм, що надає комплексні інжинірингові послуги в галузі будівництва нових, реконструкції та модернізації діючих коксохімічних підприємств та установок. Це головна організація в галузі, що здійснює єдину технічну політику в коксохімічній промисловості України, розробляє концепцію її розвитку, виконує науково-дослідні, проектно - конструкторські роботи і бере участь у реалізації державних програм в області розвитку коксохімічної промисловості України.

За більш ніж 85-літню історію існування ГИПРОКОКСУ за його проектами і ліцензіями були побудовані коксохімічні підприємства потужністю від 200 до 7600 тис. т валового коксу на рік у країнах Європи, Азії, Африки, Південної Америки (Україні, Росії, Китаї, Індії, Пакистані, Туреччині, Ірані, Алжирі, Єгипті, Болгарії, Чехії, Польщі, Фінляндії, Італії, Бразилії й ін.).

Основні напрями діяльності:

комплексна розробка проектної документації для будівництва нових, реконструкції, розширення і технічного переоснащення діючих коксохімічних підприємств;

розробка і прогнозування основних напрямків технічного розвитку коксохімічної промисловості;

розробка концепції й Національної програми розвитку коксохімічної промисловості України;

розробка бізнес-планів для обґрунтування необхідності вкладення

інвестицій у будівництво, реконструкцію й технічне переоснащення коксохімічних підприємств;

розробка перспективних планів і техніко-економічних обґрунтувань з оптимального розміщення коксохімічного виробництва;

аналіз стану виробництва і видача рекомендацій щодо його вдосконалювання і впровадження нових сучасних технологій;

виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

авторський нагляд за будівництвом об'єктів коксохімічних підприємств;

участь у пуску, налагодженні й досягненні гарантійних показників при експлуатації об'єктів коксохімічних підприємств;

надання широкого спектра інжинірингових послуг [89, с.23].

Економічний аналіз діяльності підприємства полягає у оцінці рівня забезпечення основаними виробничими фондами, трудовими ресурсами, аналізі обсягів виробництва та реалізації продукції.

Основні фонди підприємств – це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяються на виробничі і невиробничі фонди та активні і пасивні фонди.

До основних виробничих фондів відносяться ті основні фонди, які задіяні у процесі виробництва продукції.

До основних невиробничих фондів відносять об'єкти які призначені для потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури підприємства.

Активні виробничі фонди це такі виробничі фонди, які беруть участь у процесі виробництва, наприклад машини, обладнання, інструменти. Що стосується пасивної форми, то це основні фонди які сприяють процесу виробництва, наприклад будівлі, споруди.

Згідно з таблицею 2.1 технічний стан основних фондів є досить сприятливий для забезпечення основної діяльності, а саме вартість основних фондів у 2015 році збільшився на 1615 тис. грн порівняно з 2014 роком, а у 2016 році виросли на 1677 тис. грн, це відбулось переважно за рахунок збільшення таких складових як: машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар. У структурі основних фондів найбільшу частку займають машини та обладнання, а саме у 2014 році вона склала 56,37%, у 2015-54,78%, у 2016-56,22%. Маємо можливість спостерігати у 2016 році тенденцію до збільшення, що призводить до збільшення частки проектних робіт. На частку будинків та споруд приходиться 19,40 % у 2013, 17,69 % у 2015 та невелике зменшення у 2016 році на 1,83 %. Можливо підприємство продало частку споруд, які непридатні для користування. Частка транспортних засобів склала у 2014 році-5,58 %, у 2015-7,29 % та у 2016-6,52 %. Частка інструментів та приладів за 2015 рік збільшилась невеликими темпами менше ніж на 1 % та у 2016 році зменшилась в абсолютному вираженні на 142 тис. грн.

Відбувається збільшення бібліотечних фондів у 2016 році на 31 тис грн, це було зумовлено, тим що підприємство випустило довідник коксохіміка, альбоми трубопровідної арматури, насосів, підйомно-транспортного обладнання. Збільшення обсягу нормативних і довідкових матеріалів які забезпечують якісне виконання науково - технічної документації .Також в науково-технічній бібліотеці інституту надійшло науково - технічна інформація від зарубіжних замовників.

Щодо інших необоротних матеріальних активів, до них відносять предмети терміном служби менше одного року, тимчасові споруди, пристосування і пристрої, то ці активи збільшувались у 2015 році на 33 тис. грн, та на 352 тис. грн у 2016 році.

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки та структури основних фондів підприємства

Група ОФ	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміна обсягів, тис грн.		Зміна частки,%	
	Обсяг, тис.грн	Частка, %	Обсяг, тис. Грн	Частка, %	Обсяг, тис. Грн	Частка, %	2015/ 2014	2015/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015
Усього	12912	100	14162	100	15839	100	1615	1677	-	-
Будинк и, споруд и та переда вальні пристр ої	2505	19,40	2505	17,69	2511	15,85	0	6	- 1,71	-1,83
Машин и та обладн ання	7073	54,78	7758	54,78	8904	56,22	685	1146	0	1,44
Транса портні засоби	700	5,42	1032	7,29	1032	6,52	332	0	1,87	-0,77
Бібліот ечні фонди	203	1,6	203	1,43	231	1,48	0	31	- 0,13	0,04
Інші необор отні матері альні активи	1072	8,30	1105	7,8	1457	9,2	33	352	- 0,49	1,4
Інстру менти, прилад и, інвента р (меблі)	1359	10,53	1559	11,01	1701	10,74	200	142	0,48	-0,27

Зміни, які відбуваються на підприємстві у вигляді надходження або вибуття основних засобів розраховують за допомогою показників: коефіцієнт надходження основних фондів, коефіцієнт вибуття основних фондів, коефіцієнт оновлення основних фондів. Наведемо розрахунки коефіцієнтів у таблиці 2.2

Таблиця 2.2

Аналіз руху основних фондів ДП «ГИПРОКОКС»

Найменування показника	Значення показника			Абсолютні зміни	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
	Коефіцієнти руху основних фондів підприємства				
Коефіцієнт надходження	0,09	0,095	0,13	0,005	0,035
Коефіцієнт вибуття	0,024	0,064	0,029	0,04	-0,035
Коефіцієнт оновлення	0,09	0,095	0,19	0,005	0,095

Виходячи з даних таблиці 2.2, що коефіцієнти надходження та оновлення співпадають у 2014 р, тому як на підприємстві за аналітичний період всі фонди були новими, а у 2015-2016 роках відбулося оновлення основних фондів за рахунок власних зусиль підприємства. Коефіцієнт надходження збільшувався на протязі трьох років, тому як збільшились основні фонди.

Коефіцієнт вибуття показує вибуття основних засобів, які морально застаріли, або зношені, починаючи з 2014 коефіцієнт збільшився. Для підприємства є позитивною тенденцією, що коефіцієнт надходження більший за коефіцієнт вибуття. Так, у цілому рух основних фондів у 2014-2016 рр можна оцінити позитивно, у 2016 році спостерігається зниження заміни основних фондів та оновлення основних фондів.

До детального аналізу розрахуємо показники, які характеризують забезпечення підприємства основними фондами, до них відносять: фондівдачу, фондоемність і фондорентабельність.

Виходячи з розрахунків таблиці 2.3, необхідно сказати, що фондівдача показує, скільки випущено продукції на кожну гривню, вкладену в основні виробничі фонди. У 2015 році спостерігається збільшення фондівдачі на 14 % порівняно з 2014 р, але у 2016 році відбувається незначне збільшення цього показника. Зниження фондівдачі свідчить про менш ефективне використання основних засобів, але у нашому випадку фондівдача збільшується, що говорить про ефективне використання наявних основних фондів. А саме кожна гривня балансової вартості основних засобів склала 3 грн 7 копійок у 2014

році, у 2015 році вона підвищилась і складала 3 грн 51 копійок, а у 2016 році 3 грн 52 копійки. Оберненим показником фондівдачі є фондоємність, яка повинна зменшуватися відповідно до збільшення фондівдачі. Для підприємства «ГИПРОКОКС» є позитивною зміною у 2015 році зменшення на 11,2 % порівняно з 2014 роком. Цей показник вказує на те, скільки вкладено основних фондів для отримання виручки. Та чим менший він, тим краще для підприємства.

Фондорентабельність показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних засобів. За аналітичні роки відбувається зменшення фондорентабельності тому що підприємство отримує менше прибутку на одиницю вартості основних виробничих фондів

Таблиця 2.3

Аналіз ефективності використання основних фондів за 2014-2016 рр

Показники	2014	2015	2016	Відхилення			
				Абсолютне		відносне, %	
				2015- 2014	2016- 2015	2015- 2014	2016- 2015
Фондовіддача	3,07	3,51	3,53	0,44	0,02	114,33	100,57
Фондоємність	0,32	0,284	0,283	-0,036	-0,001	88,75	99,64
Фондорентабельність	0,64	0,62	0,57	-0,02	-0,035	96,87	91,93

Структура елементів операційних витрат ДП «ГИПРОКОКС» наведена в таблиці 2.4 З аналізу даних таблиці 2.4 можна зробити висновок про те, що найбільшу частку у структурі операційних затрат займають витрати на оплату праці, дане збільшення пов'язано з підвищенням матеріальної зацікавленості працівників. Їх питома вага склала 61,54 % у 2016 році, що на 0,42% більше порівняно з 2015 роком і на 4,96% більше ніж у 2014. Частка матеріальних затрат зменшилась у 2016 році на 0,74 % порівняно з 2015 роком, а 2015 році збільшилась на 0,11 %, вирости затрати на проектування та дослідження робіт. Спостерігається збільшення операційних витрат у 2016 році на 1,92 % порівняно з 2015 роком це пов'язано зі збільшенням витрат на відрядження і

зменшення на 4,67 % порівняно з 2014 роком. Відрахування на соціальні заходи мали таку ж тенденцію зміни як і витрати на оплату праці, що пов'язано з тим, що обсяг цих виплат прямо залежить від розміру заробітних плат працівників підприємства. Доля амортизації зменшалась на 0,51% у 2016 році порівняно з 2015 р. із-за оновлення основних засобів.

Таблиця 2.4

Аналіз структури елементів операційних витрат ДП «ГИПРОКОКС»

Елементи витрат	2014		2015		2016		Зміна структури,%	
	Сума, тис.грн	Частка %	Сума, тис.грн	Частка %	Сума, тис.грн	Частка %	2015/2014	2016/2015
Витрати на виробництво, усього:	96830	100	106169	100	157314	100	-	-
Матеріальні затрати	2624	2,71	2998	2,82	3272	2,08	0,11	-0,74
Амортизація	1680	1,73	1721	1,62	1745	1,11	-0,11	-0,51
Витрати на оплату праці	54386	56,17	64894	61,16	96818	61,54	4,96	0,42
Відрахування на соціальні заходи	11344	11,72	12133	11,43	16270	10,34	-0,29	-1,09
Інші операційні витрати	26796	27,67	24423	23,00	39209	24,92	-4,67	1,92

Данні у таблиці 2.5 дадуть можливість виявити кількість працівників за аналітичні роки, визначити такі коефіцієнти як: коефіцієнт по прийому, по звільненню, плинності кадрів та загальний оборот. Коефіцієнт обороту по прийняттю робочих, який розраховується співвідношенням чисельності прийнятих робітників до середньооблікової чисельності робітників, коефіцієнт обороту по звільненню-чисельності звільнених робітників до середньооблікової чисельності робітників, коефіцієнт плинності кадрів- який розраховується співвідношенням чисельності робітників, звільнених за власним бажанням, до середньооблікової чисельності робітників, коефіцієнт загального обороту-співвідношенням обороту кадрів до середньооблікової чисельності робітників.

Таблиця 2.5

Аналіз трудових ресурсів ДП «ГИПРОКОКС»

Показник	Значення по роках			Абсолютні відхилення	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Середньооблікова численність штатних працівників, осіб	525	538	562	+13	+24
Прийнято працівників, осіб	22	35	48	+13	+13
Звільнено працівників, осіб	15	22	24	+7	+2
У тому числі за власним бажанням, осіб	15	22	24	+7	+2
Коефіцієнт обороту по прийому	0,04	0,06	0,09	+0,02	+0,03
Коефіцієнт обороту по звільненню	0,02	0,06	0,04	+0,04	-0,02
Коефіцієнт плинності кадрів	0,03	0,06	0,04	+0,03	-0,02
Коефіцієнт загального обороту кадрів	0,07	0,12	0,13	+0,05	+0,01

Аналізуючи отримані дані, можна дійти наступних висновків, що середня кількість працівників у 2015 році збільшилась на 13 осіб, коефіцієнт обороту по прийому збільшився на 0,02, у 2016 році також спостерігається збільшився на 0,03, що є позивною тенденцією зменшення коефіцієнту плинності кадрів, який склав 0,04 у 2016 році, це говорить про те, що працівників стає більше, а бажаючих залишити робоче місце менше. Коефіцієнт загального обороту кадрів з кожним роком збільшувався, що говорить про те, що на теперішній час в Україні великий рівень безробіття та кожен працівник намагається зберегти своє місце. Також, низький рівень плинності кадрів та його зменшення говорить, що підприємство створює відповідні умови для свої працівників. Для ефективного виробництва продукції необхідно раціонально використовувати трудові ресурси, тому як вони є головними ресурсом підприємства, від їх якості залежить продуктивність і діяльність підприємства, це спонукає до підвищення

зацікавленості робітників. Тому, доцільно буде перейти до аналізу оплати праці працівників підприємства, який представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз фонду оплати праці працівників ДП «ГИПРОКОКС»

	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміна структури,%	
	Сума, тис. грн	Частка, %	Сума, тис. грн	Частка, %	Сума, тис. грн	Частка, %	2015/2014	2016/2015
Річний фонд оплати праці:	47948	100	53455	100	61182	100	-	-
а)основна заробітна плата	10596,17	22,10	11297,93	23,01	14173,15	23,16	0,91	0,15
б)додаткова заробітна плата	8,47919	17,68	9,52316	17,82	11,27567	18,42	0,13	0,61
в)заохочувальні та компенсаційні виплати	28,87264	60,22	32,63391	59,18	35,73372	58,40	-1,04	-0,77
Середньорічна заробітна плата	91,32952	-	99,35873	-	108,8647	-	-	-
Середньомісячна заробітна плата працівників	7,61079	-	8,27989	-	9,07064	-	-	-

Результати таблиці 2.6 показали, що річний фонд оплати праці у 2016 році збільшився на 12,6% порівняно з 2015 р за рахунок збільшення основної та додаткової заробітної плати. Щоб стимулювати та мотивувати працівників до продуктивної праці, підприємство підвищувала заохочувальні та компенсаційні виплати у 2014 році. Позитивна тенденція на підприємстві у тому, що середньомісячна заробітна плата збільшувалась з кожним роком.

Отже, технічний стан основних фондів є сприятливим за останні роки відбулось оновлення основних фондів за рахунок власних зусиль підприємства. На підприємстві середньооблікова численність штатних працівників та річний фонд збільшувались, керівники намагаються зацікавити персонал збільшуючи заохочувальні та компенсаційні витрати.

2.2. Фінансовий аналіз діяльності ДП «ГИПРОКОКС»

Фінанси є індикатором конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку. Тому стійкий фінансовий стан підприємства є запорукою його життєдіяльності в умовах ринкової економіки [31]. Проведення фінансового аналізу підприємства є необхідним ключовим моментом, щоб оцінити в цілому поточний фінансовий стан підприємства, а саме виявити зміни в структурі пасиву та активу балансу, провести аналіз ліквідності, оборотності, рентабельності та платоспроможності. Для цього скористуємося бухгалтерським балансом, звітом про фінансові результати та звітом про рух грошових коштів.

Розглянемо структуру активів балансу на рисунку 2.1

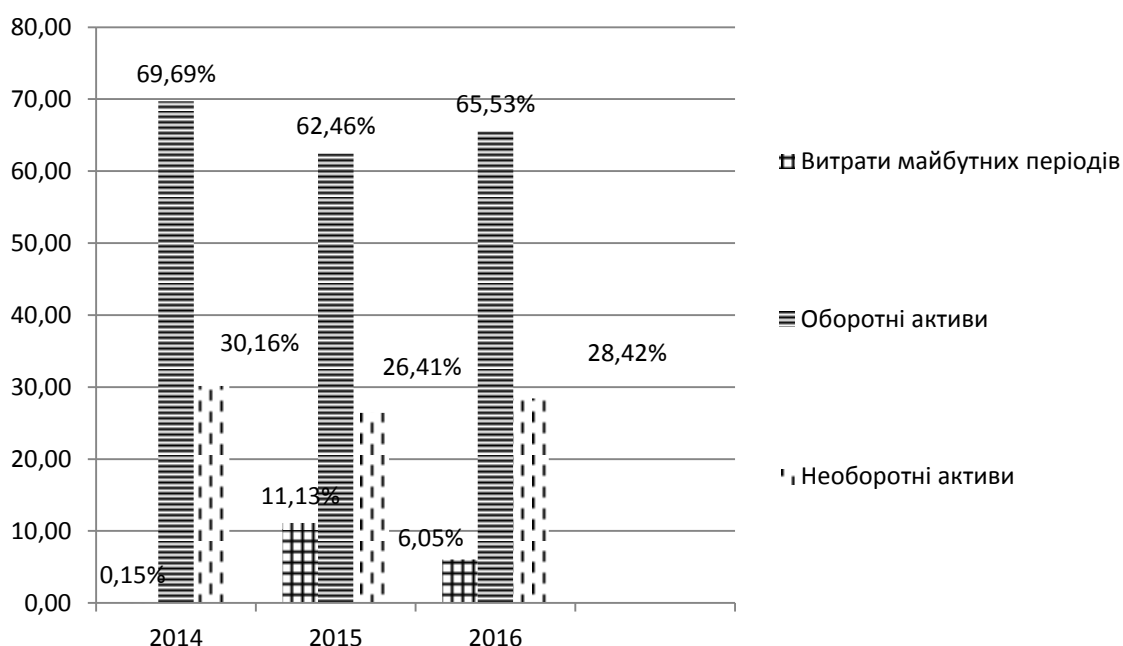


Рис. 2.1. Структура активу балансу підприємства (2014-2016 рр.)

Частка необоротних активів у 2015 р зменшилась на 3,75 % порівняно з 2014 р, це свідчить про те, що відбувається знос необоротних активів та прискорення оборотності, а 2016 році частка необоротних активів склала

28,42%, дане збільшення характеризується оновленням необоротних активів. Причиною збільшення необоротних активів стало придбання основних засобів та збільшення дебіторської заборгованості. Частка необоротних активів у структурі сукупних активів протягом аналізованого періоду мала «легку» структуру активів, оскільки ця частка не перевищувала позначку 40 % тобто у 2014 році вона склала 30,16 %, у 2015-26,41%, у 2016-28,42 %. Така структура свідчить про мобільність активів підприємства. Щодо оборотних активів у 2015 році вони мали тенденцію до зменшення і склали 62,46%, а у 2014-69,69%, а вже у 2016-65,53% або на 4,16% збільшилось порівняно з 2015 роком, це зростання було обумовлене збільшенням дебіторської заборгованості, це свідчить про те, що покупці поступово розраховуються за свої борги, що має позитивний характер для підприємства, оскільки на рахунок підприємства надходять додаткові кошти, які вона може направити на поліпшення її виробничо-господарської діяльності, а також така тенденція свідчить про те, що підприємство веде досить правильну політику продаж та збільшення грошових коштів в іноземній валюті. З кожним роком основні засоби мають тенденцію до зменшення, а саме у 2014 році частка основних засобів склала 17,45%, у 2015 р-14,61%, у 2016-14,83%, це пов'язано зі збільшенням нематеріальних активів, а також, це свідчить про те що з кожним роком знос основних засобів збільшується і підприємству необхідно проводити постійне оновлення основних засобів, оскільки це надасть змогу підвищити виробничо-господарську діяльність. Що стосується майбутніх витрат, то у 2016 році вони склали 6,05 %, а у 2015 р-11,13 %, бачимо тенденцію до зменшення.

Відомості, які наводяться в пасиві балансу, дозволяють визначити, які зміни відбулися в структурі власного і позикового капіталу, скільки залучено в оборот підприємства довгострокових і короткострокових коштів, тобто пасив показує, звідки взялися кошти, спрямовані на формування майна підприємства. Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які кошти воно має в своєму розпорядженні і куди вони вкладені [35, с.17].

Отже, перейдемо до структури пасиву балансу (рис.2.2)

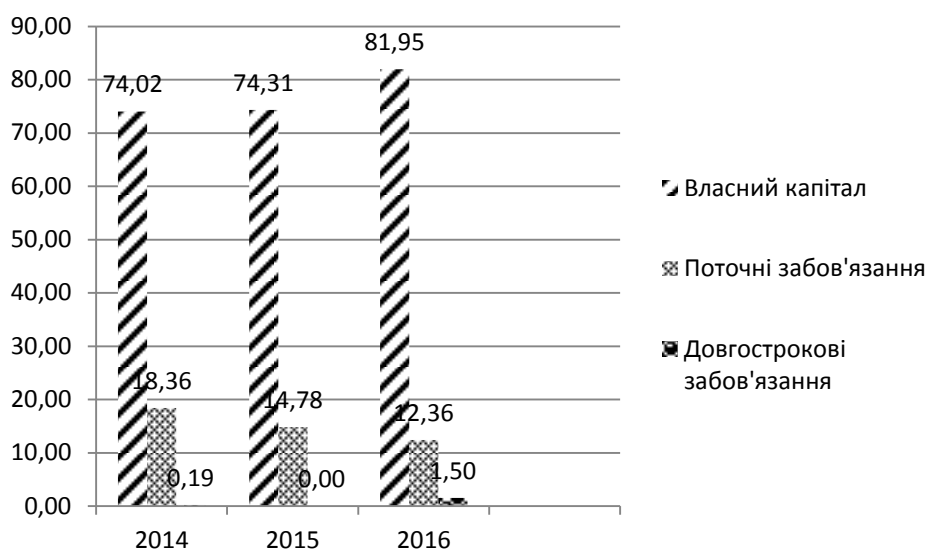


Рис.2.2. Структура пасиву балансу підприємства (2014-2016 рр.)

Слід зазначити, що основну частку в структурі балансу складає власний капітал і з кожним роком має тенденцію до збільшення, так у 2014-74,02%, у 2015-74,31%, а у 2016-81,95% це трапилось за рахунок збільшення іншого додаткового капіталу у 2015 році, причиною цього могли стати додаткові внески акціонерів в капітал підприємства. Тим самим це призвело до скорочення поточних зобов'язань, частка у структурі пасиву балансу складала у 2014 році-18,36%, у 2015-14,78 % та у 2016 році 12,36 %. Це говорить про те, що підприємство є незалежним. Необхідно зазначити, що підприємство не використовує довгострокові кредити банків для фінансування своєї діяльності, тому це пояснює те що, частка довгострокових зобов'язань складає менше 1 % у 2014 році, у 2015 - 0%, а 2016 році склала 1,5%, це пов'язано з появою відстрочених податкових зобов'язань. Збільшення власного капіталу призвело до збільшення резервного капіталу, частка якого у 2014 році склала 1,71 %, у 2015 році-1,5%, а у 2016 р-1,53% та нерозподілених доходів(непокритий збиток) у 2014 році складала 44,7%, у 2015-50,05%, у 2016-60,45. Маємо можливість спостерігати збільшення нерозподілених доходів, це є позитивна

тенденція для підприємства, тому як у підприємства залишається частина прибутку після виплати дивідендів, формування резервного капіталу та використання інших потреб. Сума статутного капіталу залишилась незмінною за аналізуючи періоди. За останні три роки спостерігається спочатку зменшення кредиторської заборгованості, а потім збільшення у 2016 році, її частка у 2014 р склала 1,48%, у 2015-1,3%, у 2016 р-6,4 %.

Для того щоб проаналізувати показники динаміку показників прибутку, необхідно провести аналіз “Звіту про фінансові результати”. На формування чистого прибутку впливають фінансові результати, які отримані після здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

За період 2014-2016 роки відбулося зростання чистої виручки від реалізації товарів. У 2014 році вона склала 70063 тис. грн, у 2015-95154 тис. грн, тобто виросла на 36 %, така сама ситуація склалась у 2016 році чистий дохід від реалізації продукції клав 105828 тис. грн, збільшився на 11%. При цьому собівартість продукції збільшувалася такими ж темпами, у 2014 році вона складала 51867 тис. грн, у 2015 році-73145 тис. грн та у 2016-81218 тис. грн. Але у 2016 році з’явилися витрати на збут та збільшились інші операційні витрати.

У звіті про фінансовий результат валовий прибуток у 2014 році склав 18196 тис. грн, у 2015-22009 тис. грн, що на 21 % більше аніж у попередньому році, у 2016-24610 тис. грн, також спостерігається збільшення на 12%.

Таким чином, ДП «ГИПРОКОКС» у 2014 році одержав чистий прибуток у розмірі 8048 тис. грн. У 2015 році він трохи збільшився і склав 8476 тис. грн, а у 2016 році-8582 тис. грн. Чистий прибуток збільшувався за аналітичні періоди.

Для визначення ефективності використання коштів у господарській діяльності підприємства розрахуємо та проаналізуємо показники оборотності: коефіцієнти оборотності та оборотність.

Оборотність-це показник, який вказує тривалість одного обороту в днях. Коефіцієнти оборотності-це показники, що характеризують швидкість

перетворення тієї чи іншої групи активів у виручку від реалізації і визначають, таким чином, ділову активність підприємства. Коефіцієнт оборотності розраховується як співвідношення виручки від реалізації і вартості аналізованої групи активів чи пасивів (у разі кредиторської заборгованості). Оборотність визначається як ділення кількості днів у році (360 днів) на коефіцієнт оборотності.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності. Інформаційним забезпеченням аналізу ділової активності підприємства є форма № 1 «Баланс» та форма № 2 «Звіт про фінансові результати», які представлені у додатках А та Б.

Таблиця 2.7

Аналіз ділової активності ДП «ГИПРОКОКС»

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміна 2015/2014	Зміна 2016/2015
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	1,85	2,17	2,10	0,32	-0,06
Оборотність активів, днів	194,76	166,21	171,10	-28,55	4,89
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,67	3,29	3,66	0,62	2,42
Оборотність оборотних активів, днів	134,80	109,33	63,04	-25,48	-46,28
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,92	9,41	11,85	-0,51	2,44
Оборотність дебіторської заборгованості	36,24	38,25	30,38	2	-7,87

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт обороту власного капіталу	2,33	2,59	2,46	0,26	-0,14
Оборотність власного капіталу, днів	154,43	138,81	146,62	-15,62	7,82
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,97	13,21	15,55	4,24	2,34
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	40,14	27,26	23,15	-12,88	-4,11
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	7,43	9,42	11,85	1,99	2,43
Оборотність матеріальних запасів, днів	48,43	38,20	30,37	-10,23	-7,83
Коефіцієнт оборотності основних фондів	10,56	13,72	14,28	3,16	0,56
Оборотність основних фондів	34,08	26,23	25,20	-7,85	-1,03

Аналізуючи отримані дані, можна дійти наступних висновків:

коефіцієнт оборотності активів показує скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва та обігу, який приносить прибуток і показує скільки грошових одиниць виручки від реалізації принесла кожна гривня в основні засоби. З наведених даних спостерігаємо, що коефіцієнт збільшився у 2015 році порівняно з 2014 роком на 32 %, що говорить про ефективність використання усіх ресурсів підприємства, рост обумовлений із-за збільшення об'ємів виручки, та зменшився на 6 % у 2016 році порівняно з 2015 роком. Це означає, що підприємство виконало повний цикл виробництва два рази на рік. Період оборотності активів коливався, так у 2014 році він склав 194

дня, у 2015 р-166 днів, та у 2016 р-171 дня. Цей період у вигляді 194 дня, 166 днів та 171 дня показує, що саме таку кількість днів кошти підприємства залишають заморожені в активах і за даний період вони перетворюються у грошову форму. При зниженні даного показника спостерігається позитивна динаміка. Тобто, на одну гривню активів підприємство припадає у 2014 році 1 грн 85 копійок чистого доходу, у 2015 році-2 грн 17 копійок, а у 2016 році-2 грн 10 копійок

коефіцієнт оборотності оборотних активів склав у 2014 році-2,67, у 2015 році-3,29, у 2016 році-5,71, що є позитивно, це пов'язано зі збільшенням продаж, отже і виручки, а період оборотності оборотних активів у 2014 році склав 134 днів, у 2015 році-109 днів, у 2016 році-63 дня

коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за аналізовані періоди складав: у 2014 році-9,92, у 2015 році-9,41, та у 2016 році-11,85, а час оборотності у 2014 році-36 днів, 2015 році-38 днів, у 2016 році-30 днів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2015 році зменшився, це свідчить про зменшення швидкості розрахунків дебіторів з підприємством. Але у 2015 р. він збільшився з 9,41 до 11,85. Чим вищим є коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тим ефективнішою є політика управління дебіторською заборгованістю.

коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує активність його використання на підприємстві. Так у 2014 році він склав 2,33, у 2015 році-2,59, збільшення відбувалась за рахунок збільшення виручки від продаж, у 2016 році-2,46, період обертання склав у 2014 році-154 дня, у 2015 році-138 днів, у 2016 році-146 днів. Дана тенденція свідчить про підвищення ділової активності у 2015 році та зменшення у 2016 році.

коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2014 році склав 8,97, у 2015 році-13,21, у 2016 році-15,55. Спостерігається збільшення, що говорить про те, що підприємство здійснювало менш раціональне управління кредиторською заборгованістю, оскільки вона принесла найменше, у порівнянні з попередніми роками, чистого доходу для підприємства. Період

оборотність кредиторської заборгованості зменшується за аналітичні роки та складав у 2014 році 40 днів, у 2015 році-27 днів, 2016 році-23 дня. Це говорить про те, що підприємство стало швидше розраховуватися зі своїми постачальниками, а також це зв'язано з тим, що у 2016 році зменшилась кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги порівняно з 2015 р.

коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2014 році склав 7,43, у 2015 році-9,42, у 2016 році-11,85, тенденція до збільшення, отже збільшуються продажі, а період оборотності знижувався та складав у 2014 році-48 днів, у 2015-38 днів, у 2016-30 днів. Даний коефіцієнт свідчить про те, що скільки разів запаси переносять свою вартість на готові вироби, запаси перетворюються в грошові кошти менше ніж за 1 рік, що є позитивною тенденцією, час оборотності у 2016 є досить незначним і свідчить про раціональне використання запасів, але у 2014 році спостерігалось збільшення, що свідчить про менш раціональне використання запасів;

коефіцієнт оборотності основних фондів у 2014 складав 10,56, у 2015 році-13,72, у 2016 році-14,28, а період оборотності основних фондів відповідно у 2014 році-34 дні, у 2015 році-26, у 2016 році-25 днів. Даний коефіцієнт свідчить про те що основні фонди підприємства обертаються менше року і принесли найбільше чистого доходу у 2016 році – з 1 гривні основних фондів підприємство отримує 14,28 гривні чистого доходу. Найменш ефективно основні фонди використовувалися у 2014 році, оскільки період їх оборотності був найбільшим, тобто складав 34 дні. Позитивною тенденцією є зниження оборотності основних засобів, як наслідок підвищення фондівіддачі.

Тривалість фінансового циклу (ТФЦ) в днях розраховується як тривалість операційного циклу за вичитом тривалості обертання кредиторської заборгованості. Тривалість операційного циклу (ТОЦ) в днях можна визначити як сума тривалості обороту виробничих запасів і тривалості обороту дебіторської заборгованості.

З наведеної таблиці 2.7 виявлено, що у 2014 році тривалість операційного циклу склала 84,68 днів, у 2015 році склала 76,45 днів, у 2016 році-60,72 днів.

Зменшення тривалості операційного циклу приводить до активності використання дебіторської заборгованості і запасів, що приводить до ефективності управління підприємством. За допомогою операційного циклу можна визначити скільки днів в середньому потрібно для виробництва продажу і оплати продукції. Щодо тривалості фінансового циклу, то у 2014 році він складав 44,54 дні, у 2015 році-49,19 днів, у 2016 році-37,57 дні. Маємо можливість спостерігати тенденцію операційного та фінансового циклу до скорочення. Операційний цикл скоротився, тому як прискорився виробничий процес(періоду зберігання матеріально-виробничих запасів, зниження тривалості виготовлення готової продукції та періоду її зберігання на складі), скорочення оборотності дебіторської заборгованості, уповільнення оборотності кредиторської заборгованості. Скорочення фінансового циклу у 2016 році було обумовлено прискоренням розрахунків з кредиторами.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності. При визначенні рівня ліквідності одним із найпростіших, але недостатнім є порівняння величини поточних активів з величиною поточних пасивів. Проте на практиці іноді виникає ситуація, коли поточні активи перевищують за величиною короткострокові пасиви, показники ліквідності характеризують фінансовий стан як задовільний, проте така оцінка вважається помилковою, оскільки в оборотних активах значну частку займають неліквіди та прострочена дебіторська заборгованість. До неліквідів, як правило, відносять залежані виробничі запаси, споживчі властивості яких роблять неможливим їх використання в технологічному процесі, готову продукцію, що не користується попитом, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

За ступенем ліквідності статті активів умовно можна розподілити на чотири групи: Перша група (A_1) – це абсолютно ліквідні активи, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення. Друга група (A_2) – активи, що швидко реалізуються. Це готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість. Ліквідність таких активів різна і залежить від низки факторів:

своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу в банках, попиту на продукцію та її конкурентоспроможності, місцезнаходження контрагентів та їх платоспроможності, умов надання комерційних кредитів покупцям, форм розрахунків тощо. Третя група (A_3) – це активи, що повільно реалізуються. До них належать виробничі запаси та незавершене виробництво. Четверта група (A_4) – це активи, що важко реалізуються. До них відносять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво.

Зобов'язання підприємства залежно від строковості їх погашення поділяють на чотири групи: Перша група (P_1) – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав). Друга група (P_2) – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку). Третя група (P_3) – довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики). Четверта група (P_4) – власний (акціонерний) капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства. Таким чином, у табл. 2.8 наведемо показники ліквідності балансу підприємства в статтях активу та пасиву.

Таблиця 2.8

Показники ліквідності балансу підприємства в статтях активу та пасиву
у 2014 – 2016 роках

Показник	Роки		
	2014, тис. грн	2015, тис. грн	2016 тис, грн
1	2	3	4
Статті активу			
Найбільш ліквідні активи, A_1	6265	13767	12503
Активи, що швидко реалізуються, A_2	13666	17602	18936
Активи, що повільно реалізуються, A_3	13387	6809	11045
Активи, що важко реалізуються, A_4	11914	16277	17891
Статті пасиву			
Найбільш термінові зобов'язання, P_1	7216	7195	6418
Короткострокові пасиви, P_2	0	0	0
Довгострокові пасиви, P_3	76	0	777
Постійні пасиви, P_4	71310	48684	44715

Умови абсолютної ліквідності балансу задаються такими нерівностями:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Згідно таблиці 2.8 результати розрахунків по підприємству показують, що в цій організації зіставлення підсумків груп по активу і пасиву має наступний вид:

Таблиця 2.9

Зіставлення групи активу та пасиву підприємства

2014 р	2015 р	2016 р
$A1 \leq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

З таблиці 2.9 спостерігаємо, що у 2014 році існував недолік найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань тобто підприємство не здатне погасити поточну заборгованість кредиторів. Але ситуація покращилась у 2015-2016 роках і баланс був абсолютно ліквідний, тому як виконувалися усі нерівності, це свідчить про платоспроможність підприємства, воно було спроможне погасити зобов'язання. На протязі трьох років $A2 \geq П2$, це говорить про те, що швидко реалізовані активи перевищують короткострокові пасиви і організація може бути платоспроможною в недалекому майбутньому. За аналітичні роки виконується нерівність $A3 \geq П3$, що в майбутньому при отриманні грошових коштів від продажу продукції підприємство може стати платоспроможним. Підприємство може погасити довгострокові займи за допомогою повільно реалізуємих активів. З цього автоматично випливає, що $A4 \geq П4$ баланс підприємства визнається ліквідним.

Отже, на протязі двох останніх років баланс був абсолютно ліквідним, що означає його спроможність здійснювати розрахунки за всіма видами зобов'язань. З метою поглибленого аналізу складу поточних активів їх групують за критеріями ризику. Так, до групи активів з мінімальним ступенем ризику відносять грошові кошти і короткострокові цінні папери, що легко реалізуються. Активи з малим ступенем ризику – це дебіторська заборгованість

підприємств з нормальним фінансовим станом, запаси (крім залежаних), готова продукція, що користується попитом. Таким чином, розрахуємо показники ліквідності балансу за 3 аналізовані роки у таблиці 2.10

Таблиця 2.10

Аналіз показників ліквідності ДП «ГИПРОКОКС»

Показники	Значення показників			Нормативне значення	Абсолютні зміни показників	
	2014	2015	2016		2015/2014	2016/2015
Загальний показник ліквідності	3,79	4,22	5,3	-	0,43	1,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,86	1,91	1,95	0,2-0,5	1,05	0,04
Коефіцієнт поточної ліквідності	3,76	4,19	5,26	1-2	0,43	1,07

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільше жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство зможе погасити у теперішній момент або найближчим часом. Теоретично вважається, що коефіцієнт абсолютної ліквідності повинний бути вище 0,2 - 0,25. Це означає, що підприємство може у теперішній момент погасити на 20 - 25 % короткострокових боргів, і його ліквідність вважається нормальною. В аналізованому періоді видно, що даний показник збільшувався, це означає, що підприємство, має достатніх коштів щоб погашати свою короткострокову заборгованість. Також він перевищує норми, що не є позитивним моментом, це свідчить про неефективне використання існуючих грошових коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності вимірює загальну ліквідність і показує, показує можливість підприємства розплачуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями за допомогою оборотних коштів, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Теоретичне значення цього показника - 1,5 – 2,5. За світовим досвідом це співвідношення має бути більше 2. В даному випадку підприємство

має досить високий рівень ліквідності та достатній запас оборотних коштів.

Сума оборотних активів збільшилась на більшу величину, ніж сума поточних зобов'язань.

Загальний показник ліквідності балансу показує можливість підприємства здійснювати розрахунки за всіма видами зобов'язань, коефіцієнт мав тенденцію до збільшення, це було обумовлено тим, що у підприємства за аналітичні роки зростала дебіторської заборгованості, рівень запасів, що призвело до збільшення цього показника.

Показники прибутковості (рентабельності) дають можливість виявити ефективну діяльність підприємства порівнявши прибуток і вартість витрачених ресурсів. Прибуток є кінцевий результат діяльності підприємства. За його допомогою визначається рівень рентабельності. Рентабельність представляє собою суму прибутку, яка припадає на одиницю виручки, собівартості, активів і т.п. Чим вище рентабельність, тим ефективніше працює підприємство. Аналіз показників рентабельності підприємства наведено у таблиці 2.11

Таблиця 2.11

Аналіз рентабельності підприємства

Показники	Значення показників			Абсолютні зміни	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Рентабельність активів (ROA)	0,2123	0,1929	0,1701	-0,019	-0,022
Рентабельність продажу (ROS)	0,114	0,089	0,081	-0,021	-0,017
Рентабельність власного капіталу (ROE)	0,3139	0,2602	0,2180	-0,05	-0,04
Рентабельність інвестованого капіталу (ROI)	0,3134	0,2599	0,2159	-0,05	-0,04
Рентабельність виробничих фондів	0,5031	0,4991	0,5270	-0,004	0,0279

З наведеної таблиці 2.11 видно, що підприємство було рентабельним на протязі трьох років, але рентабельність активів мала тенденцію до зменшення із-за зменшення попиту на продукцію. У 2014 році значення рентабельності активів склало 212 грн прибутку з 1000 грн активів, але цей показник наступні 2 роки скоротився и складав у 2015 році -192 грн прибутку, у 2016 році- 170 грн прибутку з 1000 грн активів. Показники власного капіталу та інвестованого

майже однакові, тому що підприємство не використовує довгострокове кредитування. Рентабельність виробничих фондів зросла у 2016 році за рахунок їх оновлення, але використовується менше прибутку на основні фонди у 2015 р. Рентабельність продаж характеризує ефективність підприємницької діяльності, тобто скільки прибутку підприємство має з 1 грн продаж, у 2014 році воно мало 114 грн прибутку с 1 грн продаж, у 2015 році-89 грн, у 2016 році-81 грн, це пов'язано з тим, що виручка від реалізації зростає великими темпами, аніж чистий прибуток. В цілому, показники рентабельності зменшились, тому керівникам підприємства необхідно скорегувати політику управління затратами. Російські та українські моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств: R-прогнозування ймовірності банкрутства, запропонована вченими Іркутської державної економічної академії

Коефіцієнт ймовірності банкрутства розраховується за формулою:

$$R=8,38*K1+K2+0,054K3+0,63K4$$

Алгоритм розрахунку показників :

$K1$ =Оборотний капітал/Середньорічна вартість активів ;

$K2$ = Чистий прибуток/ Власний капітал ;

$K3$ = Чистий дохід від реалізації/ Середньорічна вартість активів ;

$K4$ = Чистий прибуток/ Собівартість реалізованої продукції ;

Ймовірність банкрутства: <0 – максимальна (90-100%), $0-0,18$ -висока (60-80%), $0,18-0,32$ -середня (35-50%), $0,32-0,42$ -низька (15-20%), $>0,42$ - мінімальна. Результат для 2013 року склав 2,86, для 2013 року-4,57, для 2015 року-4,62. Всі показники більше 0,42, тому для підприємства «ГИПРОКОКС» ймовірність банкрутства є мінімальною. Таким чином, аналіз фінансової діяльності показав, що підприємство при абсолютно фінансовій стійкості має незадовільну рентабельність, це обумовлює керівників підприємства більш доцільніше розробити маркетингову, виробничу, збутову та фінансову стратегію, для того щоб покращити показники рентабельності.

2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Державне підприємство «ГИПРОКОКС» працює як на внутрішньому ринку так і на зовнішніх ринках. Інститут є одною з найбільших світових інжинірингових фірм, що надає комплексні інжинірингові послуги в галузі будівництва нових, реконструкції та модернізації діючих коксохімічних підприємств. Це головна організація в галузі, що здійснює єдину технічну політику в коксохімічній промисловості України, розробляє концепцію її розвитку, виконує науково-дослідні, проектно-конструкторські роботи і бере участь у реалізації державних програм в області розвитку коксохімічної промисловості України. За проектною документацією інституту створена і побудована вся коксохімічна промисловість України і колишнього Радянського Союзу і багатьох країн дальнього зарубіжжя, в тому числі в Алжирі, Болгарії, Боснії і Герцеговині, Угорщині, Єгипті, Індії, Китаї, Нігерії, Пакистані, Польщі, Румунії, Туреччині, Фінляндії, Словачії, Чехії, Ірані, в тому числі об'єкти комплексу коксових батарей №№ 1, 2 и 3 Ісфаханського металургійного заводу в Ірані. Всього побудовано 60 коксохімічних заводів. В країнах СНД працює 20 установок сухого гасіння коксу, а в країнах дальнього зарубіжжя їх побудовано 16. Гипрококс є носієм усього нового у світовій практиці виробництва коксу. Інститут постійний учасник світових конгресів, симпозіумів і конференцій з питань металургійного і коксового виробництва [87,с.14].

Експорт послуг полягає у наданні послуг на зовнішній ринок закордонним контрагентом з метою їх реалізації.

Імпорт послуг розуміється як отримання послуг з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку за для внутрішніх потреб.

Для того щоб оцінити зовнішньоекономічну діяльність підприємства доцільно буде зіставити експорт та імпорт послуг, які підприємство отримувало та надавало за останні три роки, дані приведені на рисунку 2.3

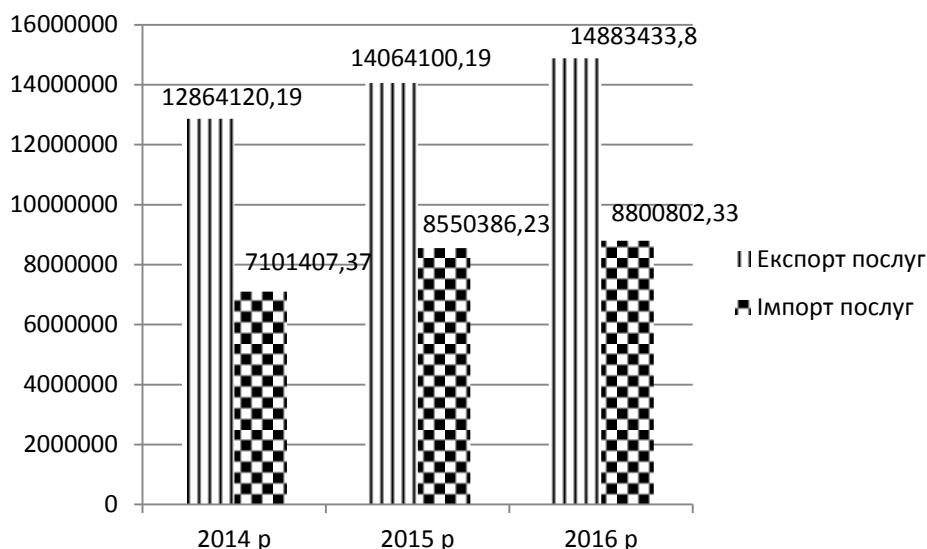


Рис. 2.3. Показники експорту та імпорту підприємства у грошовому виміру за 2014-2016 роки у доларах

З рисунку 2.3 видно, що на підприємстві експорт послуг більший за імпорт, що говорить про підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКСА». Обсяг експорту у грошовому виміру постійно збільшується, також пропорційно збільшувався імпорт, це пов'язано з тим, що підприємство надає більше послуг зарубіжним партнерам, чим потребує на зовнішньому ринку.

Проаналізуємо географічну динаміку експорту на рисунку 2.4, для того щоб зрозуміти експортну діяльність підприємства.

З наведеного рисунка 2.4 видно, що у 2014 році підприємство надавало послуги переважно до Російської Федерації, Китаю, Індії, у 2015 році також до Російської Федерації, до Індії, з'явилися нові інвестори з Єгипту, Великої Британії, Турції, Бразилії. У 2016 році підприємство «ГИПРОКОКС мало найбільш тривалі та стабільні відносини» з Російською Федерацією, Індією та з Великою Британією. Що до найбільших обсягів, то експорт послуг до Російської Федерації скоротився, а до Індії навпаки збільшився, це пов'язано з тим, що за період 2014-2016 роки підприємство виграло дванадцять індійських тендерів та

отримав контракти на будівництво семи коксових батарей та п'яти установок сухого гасіння коксу. Зараз підприємство співпрацює з металургійним заводом у місті Дургапур. Інвестори з Індії оцінюють співробітництво з ДП «ГИПРОКОКСОМ» як важливий внесок у розвиток індійської металургії. SAIL вписала ДП «ГИПРОКОКС» до переліку найповажніших партнерів. Інститут є калькотримачем 30% проектів коксових батарей світу.

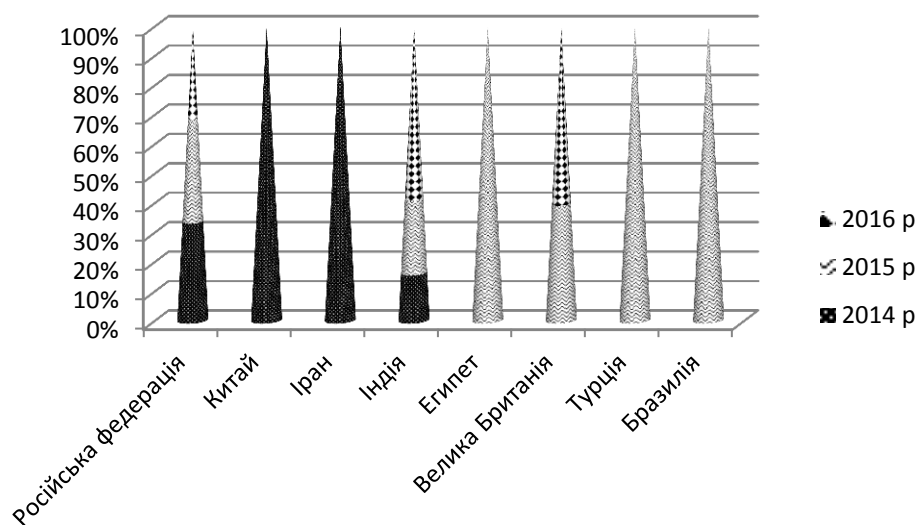


Рис. 2.4. Географічна динаміка експорту за 2014-2016 роки

Географічної динаміки імпорту, то розглянемо її на рисунку 2.5. З рисунку 2.5 видно, що імпорт послуг переважно з Російської Федерації, з Великої Британії, з Казахстану, з Бразилії. У 2014 році підприємство імпортувало послуги переважно з Польщі, Угорщини, Пакистану, Російської Федерації, Казахстану та Бразилії. Ці послуги було пов'язані з отримання досліджень зі спеціальних лабораторіях, послуги з наданням техніко-економічних обґрунтувань з оптимального розміщення коксохімічного виробництва, авторський нагляд за будівництвом об'єктів У 2015 році до цього списку добавились такі країни, як Литва, Китай та Чехія. У 2016 році були замови з дослідження ринку та вивчення суспільної думки, переважно у РФ. Найбільшими імпортерами інжинірингових послуг для коксохімії є Росія, Індія.

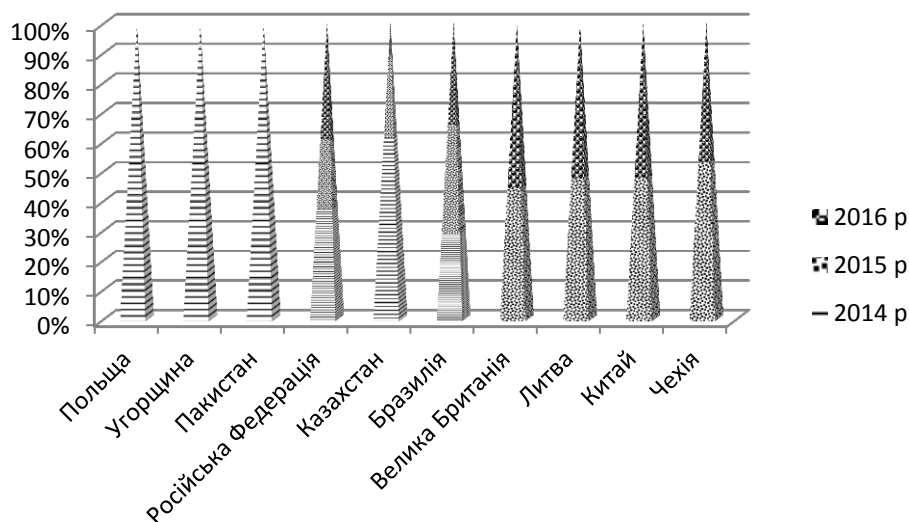


Рис. 2.5. Географічна динаміка імпорту за 2014-2016 рока

Таким чином, розробимо структуру експорту послуг які надавались упродовж 2016 року за 4 квартали у грошовому виразі в доларах США.

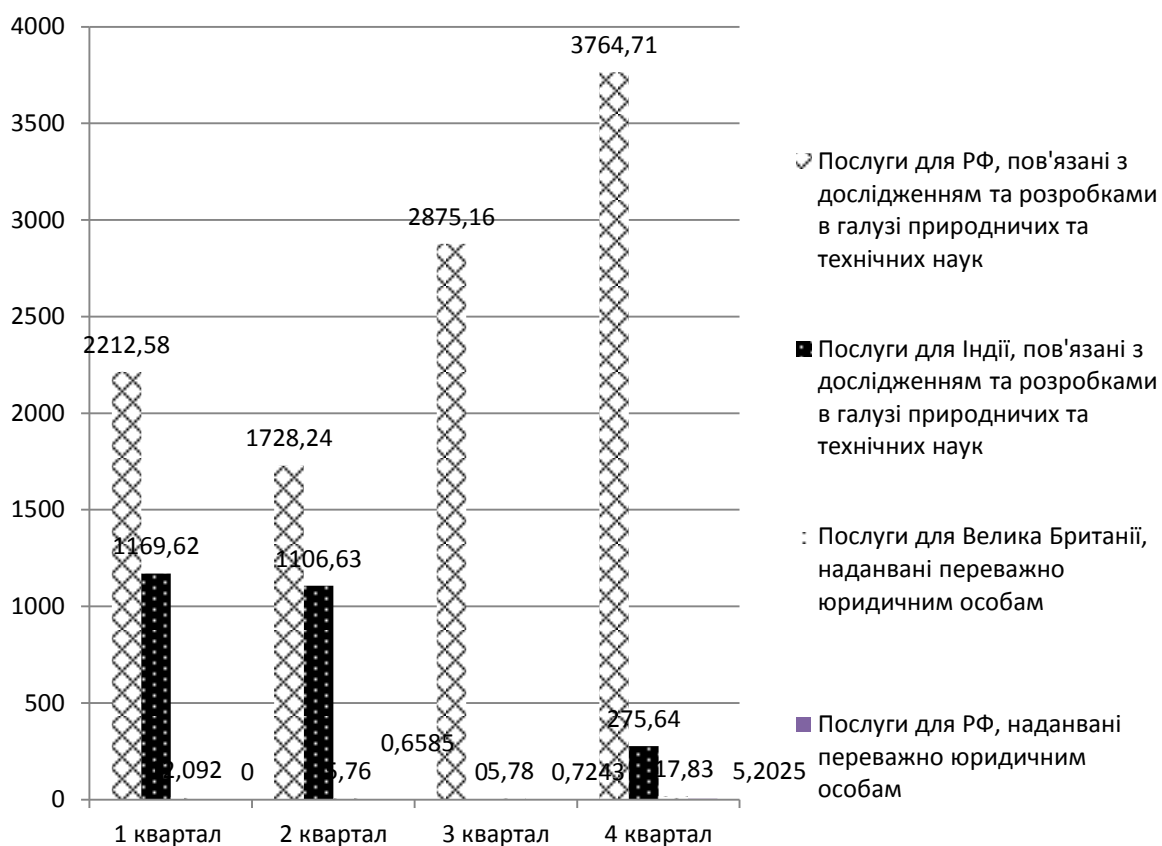


Рис. 2. 6 Структура експорту послуг за 4 квартали 2016 р

З наведеного рисунку 2.6 видно, що у 2016 році підприємство «ГИПРОКОКС» надавало переважно 2 виду послуг: послуги пов'язані з дослідженням та розробками в галузі природничих та технічних наук та послуг надавані переважно юридичним особам. За аналітичні квартали спостерігаємо збільшення послуг переважно Російській Федерації та Індії. Основні проекти були пов'язані з реконструкцією та будівництвом коксових батарей, розробка та удосконалення технологічних процесів і конструктивних рішень по об'єктах коксохімічного виробництва, що дозволяють мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище. Загальне збільшення об'ємів робіт інститута було забезпечено за рахунок роста об'єма робіт для зарубіжних замовників.

Для того, щоб підприємство працювало ефективно необхідно систематично проводити аналіз його господарської діяльності, зокрема експорту та імпорту товарів та послуг. Тому, визначимо вплив ціни та структури на зміну вартості експорту. Показники аналізу динаміки експорту приведені у таблиці 2.12

Таблиця 2.12

Показники аналізу динаміки експорту послуг ДП «ГИПРОКОКС» в 2015-2016

Індекс	Значення показника, %
Індекс вартості	109,34%
Індекс фізичного обсягу	104,92%
Індекс ціни	104,2 %
Індекс кількості	106,12%
Індекс структури	98,87%

Виконання обов'язків з експорту в цілому виросло на 9,3 %, це було обумовлено зміною двох факторів-фізичного об'єму та ціни. Сума 1746251,56 \$ і вартістю експортних послуг за 2016 рік а сума 1597072,305 \$- це результат перерахунку експорту кількості за 2016 рік за цінами 2015 р. Порівнюючи ці суми, виявляємо вплив зміну цін на величину вартості експорту товарів. За рахунок цих змін виручка було збільшена, що призвело до отримання виручки на 149179,2 тис. \$. Вартість послуг в звітному періоді порівняно з базовим

періодом виросла на 4,9 % або на 78713,34 тис. \$ виросла вартість послуг в поточному періоді порівняно з базисним за рахунок збільшення об'ємів заказів від зарубіжних інвесторів. Індекс структури складає 0,98 < 1, це значить, що в межах групи наданих послуг зросла доля кількості контрактів з дешевшою вартістю, які надавались зарубіжним інвесторам. За рахунок зміни кількості послуг, що експортуються, відбулось збільшення вартості на 6,12 %.

Таким чином, вартість експорту(експортна виручка) групи послуг збільшилась за рахунок збільшення експортних цін на 149179,2 тис. \$.

В таблиці 2.13 наведені розрахунки коефіцієнту покриття експортом імпорту, а також коефіцієнт експортності виробництва на підприємстві.

Таблиця 2.13

Коефіцієнти співвідношення виробництва, експорту й імпорту
ДП "ГИПРОКОКС" в 2014-2016 рр.

Показник	Значення показників			Абсолютні зміни	
	2014 р	2015 р	2016 р	2015/2014	2016/2015
Обсяг імпорту, млн. грн	7101407,37	8550386,23	8800802,33	1448978,86	250416,1
Обсяг експорту, млн. грн	12864120,19	14064100,19	14883433,8	1199980	819333,61
Обсяг виробництва, тис. грн	100300	111000	124500	10700	13500
Коефіцієнт покриття експорту імпортом	1,81	1,64	1,69	-0,17	0,05
Експортність виробництва	0,0077	0,0078	0,083	0,0001	0,0752

З наведеної таблиці експортна діяльність підприємства за аналітичні роки збільшується, а саме експорт перевищує імпорт, це тому що підприємство працює ефективно, задовольняючи потреби зарубіжних партнерів. Обсяг виробництва науково-технічної продукції збільшувався. На виробництво експортної продукції на 1 грн необхідно затратити все більше ресурсів, тому як енергомісткість виробництва збільшується невеликими темпами за 2014-2015 рр. Тож, експортна діяльність підприємства мала позитивну тенденцію, що сприяла підвищенню виручки від реалізації, також підприємство зміцнила зовнішньоекономічні зв'язки з країнами, що співпрацювало.

Отже, проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність ДП «ГИПРОКОКС» було виявлено, що підприємство веде правильно політику зовнішньоекономічної діяльності, це підтверджує, що обсяг експорт за аналітичні роки мав тенденцію до збільшення, підприємство користується попитом у зарубіжних замовників. Зрештою, в умовах жорсткою конкуренцією з відомими інжиніринговими підприємствами, ДП «ГИПРОКОКС» підписало низьку контрактів з іноземними замовниками. Що стосується імпорту, то він так же збільшувався незначними темпами, переважно підприємство замовляла послуги у юридичних осіб з Російської Федерації, Литви, Казахстану, Китаю, Бразилії та Чехії. Послуги, пов'язані з дослідженням та розробками в галузі природничих та технічних наук були імпортовані з РФ та Велика Британії. Загалом, експортна діяльність підвищила виручку від реалізації послуг, вартість послуг збільшувалась, але попитом користувались контракти з дешевшою вартістю.

Найбільшими імпортерами інжинірингових послуг коксохімії є такі країни: Росія, Казахстан, Індія, Польща, Угорщина, Чехія, Туреччина, Іран, Бразилія і інші.

Для зміцнення конкурентних позицій ДП «ГИПРОКОКС» здійснює комплекс заходів: комплексна інформація щодо надання інжинірингових послуг серед потенційних споживачів інжинірингових послуг, моніторинг коксохімічних підприємств, переважно коксової батареї, яка потребує модернізації або реконструкції, виявлення інвестиційних можливостей для коксохімічних підприємств щодо здійснення модернізації застарілих коксових батарей.

На сьогоднішній день, підприємство розвиває зовнішньоекономічні зв'язки з Індією, тому як індійський ринок - один з небагатьох в світі, де розвивається коксохімічне виробництво. Нещодавно підприємство отримало заказ на будівництво коксової батареї, тому необхідно запропонувати методику оцінку якості рішень для інститута, щоб виявити першочергові та другорядні причини які впливають на якість послуг та оцінити доцільність проекту.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ГИПРОКОКС»

3.1 Розробка методики розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС»

У сучасних умовах глобалізації світової економіки гостро відчувається процес посилення конкуренції на міжнародних ринках збуту, що висуває все більш жорсткі вимоги до розвитку підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Перед ДП «ГИПРОКОКС» стає задача розвинути свою зовнішньоекономічну діяльність за допомогою вибору найбільш перспективного ринку у сфері коксохімічного виробництва та оцінити проект на будівництво коксової батареї та спрогнозувати який результат отримує ДП«ГИПРОКОКС» від реалізації даного проекту. На сьогоднішній день основними етапами розвитку зовнішньоекономічної діяльності інжинірингових підприємств є постійний моніторинг та вибір зовнішніх ринків, а також прорахувати доцільність виконання проекту для підприємства в даній країні.

Міжнародний ринок інжинірингових послуг є більш перспективним та більш привабливим для ДП «ГИПРОКОКС» ніж внутрішній національний ринок, особливо в нинішній час. Тому, для зміцнення конкурентних позицій на міжнародному ринку необхідно сформувати методику розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС», які представлена на рисунку 3.1.

На рисунку 3.1. слід розглянути потреби світового ринку в металургійному коксі, а також зробити прогноз в які країни зосереджувати свої зусилля. Після вибору найбільш перспективного ринку, необхідно розглянути інтенсивність конкуренції на даному ринку.

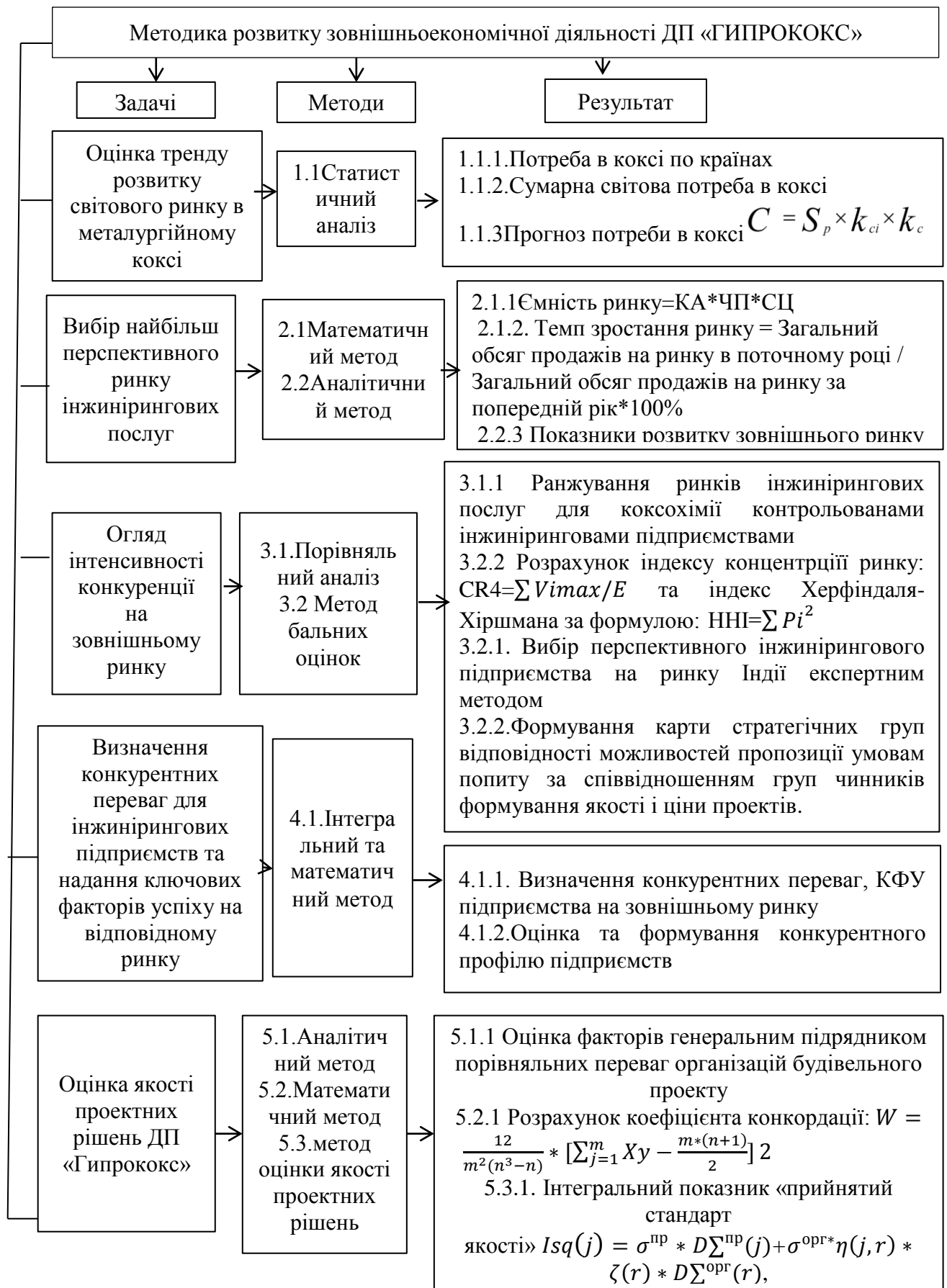


Рис. 3.1 Методика розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «Гипрококс»

Діяльність підприємства на міжнародному ринку передбачає необхідність розробки методики розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Для ДП «ГИПРОКОКС» пропонується власна методика розвитку, яка допоможе вибрати найбільш перспективний ринок за допомогою огляду потреби в металургійному коксі по країнам та зробити прогноз за формулою:

$$C = S_p \times k_{ci} \times k_c, \quad (3.1)$$

де C - прогнозна потреба в коксі, млн. т в рік;
 S_p - планові обсяги виробництва сталі, млн. т в рік;
 k_{ci} - коефіцієнт співвідношення виплавки чавуну і сталі, од;
 k_c - коефіцієнт співвідношення споживання коксу до виплавці чавуну.

Після цього, слід вибрати країни, які мають тенденцію до збільшення потреби в коксі на декілька років вперед за допомогою коефіцієнта кореляції. Потім розглянути показники розвитку зовнішнього ринку, а саме ємність ринку, щоб у вибрати найбільш перспективний ринок.

Ємність ринку розраховується за формулою:

$$E = N * F * P, \quad (3.2)$$

де N - кількість споживачів;
 F - середня частота споживання за досліджуваний період;
 P - обсяг одноразового споживання.

Інші показники розвитку зовнішнього ринку приведені у таблиці 3.1. Оцінювання виміру по факторам було розставлено по балам від 1 до 10. Відносна важливість складала 1 по 10 факторам. Розраховано інтегральний

показник за формулою 3.3. Інтегральний показник для країни розраховується таким чином:

$$\sum \text{Ринок країни} = \text{Бал} * \text{Коефіцієнт вагомості} \quad (3.3)$$

Для зміцнення своїх позицій на міжнародному ринку ДП «ГИПРОКОКС» проводить моніторинг та аналіз інтенсивності ринків інжинірингових послуг для коксохімії для вибору цільового ринку.

Індекс концентрації ринку (CR) вимірюється як сума ринкових часток найбільших фірм, діючих на ринку, тобто як відношення обсягу реалізації стандартних товарів або послуг підприємствами, що володіють найбільшим обсягом активів, до загального обсягу їхніх продажів за певний проміжок часу.

$$CR4 = \sum V_{imax} / E, \quad (3.4)$$

де CR - індекс концентрації ринку;

V_{imax} - обсяг продаж чотирьох найбільших компаній;

E - загальний обсяг продажів усіх компаній.

З метою кількісної оцінки концентрації найчастіше використовують індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ). Даний індекс розраховується як сума квадратів часток продажів кожної фірми в галузі.

$$ННІ = \sum P_i^2, \quad (3.5)$$

де $\sum P_i^2$ - сума квадратів часток продажів кожної фірми в галузі.

У результаті розрахунків даних індексів інститут має можливість визначити основних своїх конкурентів та провести оцінку ступеня відповідності умов пропозиції умовам попиту на ринку інжинірингових послуг

для коксохімії обраної країни серед потенційних конкурентів на даному ринку. Після цього слід побудувати карту стратегічних груп та вибрати субпідрядника за критерієм якість-ціна проекту в вибраній країні та розподілити обов'язки виконання інжинірингових робіт з проектування коксової батареї. Наступним етапом методики є визначення конкурентних переваг ДП «ГИПРОКОС» та основних конкурентів. Вихідні дані представлені у додатку В.1.

Побудувавши конкурентний профіль основних інжинірингових підприємств, слід виявити ключові фактори успіху ДП «ГИПРОКОС». Визначивши свої ключові фактори успіху та вибрав ринок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, підприємство готово приймати заказ на будівництво коксової батареї.

Для того, щоб підписати контракт на будівництво коксової батареї проектному відділу необхідно завчасно оцінити послугу. Виявити фактори, які впливають на якість послуг з проектування будівництва проекту. Представимо інноваційну модель «функціонально-технічний індикатор проекту» як комплексного індикатора конкурентоспроможності виконавців будівельно-монтажних робіт, визначимо виконавців проекту по виконанню будівництва коксової батареї. Відповідно до цього визначення, залежною змінною моделі є інтегральний показник «прийнятий стандарт якості» I_{sq} .

Оцінка узгодженості думок експертів проводиться за допомогою коефіцієнта конкордації та розраховується таким чином:

$$W = \frac{12}{m^2(n^3-n)} * [\sum_{j=1}^m X_{ij} - \frac{m*(n+1)}{2}]^2 \quad (3.6)$$

де W - коефіцієнт конкордації;

m - кількість експертів;

n - кількість факторів;

X_{ij} -середнє значення для кожного фактору;

i - номер експерту;

j-номер фактору.

Отже, представимо матрицу експертно-евристичного оцінювання якості рішень будівельного проекту та готовності команди проекту до його впровадження. Пропонована модель дозволяють розробити раціональні варіанти структур будівельно-інжинірингових підприємств як провідних виконавців будівельних проектів, знизити трудомісткість виконання аналітичних робіт передінвестиційної фази, достовірність у їхній оцінці та виборі, підвищується рівень адаптації використання ресурсів інвестора будівельних проектів [61,с.51]. Модель розрахунку «індекс стандарту якості» розроблена як інноваційна основа додержання організаційно-технологічних, вартісних та інших параметрів проекту в процесі виконання будівельно-монтажних робіт. Слід побудувати матрицю експертно-евристичного оцінювання генеральним підрядником порівняльних переваг організацій, що пропонуються в якості виконавців (субпідрядників) будівельного проекту

Індекс стандарту якості розраховується таким чином:

$$Isq(j) = \sigma^{np} * D\Sigma^{np}(j) + \sigma^{org*} \eta(j, r) * \zeta(r) * D\Sigma^{org}(r), \quad (3.7)$$

$$\zeta(r) = BB(j, r)/BB(j); \quad (3.8)$$

$$D\Sigma^{np}(j) = \sum kPk * Dk(j); \quad (3.9)$$

$$D\Sigma^{org}(r) = \sum hRgh * Yh / \sum hRgh; \quad (3.10)$$

$$Yh = qh(r)/qh^{et}. \quad (3.11)$$

де *j*-індекс, що визначає порядковий номер проекту в складі портфеля, що підлягає втіленню генпідрядником;

Isq(j)-індекс стандарту якості *j*-го проекту;

σ^{np} та σ^{org*} -питомий внесок оцінок;

$D\Sigma^{np}(j)$ – підсумкова оцінка якості проектних рішень, їх відповідності очікуванням інвестора та вимогам споживачів продукції проекту;

$\eta(j, r)$ - індикатор належності організації до переліку виконавців *j*-

проекту (1 або 0);

$\zeta(r)$ - ідентифікатор участі-показник, що визначає питомий внесок організації виконавця в загальний рівень якості виконання робіт, пропорційно їх базової вартості в складі базової вартості всього проекту, частка одиниці;

$D\sum^{орг}(r)$ -підсумкова оцінка готовності організацій виконавців до впровадження будівельного проекту відповідно до його вартісних, організаційно-технологічних, часових та інших параметрів;

$BB(j, r)$ - базова вартість виконуваних r -організацією робіт в межах проекту j , тис. грн

$BB(j)$ -базова кошторисна вартість проекту, тис грн;

K -індекс, що визначає порядковий номер фактору оцінки якості проектних рішень в їх загальному переліку, натуральне число;

h -індекс відповідно другої групи факторів;

$Dk(j)$ -оцінка, що надана z -им експертом щодо якості проектних рішень за k -им фактором, раціональне число в межах шкали;

Rgh -показник, що визначає порівняльний пріоритет h -го фактору щодо інших факторів в їх загальному переліку, натуральне чи раціональне додатне число;

Yh -індекс наближення до еталонної (галузевої) конкурентоспроможності, що визначається відношенням значення по h -му фактору, одержаних організацією r , до еталонного, раціональне число;

$qh(r)$ -значення фактору конкурентоспроможності r -ої організації виконавців у натуральному вимірі, яке порівнюється з еталонним значенням;

qh^{et} -значення по h -му фактору, встановлене ОПР в якості еталонного, одиниці виміру такі ж, як і для $qh(r)$.

Запропонована модель забезпечить ДП« ГИПРОКОКС» на початковому етапі провести діагностику проектних рішень. Тож, слід додержуватись даної методики, щоб досягти конкурентного статусу світового лідера галузі.

3.2. Обґрунтування розвитку зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС»

Згідно з методикою розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства ДП «ГИПРОКОКС» дослідження необхідно почати з оцінки тренду розвитку світового ринку в металургійному коксі.

Сьогодні на світовому ринку науково-технічної продукції і в коксохімічній галузі почав з'являтися попит від країн, де ця галузь була недостатньо розвинута, з метою забезпечення власною сировиною металургійних потужностей, що планувалось будувати, – Індії, Бразилії, Індонезії, Південної Кореї, Туреччини, В'єтнаму та інших. Але з поширенням кризових явищ після 2008 року, які не припинили свій негативний вплив на промислове виробництво і в нинішній час, інвестиційна активність у багатьох країнах світу уповільнилася, але залишалася певний час привабливою в країнах БРІК, які характеризувалися значним внутрішнім споживанням металу.

Тому, необхідно розглянути сумарну світову потребу в металургійному коксі та спрогнозувати тенденцію потреби на 2021 та 2026 роки.

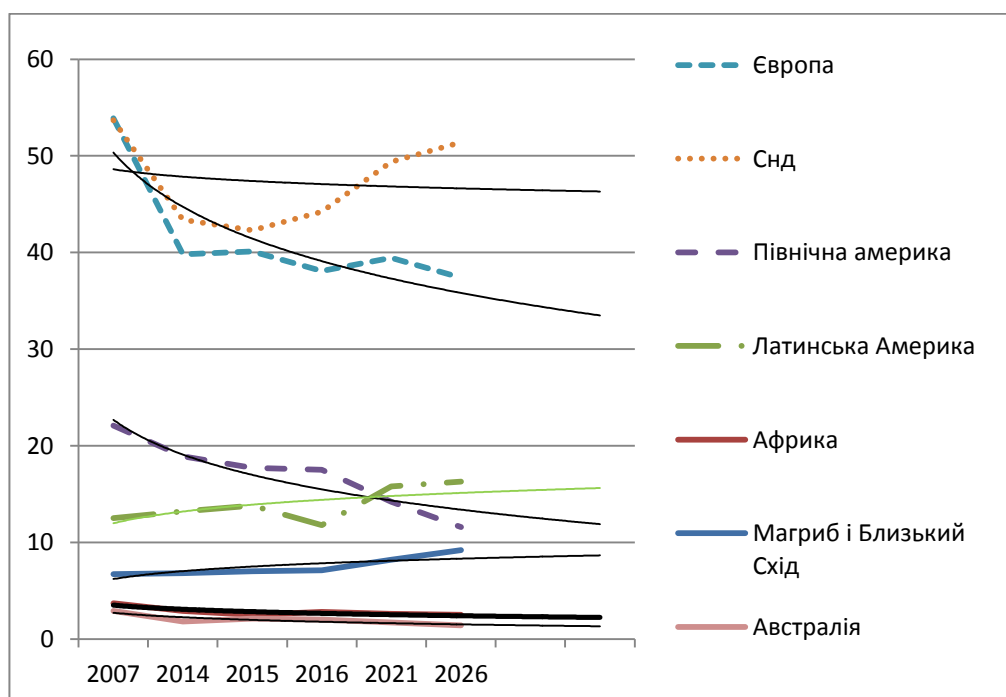


Рис.3.2. Лінії тренду сумарної світової потреби в металургійному коксі

Коефіцієнт кореляції (R^2) для СНД склав 0,0239, а рівняння: $y=1,105 \ln(x)+48,612$, для Європи $R^2 = 0,7553$; $y=8,11 \ln(x)+50,35$, для Північної Америки $R^2 = 0,8792$; $y=5,194 \ln(x)+22,695$, для Латинської Америки $R^2 = 0,4161$; $y=1,75 \ln(x)+11,97$, для Близького Сходу $R^2 = 0,6179$; $y=1,17 \ln(x)+6,2$, для Африки $R^2 = 0,7905$; $y=0,61 \ln(x)+3,5$ та для Австралії $R^2 = 0,7595$; $y=0,67 \ln(x)+2,7$. Ці рівняння дають можливість прогнозувати потребу в коксі на декілька років вперед.

З наведеного рисунку 3.2. видно, що потреба в коксі в Європі скоротилася пропорційно скороченню потреби в чавуні. Крім того, це сталося внаслідок підвищення ефективності металургійного виробництва, а також скороченням потреби в коксі ливарного і не металургійних виробництв. У Північній Америці на відміну від Європи витрата коксу на виплавку чавуну зріс. У Латинській Америці потреба в коксі зросла паралельно з ростом виплавки чавуну. В Африці останнім часом відбулося падіння потреби в коксі і витраті коксу на виплавку чавуну. У країнах Магрибу та Близького Сходу тривалий час мало місце зниження витрати коксу на виплавку чавуну, хоча в останні кілька років він був вище. Okремо слід розглянути потребу в металургійному коксі в Азії за останні 3 роки та спрогнозувати, які перспективи на найближчий час.

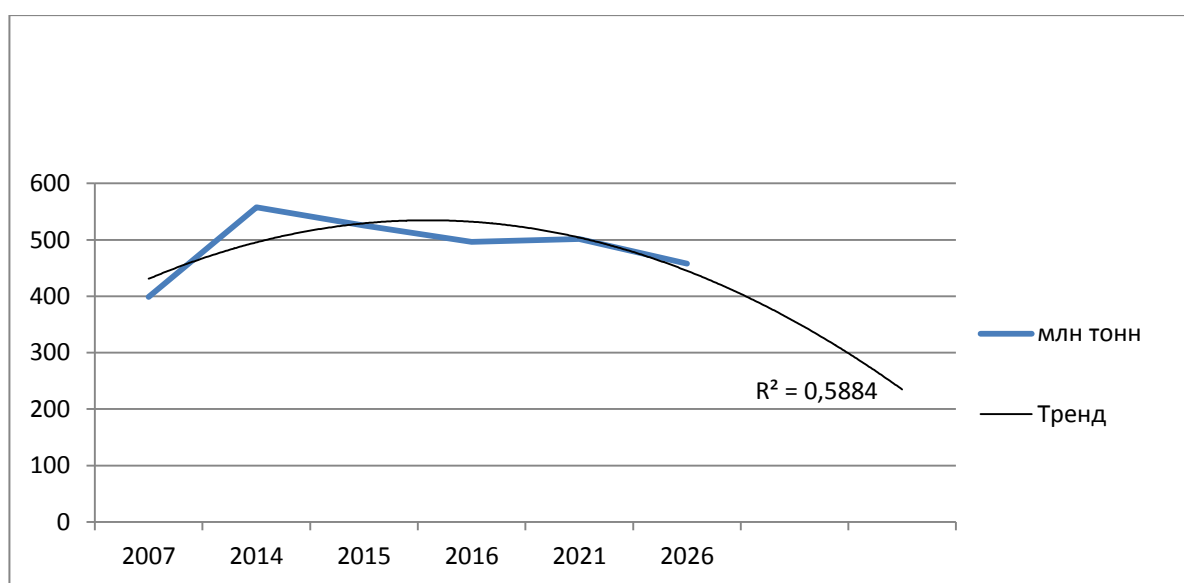


Рис.3.3. Тренд сумарної потреби в металургійному коксі в Азії

Обсяги експорту коксу з Китаю навряд чи збільшаться в майбутньому. Виробництво коксу в провінції Shanxi - основному джерелі експорту щорічно скорочується. Ринком китайського коксу є Азія, де він заповнює дефіцит виробництва в Індії і Японії. Є можливості для збуту китайського коксу в Австралію, Бразилію, Іран, Мексику, ПАР, Туреччину і Україну.

З таблиці 3.3. видно, що в Азії витрата коксу на виплавку чавуну стабільно скорочувався з 2001 р поряд з підвищенням ефективності металургійного виробництва. Але, якщо порівнювати з іншими континентами світу, то виробництво коксу найбільше спостерігається в Азії.

Тому, в останні роки саме в ці країни спрямували свої зусилля інжинірингові компанії коксового напрямку. Таким чином, на цьому ринку конкуренція різко загострилася, особливо на теренах Індії, де традиційно були затребувані розробки Гипрококсу і де уряд налаштований на подальший розвиток як державних, так і приватних металургійних комплексів. Безумовно, імідж Гипрококсу, за проектами якого побудовані коксохімічні виробництва у 26 країнах з 42 країн світу, де такі виробництва існують, певним чином сприяє його пріоритету у тендерних торгах. Вітчизняний ринок коксового інжинірингу в останні роки відзначається повною відсутністю попиту на проекти будівництва нових коксохімічних об'єктів, низькою інвестиційною активністю коксохімічних підприємств. Отже, для того щоб вибрати найбільш перспективний ринок для ДП «ГИПРОКОКС» необхідно на початковому етапі розглянути потреби країн в металургійному коксі у динаміки. Нижчі, на рисунку 3.4. наведені сумарні дані про потреби в коксі по країнам за три роки.

З рисунку 3.4 видно, що такі країни, як : Росія, Туреччина, Індія мають тенденцію до збільшення потреби в коксі та вони є найбільш привабливими ринками для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

За останнє десятиліття потреба в коксі в Індії збільшується в середньому менш ніж на 2% в рік. Металургійна промисловість має 49 доменних печей загальною потужністю 64 млн. т / рік. Індія здійснює введення додаткових потужностей в коксохімії, тим самим збільшує економічні показники.

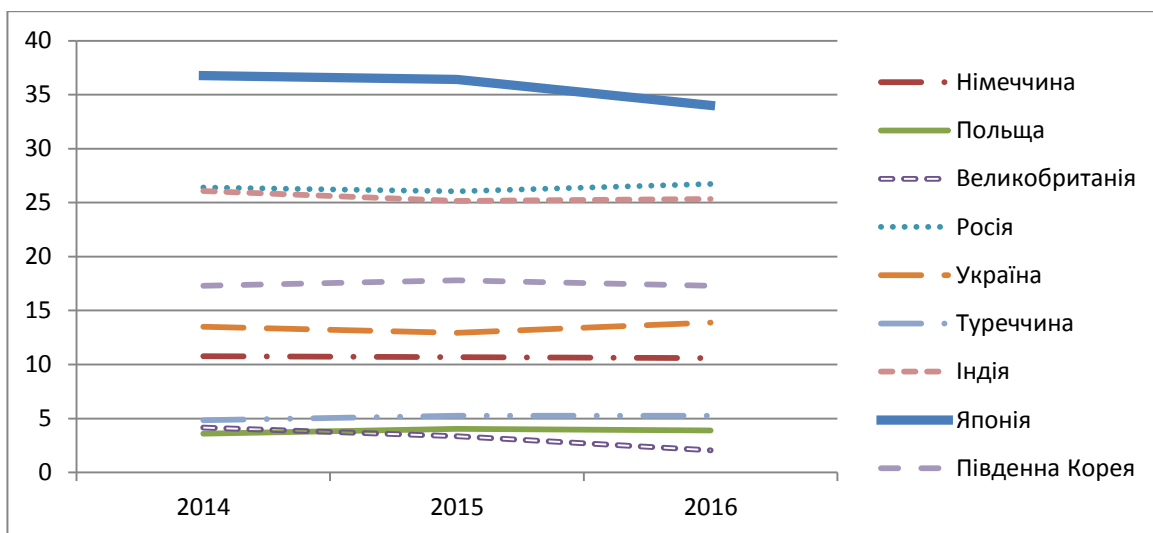


Рис.3.4. Потреба в металургійному коксі по країнам (2014-2016)

Що стосується Туреччини, то у першій половині останнього десятиліття потреба в коксі в Туреччині збільшилася з 3,2 млн.т / рік до нинішнього рівня, а саме 5,25 млн. т на рік. Три інтегрованих металургійні заводи скоротили імпорт коксу, інвестувавши будівництво нової коксової потужності. Ердемір і Кардемір за останні кілька років збільшили кількість коксових батарей. Є потреба в коксі для виробництва карбїду кальцію і ферохрому, яка покривається імпортом.

У 2015 р потреба Бразилії в коксі відновилася до понад 12 млн.т. Однак в 2016 р потреба в ньому буде менше через рецесію. Основним імпортером є CSN. З 17 доменних печей, наявних в Бразилії, чотири знаходяться в резерві. Серед бразильських металургійних груп в найгіршому стані знаходиться Usiminas, один з двох її заводів закритий.

Пік потреби Росії в коксі доводиться на 2006-2007 рр. (майже 29 млн.т / рік), в даний час вона менше, в 2016 році склав 26,73 млн. т. Експорт російського коксу спрямований перш за все в країни СНД і східної Європи. Росія втрачає на цінах в зв'язку з присутністю Китаю на азіатських ринках. Ключовою перевагою Росії є наявність коксівного вугілля, а також низька вартість його коксування. Тож, математичним та аналітичним методом

необхідно розглянути показники, які ідентифікують країни у таблиці 3.1 та визначити найбільш привабливий ринок для ДП «ГИПРОКОКС» серед вибраних ринків.

Таблиця 3.1

Вибір найбільш перспективного ринку інжинірингових послуг ДП
«ГИПРОКОКС»

№	Показники розвитку зовнішнього ринку	Індія	бали	Бразилія	бали	Росія	бали	Туреччина	бали	Відносна важливість
1	Ємність ринку,\$	40 млрд	7	28 млрд	5	69 млрд	9	17 млрд	1	0,1
2	Темп зростання ринку	4%	9	2,5%	5	3,5%	8	2,9%	6	0,1
3	Лояльність покупців	висока	10	низька	1	середня	5	висока	10	0,12
4	Індекс рівня освіти в країнах(min 0,8, max 1)	0,534	8	0,681	6	0,816	5	0,668	7	0,03
5	Прогноз потреби коксу на 2021 рік	Азія-501,88 млн.т	10	Південна Америка-14,145 млн.т	2	30,242 млн. т	4	Близький Схід-8,169	1	0,2
6	ВВП на душу населення,2017 рік,\$	1,874.938	2	7,495.070	7	8,664.055	8	9,969.499	9	0,05
7	Очікуване зростання ВВП на душу населення у 2018 році, у %	7,4%	7	5,3%	5	0,7%	1	3%	3	0,05
8	Рівень інфляції,%	5,14	9	7,15	8	7,9	7	10,87	5	0,07
9	Індекс глобальної конкурентоспроможності	4,6	9	4,1	7	4,6	9	4,4	8	0,1
10	Середньомісячна вартість оренди житла за 9 місяців,\$	555	10	1777	3	500	10	1000	5	0,18

Таким чином, за даними таблиці 3.1 розраховуємо інтегральний показник для кожної країни за допомогою метода бальних оцінок та виберемо найбільш перспективний ринок для здійснення зовнішньоекономічної діяльності ДП «ГИПРОКОКС» з урахуванням основних показників розвитку зовнішнього ринку.

Інтегральний показник для країни розраховується таким чином:

$$\Sigma \text{Ринок країни} = \text{Бал} * \text{Коефіцієнт вагомості} \quad (3.12)$$

Отже, розрахуємо інтегральний показник для кожної країни та виберемо найбільш перспективну країну для ДП «ГИПРОКОКС».

$$\Sigma \text{Ринок Індії} = 8,82;$$

$$\Sigma \text{Ринок Бразилії} = 4,1;$$

$$\Sigma \text{Ринок Росії} = 6,89;$$

$$\Sigma \text{Ринок Турції} = 4,96.$$

Отже, з наведених розрахунків вибираємо ринок Індії, тому як його результат найбільших серед інших запропонованих країн. Це підтверджується тим, що в країні темп росту ринку інжинірингових послуг у сфері коксохімії зростає на 4 % порівняно з минулим роком. Лояльність покупців висока, отже аудиторія готова зробити повторну покупку запропонованої продукції. Це говорить, про високу якість виробництва коксу. Відомо, що сталь - це базова промислова галузь Індії з великим потенціалом росту, а отже, і потребою в коксі. Індія посідає четверте місце у світовому імпорті коксу, а її частка становить 10 % [6, с.12]. Індія розробила нову Національну політику в галузі чорної металургії, згідно з якою до 2019 року підприємства країни повинні наростити виробництво сталі до 100 млн. т на рік, витративши на модернізацію 50 млрд.дол. В 2017 році Індія істотно зміцнила свої позиції в індексу глобальної конкурентоспроможності та знаходиться на 38 місці серед 138 країн.

Наступна причина вибору даного ринку в тому, що основний постачальник коксу для Індії, як і для більшості країн світу, Китай у цей момент зменшує частку експорту коксу, у зв'язку зі зростаючою потребою в ньому на внутрішньому ринку, тому Індії нарощує виробництво коксу, тим самим збільшується потреба в проектуванні нових коксових батарей та реконструкції і модернізації старих.

ДП «ГИПРОКОКС» працює багато років на ринку Індії, має гарну репутацію та інститут розробив багато проектів для коксохімії індійського ринку. За останні роки ДП «ГИПРОКОКС» виграв тендери переважно в Індії, тому необхідно підтримувати зовнішньоекономічні зв'язки та зосереджувати свої зусилля на даному ринку.

Тому, коли інститут отримує заказ на будівництво або реконструкцію коксової батареї, інженери-проектувальники виконують науково-дослідницькі і проектно-конструкторські роботи та беруть участь у авторському нагляді за будівництвом об'єктів у країні замовника.

Таким чином, важливим буде вартість оренди житла мінімум на 9 місяців та вартість харчування у країні замовника, тому як виконавець покриває всі витрати. Середньомісячна вартість житла в Індії для п'яти співробітників буде складати близько 500 доларів. Серед чотирьох країн мінімальна вартість споживчого кошика в Індії, так як ВВП даної країни менше, ніж в інших країнах. Отже, на сьогоднішній день для ДП «ГИПРОКОКС» найбільш привабливим ринком є Індія.

Світовому ринку інжинірингових послуг для коксохімії присутня конкуренція, у світі нараховують 8 інжинірингових підприємств, що займаються проектуванням коксохімічних підприємств, а саме: Paul Wurth Refractory & Engineering GmbH - Італія, компанія Uhde групи ThyssenKrupp (Німеччина), ДП «ГИПРОКОКС» - Україна, Biuro projektow koksoprojekt - Польща, HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek a.s. - Чехія, ACRE - Китай, Mecon Limited - Індія, Siemens VAI FINLAND – Фінляндія. Але, слід сказати, що компанії: Paul Wurth Refractory & Engineering GmbH – Італія та Siemens VAI

FINLAND, останнім часом більшою мірою займаються проектуванням та будівництвом металургійних заводів і в меншій, проектуванням та будівництвом КХП, у зв'язку з цим у роботі не будуть розглядатись.

ДП «ГИПРОКОКС» було започатковано проектної діяльності таких інжинірингових підприємств як ACRE (Китай) і Meson (Індія).

За обсягом наданих послуг і введенням потужностей коксохімічних об'єктів лідируючі позиції в світі займають інститут «ГИПРОКОКС» та компанії Uhde і Acre. Третина світових коксових виробництв заснована на проектах і технології ДП «ГИПРОКОКС», тобто по проектам Гипрококс побудовані 30% коксових батарей світу. Частка головного конкурента - Uhde - становить 40%, Acre-15% [90,с.1].

Для того щоб, утримати свої позиції на міжнародних ринках, ДП «ГИПРОКОКС» протягом 10 років в умовах жорсткої конкуренції та відсутністю розвиненою системи зовнішньоторгових структур, які б захищали інтереси українських виробників, металургійного та коксохімічного профілю та сприяли просуванню конкурентоспроможних розробок та обладнання,самостійно займались знаходженням замовлень.

Узагальнена характеристика ринків присутності інжинірингових організацій коксохімічного напрямку приведена в табл. 3.2.

З таблиці 3.2 необхідно зауважити, що «++» означає наявність об'єктів побудованих за проектом підприємств; «+» - наявність постійного представництва підприємства в країні. Наведені дані свідчать про суттєві відмінності в конкурентному середовищі ринків.

Дані табл. 3.2 дозволяють зробити висновок про те, що за ознакою ступеня активності інжинірингових підприємств, на ринках різних країн, всі підприємства можна розділити на дві яскраво виражені групи - групу лідерів і групу аутсайдерів. До групи лідерів безумовно повинні бути включені підприємства ДП « ГИПРОКОКС» і Uhde, як має незрівнянно більшу кількість підконтрольних ринків, а також компанії ACRE як має найбільший в світі підконтрольний ринок Китаю (близько 62% світового ринку).

Таблиця 3.2

Ринки інжинірингових послуг для коксохімії контролювані провідними
інжиніринговими організаціями

№	Країна	ДП «Гипрококс»	Компанія Uhde групи Thyssen Krupp	Biuro Projektow Kokso- projekt	Hutní projekt Frýdek- Místek a.s.	ACRE	Mecon
1	Алжир	++	-	-	-	-	-
2	Болгарія	++	-	-	-	-	-
3	Нігерія	++	-	-	-	-	-
4	Угорщина	++	-	-	-	-	-
5	Україна	++	-	-	-	-	-
6	Грузія	++	-	-	-	-	-
7	Єгипет	++	-	-	-	-	-
8	Фінляндія	++	-	-	-	-	-
9	Румунія	++	-	-	-	-	-
10	Росія	++	+	-	-	-	-
11	Казахстан	++	-	-	-	-	-
12	Пакистан	++	-	-	-	-	-
13	КНР	++	++	-	-	-	-
14	Італія	++	++	-	-	-	-
15	Японія	++	++	-	-	-	-
16	Китай	++	++	-	-	++	-
17	Німеччина	++	++	++	-	-	-
18	Польща	++	-	++	-	-	-
19	Чехія	++	+	++	-	-	-
20	Словаччина	++	-	-	++	-	-
21	Боснія- Герцеговина	++	-	-	++	-	-
22	Туреччина	++	-	-	-	++	-
23	Іран	++	+	-	-	++	-
24	Індія	++	+	-	-	++	++
25	США	-	++	-	-	-	-
26	Австралія	-	++	-	-	-	-
27	Північна Корея	-	++	-	-	-	-
28	Тайвань	-	++	-	-	-	-
29	Швейцарія	-	+	-	-	-	-
30	Іспанія	-	+	-	-	-	-
31	ПАР	-	+	-	-	-	-
32	Мексика	-	+	-	-	-	-
33	Бразилія	++	+	-	-	-	-
34	Таїланд	-	+	-	-	-	-
35	ОАЕ	-	+	-	-	-	-
36	Саудівська Аравія	-	+	-	-	-	-

Щорічні темпи зростання ринку інжинірингових послуг для коксохімічної промисловості становить 3,5-4%. ДП «ГИПРОКОКС» є лідером галузі інжинірингових послуг для КХП в групі країн з монопольним становищем, а саме: Алжир, Болгарія, Нігерія, Угорщина, Грузія, Єгипет, Румунія, Казахстан, Пакистан, Росії, Туреччини, Чехії, Словаччини, Індії, Боснії і Герцеговини, Бразилії. Тож, для ДП «ГИПРОКОКС» перспективною країною для здійснення зовнішньоекономічної діяльності є Індія, тому як велика кількість коксових батарей збудовано за його проектами. Німецька компанія Uhde є лідером галузі інжинірингових послуг для КХП в групі країн ринок яких відноситься до сегменту неосвоєному ДП «ГИПРОКОКС»: Південної Кореї, Японії, Італії.

До країн ринки, яких є основним полем конкуренції, відносяться: Китай (обидва лідери витісняються місцевою компанією Acre) та Іран (обидва лідери витісняються компанією Acre); Польща (обидва лідери витісняються місцевою компанією Biuro Projektow Kokso-projekt) та Чехія.

Оцінка інтенсивності конкуренції на ринку передбачає оцінку ступеню монополізації ринку, проводиться за допомогою коефіцієнту відносної концентрації ринку та за допомогою Індекса Херфіндаля-Хіршмана. В якості об'єкта дослідження виступає ринок інжинірингових послуг. На ринку представлено 8 фірм, об'єми реалізації яких наведені в таблиці 3.3.

Індекс концентрації ринку (CR) вимірюється як сума ринкових часток найбільших фірм, діючих на ринку, тобто як відношення обсягу реалізації стандартних товарів або послуг підприємствами, що володіють найбільшим обсягом активів, до загального обсягу їхніх продажів за певний проміжок часу.

$$CR_4 = \sum V_{imax} / E, \quad (3.13)$$

де CR - індекс концентрації ринку;

V_{imax} - обсяг продаж чотирьох найбільших компаній;

E - загальний обсяг продажів усіх компаній.

0,45 > CR4 > 0 - низька концентрація на ринку,
 0,8 > CR4 > 0,45 - помірна концентрація,
 CR4 > 0,8 - висока концентрація на ринку;

Тож, розрахуємо індекс концентрації за формулою 3.13.

$$CR4 = 73\,051\,021 / 84\,159\,021 = 0,87$$

З розрахунку формули, можна зробити висновок, що чотири компанії, які спеціалізуються на ринку інжинірингових послуг мають високу концентрацію, тому індекс склав 0,87. Основним недоліком індексу концентрації є те, що він не враховує розбіжність значень ринкових часток.

Тому, з метою кількісної оцінки концентрації найчастіше використовують індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ), який, на відміну від індексу концентрації, дає можливість проаналізувати ситуацію по всій галузі. Даний індекс розраховується як сума квадратів часток продажів кожної фірми в галузі.

$$ННІ = \sum P_i^2, \quad (3.14)$$

де $\sum P_i^2$ - сума квадратів часток продажів кожної фірми в галузі.

Встановлена така шкала градації рівня концентрації в залежності від рівня індексу Херфіндаля-Хіршмана:

де 0 - мінімальна концентрація;
 від 0 до 0,1 - низький рівень концентрації;
 від 0,10 до 0,18 - середній рівень концентрації;
 більше 0,18 - високий рівень концентрації.

Тож, ННІ=0,24. Це говорить про те, що ринок інжинірингових послуг має високий рівень концентрації, він має ознаки монополії, за рахунок ефекту масштабу. Це підтверджує тим, що головні конкуренти Uhde і Асге пропонують

послуги зі значно нижчими середніми витратами, ніж інші учасники ринку. Вони є диверсифікованими компаніями та послуги, які пропонують головні конкуренти займають високу ємність підконтрольних ринків. Усі данні, по яким були розраховані формули, представлені у таблиці 3.3

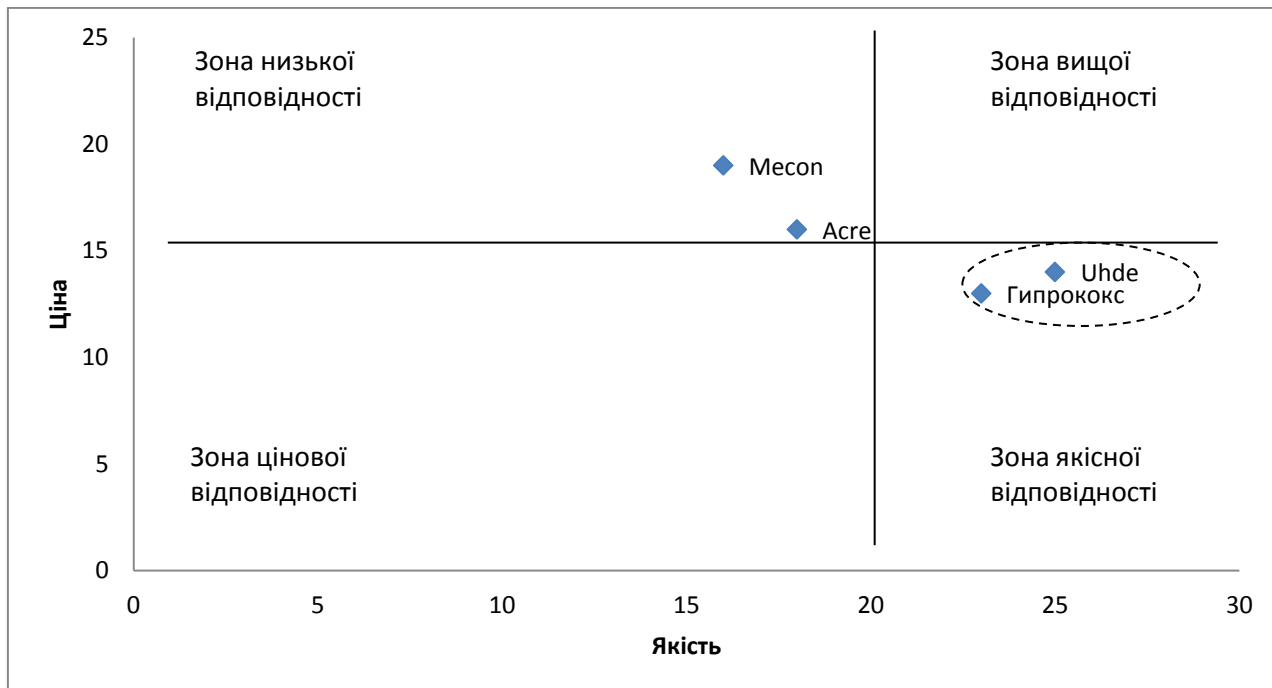
Таблиця 3.3

Об'єми реалізації науково-технічної продукції провідних інжинірингових організацій

№	Компанія	Об'єм реалізації, долл. США	Pi	Pi2	Ri	RiPi
1	Гипрококс	15 614 280	0,185533	0,034423	3	0,556599
2	Uhde	31 540 000	0,374767	0,14045	1	0,374767
3	Paul Wurth Italia	3 400 000	0,0404	0,001632	5	0,201999
4	Biuro projektow Koksoprojekt	2 541 000	0,030193	0,000912	7	0,21135
5	HUTNI PROJEKT FrydekMistek	2 127 000	0,025274	0,000639	8	0,202189
6	ACRE	21 873 000	0,259901	0,067548	2	0,519802
7	Mecon Limited	4 023 741	0,047811	0,002286	4	0,191245
8	Siemens VAI FINLAND	3 040 000	0,036122	0,001305	6	0,216733
Всього		84 159 021	1	0,249194		2,474682

Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що у світі налічують лідерів галузі, а саме: ДП «Гипрококс», ACRE та німецьке підприємство Uhde. У результаті дослідження інтенсивності конкуренції інжинірингових підприємств по країнам, необхідно провести оцінку ступеня відповідності умов (можливостей) пропозиції умовам попиту на ринку інжинірингових послуг для коксохімії Індії серед чотирьох інжинірингових організацій у додатку В.2. У даній оцінці використовувався метод бальних оцінок, при цьому найвищий бал (4) присвоювався інжиніринговій компанії з найвищим ступенем можливості задоволення вимог попиту. Іншим інжиніринговим компаніям присвоювалися бали в міру зменшення згаданих можливостей. Розраховано інтегральний

показник для кожного експерта по факторам. Тож, побудуємо карту стратегічних груп на рисунку 3.5 та виберемо субпідрядника за критерієм якість-ціна проекту.



--- рекомендована стратегічна група для ДП «ГИПРОКОКС»

Рис.3.5. Карта стратегічних груп відповідності умовам попиту за співвідношенням груп чинників формування якості і ціни проектів

Виходячи з наведених результатів найкращі перспективи на індійському ринку має інститут ГИПРОКОС і Uhde. Перспективою є відповідність стратегічної технологічної ідеї ДП «ГИПРОКОКСУ» і представництво Uhde на ринку Індії. На додаток до наведеного рисунку слід зауважити, що будь-яка з досліджуваних інжинірингових компаній здатна забезпечити проектування всього обсягу виробничих потужностей КХП прогнозованого до введення в експлуатацію, що свідчить про гостру конкуренцію в сфері пропозиції на індійському ринку інжинірингових послуг для коксохімії. Проведений аналіз свідчить, що ДП «ГИПРОКОКС» та Uhde потрапили в зону якісної

відповідності, це говорить про перспективність присутності двох підприємств на ринку Індії в коксохімії, за умовами збереження конкурентних переваг над іншими інжиніринговими підприємствами. Усі чотири інжинірингові підприємства здатні задовольнити попит на індійському ринку, але їх залежить від можливостей щодо задоволення умов попиту за якістю загальновідомого співвідношення якість-ціна. Інститут має практику укладання контрактів з інжиніринговими підприємствами з метою спільної роботи над проектом.

Щорічно інжинірингові компанії виграють тендери на будівництво і реконструкцію коксових батарей, для того щоб скоротити витрати і час на виконання замовлення у практиці генпідрядник вибирає субпідрядника у виконанні робіт, для того щоб не конкурувати на ринку коксохімії та скоротити витрати і мати можливість брати більше заказів.

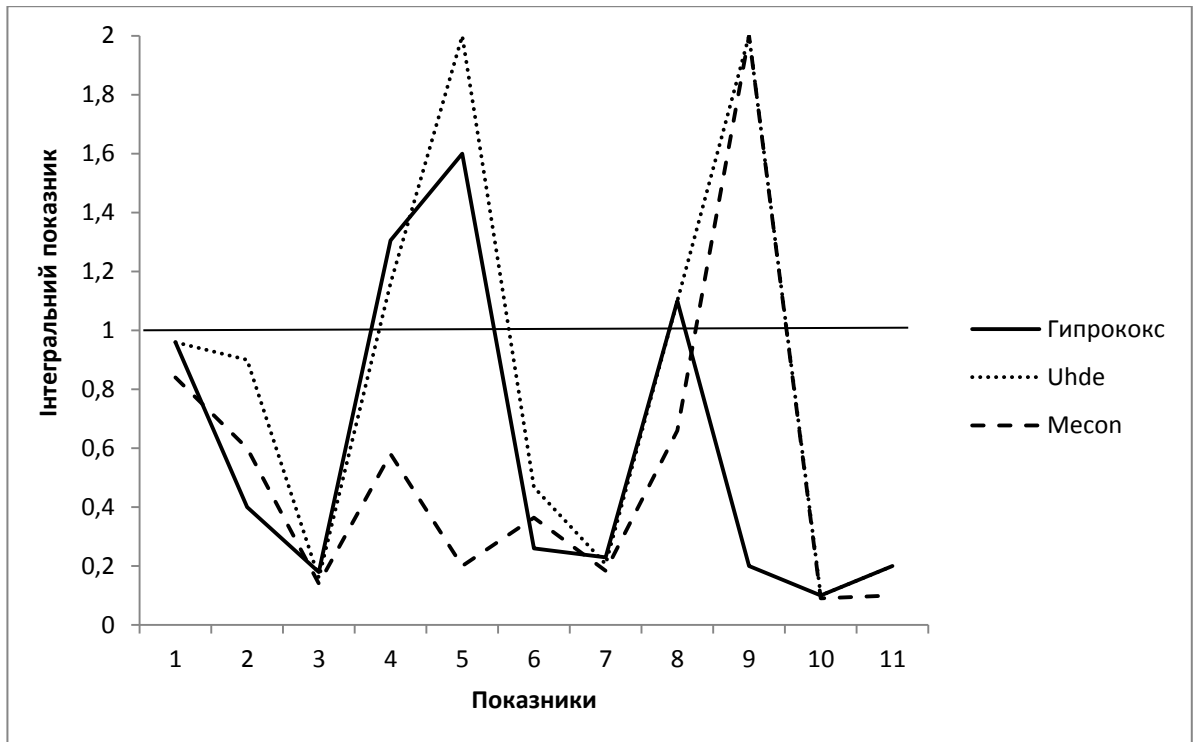
На сьогоднішній день ДП «ГИПРОКОКС» має заказ на будівництво коксової батареї для Індії та побудувавши карту стратегічних груп відповідності можливостей пропозиції умовам попиту за співвідношенням груп чинників формування якості і ціни проектів в сегмент якісного відповідності попала німецька інжинірингова компанія Uhde та ДП «ГИПРОКОКС». Дві компанії відповідають умовам попиту для виконання ряду інжинірингових послуг за ціною і якістю в Індії. Генеральним підрядником в будівництві коксової батареї Індія вибирає ДП «ГИПРОКОКС», тому як зробила багато проектів за часи своєї діяльності, а субпідрядником підприємство Uhde. Тож, необхідно визначити перелік робіт між субпідрядниками з проектування коксових батарей розподілені роботи з виконання проекту у таблиці 3.4. З таблиці 3.4 необхідно зазначити, що ДП «ГИПРОКОКС» бере зобов'язання з проектування коксової батареї та прийме участь у авторському нагляду в країні-замовника, так як займається консультаційним та технологічним інжинірингом. У свою чергу німецький субпідрядник «Uhde» проводить повний цикл інжинірингу, а саме консультаційний, технологічний та будівельний та буде відповідає за фінансову частину проекту та будівництво самої батареї у зв'язку з наявністю постійного представництва в Індії.

Таблиця 3.4

Розподіл робіт між рекомендованими субпідрядниками з проектування
коксових батарей

№	Розподіл робіт між субпідрядниками з проектування коксових батарей	ДП «ГИПРОКОКС»	Uhde
1	Підготовка (аналіз) технічного завдання (ТЗ)	+	
2	Складання плану-графіка виконання робіт з проектування	+	
3	Виконання передпроектних робіт: обґрунтування місця розміщення, необхідної території та умов будівництва	+	
4	Розробка проектних рішень та узгодження їх із замовником	+	
5	Оцінка проектних ризиків	+	+
6	Випуск проектно-кошторисної документації та узгодження проекту з керівником підприємства	+	
7	Розробка заходів з охорони навколишнього середовища в країні-замовника		+
8	Розподіл фінансових зобов'язань та виконання будівельних робіт серед субпідрядників		+
9	Передача проекту(креслень) в країну-замовника	+	
10	Авторський нагляд за будівництвом коксової батареї	+	

Зробивши огляд інтенсивності конкуренції на ринку та вибрав субпідрядника, слід визначити конкурентні переваги для інжинірингових підприємств на виявити ключові фактори успіху на ринку Індії. У додатку В.3 представлені вихідні дані для формування конкурентного профілю для провідних інжинірингових підприємств. Прийнято рішення оцінити конкурентний профіль за допомогою 8 експертів, а саме: начальник проектного відділу ДП «ГИПРОКОКС», інженер-проектувальник ДП «ГИПРОКОКС», начальник технічного відділу ДП «ГИПРОКОС», головний інженер німецького підприємства Uhde, архітектор ДП «ГИПРОКОКС», інженер-проектувальник індійського підприємства Meson, українська консалтингова компанія та спеціаліст підрозділу охорони навколишнього середовища з підприємства Uhde. Експертним методом були розставлені бали від 1 до 10 та пораховано інтегральні показники. Тож, представимо конкурентний профіль на рисунку 3.6



1-індекс середнього віку коксових батарей;

2- питома вага інноваційної продукції;

3- коефіцієнт загального обороту кадрів;

4- середньорічний темп приросту обсягу робіт з інжинірингу;

5- доля ринку;

6- рентабельність послуг;

7- рівень мотивації праці персоналу;

8- термін виконання заказів;

9- комплексність послуг;

10- коефіцієнт ритмічності випуску продукції;

11- коефіцієнт охоплення операцій стандартизованими технологічними

процесами

Рис. 3.6. Конкурентний профіль провідних інжинірингових організацій

З рисунку 3.6 необхідно зауважити, що майже по всім конкурентним перевагам ДП «ГИПРОКОКС» конкурує з німецьким підприємством Uhde.

Конкурентний профіль дає можливість визначити ключові фактори успіху для ДП «ГИПРОКОКС», серед них: середньорічний темп приросту обсягу робіт з інжинірингу, доля ринку підприємства та термін виконання заказів. За проектною документацією інституту створена і побудована вся коксохімічна промисловість України і колишнього Радянського Союзу і багатьох країн дальнього зарубіжжя, в тому числі в Алжирі, Болгарії, Боснії і Герцеговині, Угорщині, Єгипті, Індії, Китаї, Нігерії, Пакистані, Польщі, Румунії, Туреччині, Фінляндії, Словачії, Чехії, Ірані. Всього побудовано 60 коксохімічних заводів. Інститут є калькотримачем 30% проектів коксових батарей світу [87, с.11]. ДП «ГИПРОКОКС» постійно займається моніторингом діючих коксохімічних виробництв, які вимагають модернізації в подальшому пропозиції їх рішень, ці дії впливають на збільшення робіт з інжинірингу. Сьогодні інститут працює над застосуванням різних технологій газифікації вугілля із одержанням синтетичного газу (синтез-газу) і його використанням. Інститут розробляє нові інноваційні проекти для заводів, на якому з вугілля буде виготовлятися дешеве синтетичне паливо. Отримане паливо буде коштувати на 15-20% менше, ніж вироблене з нафти. В даній технології є зацікавленість у інших країн, тому що це дає можливість для країни скоротити імпорт бензину и дизельного томлива.

Інститут виконує замовлення відповідно до умов договору та має практику залучати субпідрядників в наданні інжинірингових і будівельних послуг, що б скоротити час виконання замовлення і активно приймати участь в тендерах. Ключовим фактором успіху для інституту є термін виконання заказів до 4 років. ДП «ГИПРОКОКС» зосереджує свої зусилля на розвитку власних наукових досліджень, щорічно працівники підприємства збільшують свої компетенції у власній науково-інженерної школі, що призводить до збільшення продуктивності праці.

Нещодавно підприємство отримало заказ на будівництво коксової батареї, тому необхідно запропонувати методику оцінку якості рішень для інституту, щоб виявити першочергові та другорядні причини які впливають на якість послуг та оцінити доцільність проекту.

3.3 Методика якості проектних рішень ДП «ГИПРОКОКС» на зовнішньому ринку

ДП «ГИПРОКОКС» – це інститут з надання комплексу інжинірингових послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності. На сьогоднішній день підприємство має заказ від Індії на будівництво коксової батареї №11. Для того щоб підписати контракт з індійською стороною, підприємству необхідно оцінити послугу. Тому, проектному відділу необхідно завчасно провести аналіз причин, які впливають на якість послуг для того щоб на початковому етапі виявити їх, які поділяються на першочергові та другорядні причини. За допомогою інноваційної моделі, залежною змінною якої є інтегральний показник «прийнятий стандарт якості» на основі 21 різних факторів визначимо готовність команди до впровадження проекту. На сьогоднішній день підприємству для виявлення причин, які впливають на якість послуг з проектування будівництва доцільно використовувати діаграму Ісікави, яка представлена на рисунку 3.7.

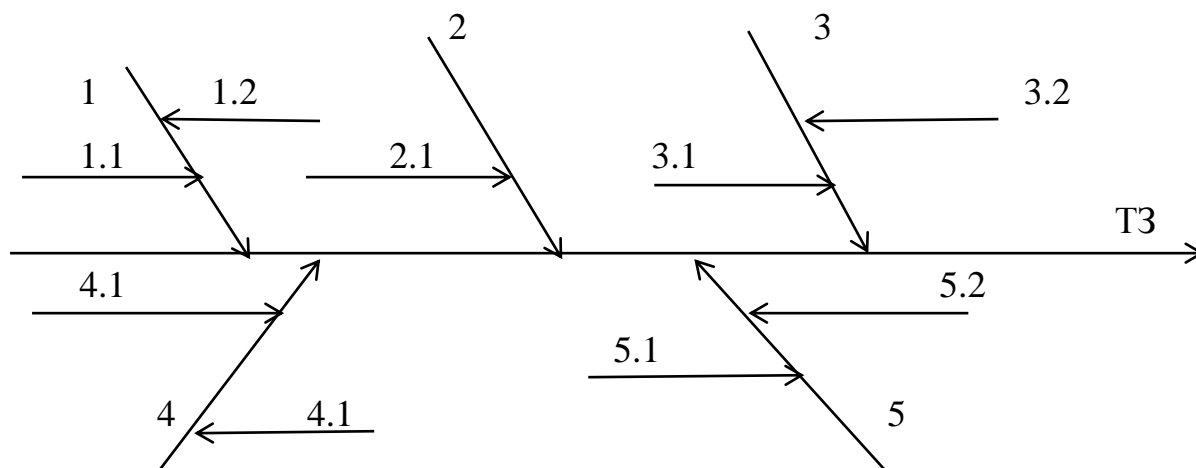


Рис. 3.7. Діагнама Ісікави для аналізу причин, що вливають на якість послуг з проектування будівництва: аналіз технічного завдання

За участю експертів-спеціалістів у даній галузі були задіяні: начальник проектного відділу (ДП«ГИПРОКОКС»), інженер-проектувальник (ДП «ГИПРОКОКС»), начальник технічного відділу (Забже АО Коксовий завод «Радлин», Польща), архітектор (Intendente Camara Plant- USIMINAS, Бразилія), головний інженер (ДП«ГИПРОКОКС»), інженер-проектувальник (ОАО «Северсталь», РФ). За допомогою експертів, було визначено параметри якості проектних послуг і розділені на першочергові та другорядні фактори. Графічно відобразимо на рисунку Діаграму Ісікави для аналізу причин, які впливають на якість послуг.

В таблиці 3.5 наведені причини, які мають вплив на якість послуг з проектування будівництва на етапі підготовки технічного завдання та другорядні фактори, які містять в себе оцінку завдань.

Таблиця 3.5

Взаємозв'язок ідентифікованих факторів, які впливають на якість послуг з проектування будівництва проекту

Першочергові	Причини	
	Другорядні	
1.Відповідальність вимогам нормативно-технічних документів	1.1 Оцінка фахової спроможності керівника будівельним проектом 1.2 Інформаційне забезпечення нормативно-технічною документацією, послуги технічного випробування та аналізування	
2.Забезпечення повноти інформації	2.1 Інформаційне забезпечення керівників проекту до загроз, що можуть вплинути на результати проекту	
3.Кваліфікація персоналу	3.1 Готовність команди до виконання проекту 3.2 Розподіл задач в межах проекту відповідно до посад і їх повноважень	
4. Узгодження за спеціалістами інших підрозділів підприємства	4.1 технічного відділу 4.2 відділ по надаванню послуг з архітектурного консультування та проектування ескізів коксових батарей	
5. Виконання предпроектних робіт	5.1 Обґрунтування місця розміщення, необхідної території та умов будівництва 5.2 Вивчити характеристики об'єкту, оцінити майбутні фінансові результати від здійснення проекту.	

За допомогою факторів, які наведені в таблиці спостерігаємо, що для того щоб оцінити проект необхідно визначити фахову спроможність керівників проекту, інформаційне забезпечення нормативно-технічною документацією та її адекватність відображення інвестиційного задуму в проектній документації, володіти інформацією стосовно загроз, які можуть вплинути на результати проекту, готовність команди до виконання проекту та їх розподіл, визначити місце будівництва коксової батареї, умов будівництва. Та спрогнозувати який результат отримує ДП«ГИПРОКОКС» від реалізації даного проекту та обрати серед претендентів найбільш конкурентоспроможних виконавців.

Представимо інноваційну модель «функціонально-технічний індикатор проекту» як комплексного індикатора конкурентоспроможності виконавців будівельно-монтажних робіт, визначимо виконавців проекту по виконанню будівництва коксової батареї №11.

Відповідно до цього визначення, залежною змінною моделі є інтегральний показник «прийнятий стандарт якості» I_{sq} .

Аргументами(незалежними змінними) моделі обрано 21 різних за змістом показників, які комплексно й достовірно відображають провідні обставини та фактори інвестиційного процесу:

перша група – 12 факторів (табл. 3.6) забезпечує оцінку якості проектних рішень, готовності команди до ефективного впровадження проекту та попередження виникнення ризиків на передінвестиційній та будівельній фазах інвестиційного циклу;

друга група – 9 факторів (табл. 3.7) на основі стандартизованих показників ділової активності та виробничо-технологічної конкурентоспроможності організації здійснюють порівняльну оцінку потенційних претендентів на виконання контрактів в рамках проекту [67, с.22].

Оцінка узгодженості думок експертів проводиться за допомогою коефіцієнта конкордації та розраховується таким чином:

$$W = \frac{12}{m^2(n^3-n)} * [\sum_{j=1}^m Xy - \frac{m*(n+1)}{2}] 2 \quad (3.15)$$

де W - коефіцієнт конкордації;

m - кількість експертів;

n - кількість факторів;

Xy - середнє значення для кожного фактору;

i - номер експерту;

j - номер фактору.

Отже, представимо матрицу експертно-евристичного оцінювання якості рішень будівельного проекту та готовності команди проекту до його впровадження у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Матриця експертно-евристичного оцінювання якості рішень будівельного проекту та готовності команди проекту до його впровадження

Найменування фактору оцінки якості проектних рішень	Експерт 1 (начальник проектного відділу ДП «ГИПРОКОКС»)	Експерт 2 (Інженер-проектувальник ДП «ГИПРОКОКС»)	Експерт 3 (начальник технічного відділу АО «Радлин», Польща)	Експерт 4 (архітектор UNDE, Німеччина)	Експерт 5 (Головний інженер ДП «ГИПРОКОКС»)	Експерт 6 (Інженер-проектувальник ОАО «Северсталь», РФ)	Внесок рк оцінки по даному фактору в загальну оцінку	Оцінка по даному фактору, узгоджена щодо думок всіх експертів
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Командна складова проекту	0,08	0,08	0,052	0,072	0,081	0,08	0,0785	0,2942

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Структурна складова проекту	0,09	0,1	0,069	0,053	0,07	0,071	0,0803 3	0,301 7948 0
Швидкість повернення інвестиційних зобов'язань	0,085	0,087	0,091	0,087	0,085	0,073	0,0884	0,301 6141 4
Якість реалізації інвестиційного задуму в проектній документації	0,1	0,093	0,066	0,103	0,102	0,111	0,1010	0,293 927
Очікувана поточна доходність	0,065	0,067	0,081	0,073	0,081	0,109	0,0827	0,301 731
Оцінка маркетингової складової проекту	0,11	0,09	0,083	0,103	0,112	0,114	0,1073	0,293 835
Якість інформаційно-аналітичної підготовки проекту	0,1	0,097	0,066	0,071	0,087	0,078	0,0883	0,294 1195 1
Якість фінансового забезпечення проекту	0,09	0,091	0,085	0,065	0,086	0,085	0,0882	0,294 1096 91
Мобільна вартісна складова проекту	0,118	0,118	0,065	0,073	0,107	0,089	0,1015	0,293 940
Оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проекту	0,11	0,12	0,096	0,078	0,096	0,075	0,1013	0,293 927
Оцінка поведінкової компетенції керівника проекту	0,11	0,096	0,063	0,075	0,095	0,096	0,0948	0,294 028
Оцінка інноваційної складової проекту	0,1	0,11	0,08	0,07	0,09	0,086	0,0947	0,294 026
Підсумкова оцінка якості проектних рішень	1,158	1,149	0,897	0,923	1,092	1,066	1,1070 3	3,551

Інжинірингові підприємства слід позиціонувати як спеціалізовані суб'єкти ринку будівельних робіт і послуг, своєрідні „інжиніринг-центри” будівельного проекту, відповідальні за хід підготовки та виконання проекту, керівництво його ресурсами та додержанням організаційно-технологічних, вартісних та інших проектних параметрів. Пропонована модель дозволяють розробити раціональні варіанти структур будівельно-інжинірингових підприємств як провідних виконавців будівельних проектів, знизити трудомісткість виконання аналітичних робіт передінвестиційної фази, достовірність у їхній оцінці та виборі, підвищується рівень адаптації використання ресурсів інвестора будівельних проектів [61, с.22].

Фрагмент матриці оцінки будівельно-інжиніринговою підприємством(генеральним підрядником ДП«ГИПРОКОКС») порівняльних переваг організацій, що пропонуються в якості виконавців(субпідрядників) будівельного проекту представлений у таблиці 3.7. Оцінювання виміру по факторам було розставлено по балам від 1 до 5. Відносна важливість склала 1 по 9 факторам і кожний фактор був оцінений за ступенем важливості генерального підрядника. Розраховано інтегральний показник для кожного експерта по факторам.

Модель розрахунку «індекс стандарту якості» розроблена як інноваційна основа додержання організаційно-технологічних, вартісних та інших параметрів проекту в процесі виконання будівельно-монтажних робіт. Використання поняття «якості проекту» дозволило при формуванні переліку та змісту параметрів відійти від традиційного «функціонально-технологічного» бачення проблеми та сформувавши модель, спроможну оцінювати як функціональні та організаційно-технологічні параметри будівельних проектів, так і адекватність відображення інвестиційного задуму в проектній документації, спроможність команди проекту узгоджувати суперечливі інтереси всіх учасників інвестиційного процесу задля досягнення цілей проекту, і, нарешті, на багатофакторній основі обрати серед претендентів найбільш конкурентоспроможних виконавців [67, с.23].

Таблиця 3.7

Матриця експертно-евристичного оцінювання генеральним підрядником порівняльних переваг організацій, що пропонуються в якості виконавців (субпідрядників) будівельного проекту

Найменування фактору	Експерт 1 (начальник проектного відділу ДП «ГИПРОКОКС»)	Експерт2 (Інженер - проєктувальник ДП«ГИПРОКОКС»)	Експерт 3 (начальник технічного відділу АО «Радлин», Польща)	Експерт 4 (архітектор УНД Е, Німеччина)	Експерт 5 (Головний інженер ДП «ГИПРОКОКС»)	Експерт 6 (Інженер - проєктувальник ОАО «Северсталь», РФ)	Внесок оцінки по даному фактору в загальну оцінку	Оцінка по даному фактору, узгоджена щодо думок всіх експертів
Виконавча Дисципліна	0,55	0,55	0,44	0,44	0,55	0,55	2,45	0,3998
Фондооновл юваність	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	2,3	0,40076
Цінова маркетингова перевага	0,7	0,7	0,56	0,56	0,7	0,7	3,12	0,396165
Загальна ресурсовіддача	0,45	0,45	0,45	0,36	0,45	0,45	2,09	0,402081
Рівень кадрового менеджменту	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,56	3,36	0,395536
Рівень мотивації праці персоналу	0,6	0,6	0,48	0,48	0,6	0,48	2,60	0,3992
Вдосконалення структури охопленого організації сегменту ринку БМР	0,36	0,36	0,45	0,45	0,36	0,45	1,92	0,40289
Швидкість Ресурсообігу	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,36	0,40031

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Маневреність та надійність ресурсобігу	0,44	0,44	0,55	0,55	0,44	0,55	2,34	0,40045
Підсумкова оцінка генеральним підрядником переваг	4,8	4,8	4,53	4,54	4,8	4,74	21,86	3,5997

Індекс стандарту якості розраховується таким чином:

$$Isq(j) = \sigma^{np} * D\Sigma^{np}(j) + \sigma^{org*} \eta(j, r) * \zeta(r) * D\Sigma^{org}(r), \quad (3.16)$$

$$\zeta(r) = BB(j, r)/BB(j); \quad (3.17)$$

$$D\Sigma^{np}(j) = \sum kPk * Dk(j); \quad (3.18)$$

$$D\Sigma^{org}(r) = \sum hRgh * Yh / \sum hRgh; \quad (3.19)$$

$$Yh = qh(r)/qh^{et}. \quad (3.20)$$

де j -індекс, що визначає порядковий номер проекту в складі портфеля, що підлягає втіленню генпідрядником;

$Isq(j)$ -індекс стандарту якості j -го проекту;

σ^{np} та σ^{org*} -питомий внесок оцінок;

$D\Sigma^{np}(j)$ –підсумкова оцінка якості проектних рішень, їх відповідності очікуванням інвестора та вимогам споживачів продукції проекту;

$\eta(j, r)$ - індикатор належності організації до переліку виконавців j -проекту (1 або 0);

$\zeta(r)$ - ідентифікатор участі-показник, що визначає питомий внесок організації виконавця в загальний рівень якості виконання робіт, пропорційно їх базової вартості в складі базової вартості всього проекту, частка одиниці;

$D\Sigma^{орг}(r)$ -підсумкова оцінка готовності організацій виконавців до впровадження будівельного проекту відповідно до його вартісних, організаційно-технологічних, часових та інших параметрів;

$BВ(j, r)$ - базова вартість виконуваних r -організацією робіт в межах проекту j , тис. грн

$BВ(j)$ -базова кошторисна вартість проекту, тис грн;

K -індекс, що визначає порядковий номер фактору оцінки якості проектних рішень в їх загальному переліку, натуральне число;

h -індекс відповідно другої групи факторів;

$Dk(j)$ -оцінка, що надана z -им експертом щодо якості проектних рішень за k -им фактором, раціональне число в межах шкали;

Rgh -показник, що визначає порівняльний пріоритет h -го фактору щодо інших факторів в їх загальному переліку, натуральне чи раціональне додатне число;

Yh -індекс наближення до еталонної (галузевої) конкурентоспроможності, що визначається відношенням значення по h -му фактору, одержаних організацією r , до еталонного, раціональне число;

$qh(r)$ -значення фактору конкурентоспроможності r -ої організації виконавців у натуральному вимірі, яке порівнюється з еталонним значенням;

qh^{et} -значення по h -му фактору, встановлене ОПР в якості еталонного, одиниці виміру такі ж, як і для $qh(r)$.

В нинішніх умовах розвитку інжинірингу стає актуальним питання залучення організацій-субпідрядників, які зосереджені на управлінні проектом, надання послуг з підготовки фаз проекту, своєчасна підготовка інформації щодо розміщення будівництва, здійснювати комплексне управління проектом за допомогою кваліфікованого персоналу.

Тому, ДП «ГИПРОКОКС» отримавши заказ від індійської сторони на будівництво коксової батареї № 11 на суму 1 250 000 грн, прийняло рішення оцінити якість проекту за участю шести експертів.

Для визначення питомого внеска потенційних організацій-виконавців у загальний рівень якості виконання робіт, необхідно вказати на яку суму субпідрядники та генеральний підрядник вкладає коштів у загальну суму всього проекту.

Перший експерт вкладає 108220 тис. грн із загальної суми , ідентифікатор участі склав 0,086 частка одиниці, другий експерт 202528 тис. грн, питомий внесок складає 0,162, третій експерт 187350 тис. грн та 0,149 частка одиниці, четвертий вкладає 321910 тис. грн, що є 0,257, п'ятий експерт залучив 219285 тис. грн, ідентифікатор участі склав 0,175, шостий експерт вніс 210707 тис. грн і його питомий внесок дорівнює 0,168. Сума питомого внеску складає 0,99. По 21 фактору розраховані всі розрахунки та представлені у додатку В.

Отже, розрахуємо індекс стандарту якості для даного проекту:

$$Isq(j) = (1,107 * 3,551) + 21,86 * 1 * 0,99 * 4,76 = 107$$

Також розраховано еталоне значення щодо індексу стандарту якості. Внесок оцінок по 12 факторам, за якими оцінюється якість проектних рішень при максимальному значенні склала 1,87, сумарна оцінка по цим факторам, щодо думок всіх експертів-25. Підсумкова оцінка готовності організацій виконавців до впровадження будівельного проекту відповідно до його вартісних, організаційно-технологічних, часових та інших параметрів склала 5.

Отже, еталонний індекс стандарту якості для даного проекту:

$$Isq(J) = (1,87 * 3,52) + 24,5 * 1 * 0,99 * 5 = 128$$

Таким чином, ДП «ГИПРОКОКС» та всі потенційні претенденти готові до здійснення даного проекту, тому як індекс стандарту якості склав 107, він наближений до еталонного значення, а саме до 128. Запропонована модель забезпечує Інституту з надання комплексу інжинірингових послуг ДП« ГИПРОКОКС» на початковому етапі провести діагностику проектних рішень, команди управління проектом та організацій-виконавців, таким чином підприємству доцільно впроваджувати даний проект до дії, всі потенційні організації-виконавці мають відповідний досвід та у коксохімічній галузі та готові буди субпідрядниками даного проекту.

RESUME

The significance of the development of foreign economic activity of the company plays an important role in the economy of any country. The liberalization of foreign economic activity of the enterprise at the present stage improves and extends foreign economic relations. Thus, in the conditions of internationalization and globalization, enterprises conduct a policy of mutual exchange of goods, produce and develop high-quality products and services, in accordance with foreign analogues, which contributes to the improvement of financial results of business entities.

Today, engineering in the composition of foreign trade activities is an important link to improve competitive advantage and financial results for the company.

However, thoroughly solved is the question of the essence of the development of foreign economic activity of the enterprise by engineering.

That is why the theme of the thesis is devoted to the development of foreign economic activity of the enterprise.

The subject is theoretical aspects and the development of methodological tools for the development of foreign economic activities of enterprises the evaluation of quality standard of the engineering project.

So the goal of this study is to evaluate the quality of solutions in the engineering field in the external market.

So, this objective can achieve of the following tasks:

to hold a compilation and analysis of existing approaches to definition of foreign economic activity of the enterprise;

to assess the nature and structure of international business activity;

to analyse the status of financial – economic activity of the enterprise, identify the faults and flaws that characterize the foreign economic activity of the enterprise;

to develop own method of development of foreign economic activity for the enterprise and develop practical recommendations for the implementation of the

engineering project for the company, to identify the advantages and disadvantages of this project.

Foreign economic activity of the enterprise as a subject of foreign economic relations is significant and an integral sphere of government. With effective use of the whole complex of modern forms and tools of international business it has a positive impact on the achievement of high-level financial results of the company and achieve competitive advantage.

The development of foreign trade caused a transition from intergovernmental foreign economic relations to foreign trade activities at the enterprise level. Through foreign economic operations of business entities enter into agreements of an economic nature.

Among domestic and foreign scholars who addressed the issue of foreign economic activities of enterprises it should be noted, in particular With L. Sorokin defines it as the activity of enterprises in the chosen foreign economic strategy, which independently choose a foreign partner, the range of goods for export and import form the price based on supply and demand, the corresponding amount and delivery time. N. V. Proskurnin , notes foreign economic activity of the enterprise as a process which leads the company to the external market through the implementation of foreign economic relations, i.e. trade, cooperation, providing services to achieve the effective use of advantages of international division of labor.

Therefore, the development of foreign economic activity of the enterprise is one of the main factors of increasing the enterprise competitive advantages and ensures efficient operation of the enterprise that lies in improving the country's export potential. To create competitive products must meet international standards and to form a strategy that will take into account not only the internal capabilities of the firm and the external environment of the enterprise.

The types of foreign economic activities of the company include international trade, currency and financial operations, international leasing, international movement of labour, international scientific-production cooperation, international investment. The basic forms of foreign trade activities should include trade, joint

venture, provision of services and cooperation. Through trade there is a sale and exchange of goods, sale of licences, know-how, engineering products.

In modern practice, business engineering services are defined as activities to provide complex services to industrial, commercial and scientific-technical nature, which is as specialized and industrial enterprises. Comparing world and domestic experience, we notice some differences mostly in the treaties in the approaches to conduct the implementation of management decisions and various engineering capacities. Domestic companies have little international experience in implementation of engineering projects compared with Western companies. Domestic contracts consist mainly of highly specialized contracts, while Western countries have comprehensive contracts with system conditions. In Ukraine, the customers do not intervene in the activities of the executors for implementation of engineering projects in the world practice the custom have the right to require replacement of contractor's personnel, and changes in conditions of work. For the further development of engineering and consulting activities in Ukraine it is expedient to adhere to the following organizational and economic measures: the establishment of engineering centres close to international level, which will reduce depends on Ukrainian companies from foreign experts to conduct forums of the international level, adaptation know-how of national engineering companies, creation of system of professional education for training specialists in the field of engineering and to open access to the literature, improving the quality of engineering services through the involvement of experts in certain industries.

The second section presents economic analysis of SE "GIPROKOKS" and revealed that the technical condition of fixed assets is sufficiently favorable to ensure that the company's primary activities over the past two years has been the renewal of fixed assets due to own efforts of the enterprise.

Analysis of the financial activities showed that the company with absolute financial stability is unsatisfactory profitability, which leads to kuruneko enterprise is more appropriate to develop marketing, production, distribution and financial strategy to improve profitability. Also the probability of bankruptcy for GP "GIPROKOKS" is

the minimum. After analyzing foreign-economic activity of GP "GIPROKOKS", it was revealed that the company properly maintains a policy of foreign economic activity, it confirms that the volume of exports for analytical years tended to increase, enterprise demand among foreign customers. Finally, in the conditions of tough competition with well-known engineering companies, GP "GIPROKOKS" has signed numerous contracts with foreign customers. As for imports, it also increased at a negligible rate, basically the company ordered services from legal entities of the Russian Federation, Lithuania, Kazakhstan, China, Brazil and the Czech Republic. Services related to research and development in the field of natural and technical Sciences were imported from Russia and the UK. In General, the export activities increased revenue from sales of services cost of services increased, but demand for contracts with a cheaper cost.

Today, the company is developing foreign economic relations with India, as Indian market is one of the few in the world, which has coke production. Therefore, it is necessary to develop foreign economic relations. SE "GIPROKOKS" is working for many years on the India market, has a good reputation and the Institute has developed many projects for coke in the Indian market. In recent years, GP "GIPROKOKS" wins tenders mainly in India, therefore, it is necessary to maintain economic ties and to focus its efforts on this market.

In the third section the methodology of development of foreign economic activity for GP "GIPROKOKS" and selected the most promising market for the provision of engineering services. As recommendations of design solutions for GP "GIPROKOKS" offers an innovative model of "functional and technological indicator of the project", which ensures the reliability of organizational and technological solutions of the construction of building facilities and the readiness of the project management team and contractors to ensure the customer's requirements. Model evaluation of design decisions in this field is of practical interest.

Then assessed the quality of the decisions on the construction of the coke oven battery, the project customer is India, the company has estimated how much it is willing to implement this project with the help of experts from foreign countries,

which will also be involved in the implementation of this project. Thus, GP "GIPROKOKS" and all potential applicants ready to implement this project, as the index of the quality standard was 107, it is close to the reference value, namely 128. The proposed model provides Institute for providing a range of engineering services GP "GIPROKOKS" in the initial stage to diagnose design solutions, project management team and implementing agencies, thus to the enterprise it is expedient to introduce the project to the operation, all of the potential implementing entities have relevant experience in the coke industry and was ready subparticle this project.

ВИСНОВКИ

Головним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є підприємство, котре в умовах інтернаціоналізації і глобалізації підвищує свою діяльність об'єднуючи її в єдиний виробничий комплекс. До основних мотивів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід віднести: збільшення збуту продукції за рахунок масштабів виробництва на зовнішньому ринку, за для покращення своєї фінансової діяльності, залучення іноземних інвестицій призвело до удосконалення обладнання, підприємство прагне зайняти конкурентну позицію серед аналогів на світовому ринку, можливість придбати інноваційну техніку, сировину, залучення інжинірингових послуг для потреб виробництва.

Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства є один із головних факторів підвищення конкурентних переваг підприємства і забезпечує ефективну діяльність підприємства, що пролягає у покращенні експортного потенціалу країни. Для створення конкурентоспроможної продукції необхідно відповідати міжнародним стандартам і сформуванню такої стратегії, яка буде враховувати не тільки внутрішні можливості фірми, а також зовнішню середовище підприємства.

До видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства відносять міжнародну торгівлю, валютні та фінансово-кредитні операції, міжнародний лізинг, міжнародне переміщення трудових ресурсів, міжнародне науково-виробниче співробітництво, міжнародні інвестиції. До основних форм зовнішньоекономічної діяльності слід віднести торгівлю, спільне підприємство, надання послуг та співпраця. За допомогою торгівлі відбувається продаж та обмін товарами, купівля-продаж ліцензій, ноу-хау, інжинірингової продукції.

В сучасній практиці бізнесу під інжиніринговими послугами розуміють діяльність із надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, які здійснюється як спеціалізованими так і

промисловими підприємствами. Порівнюючи світовий та вітчизняного досвід необхідно зауважити деякі відмінності переважно у договорах, у підходах до проведення робіт у виконанні управлінських рішень та різний інжиніринговий потенціал. Вітчизняні підприємства мають незначний міжнародний досвід у виконанні інжинірингових проектів порівняно із західними компаніями. Вітчизняні договори складаються переважно з вузькоспеціалізованих контрактів, у той час західні країни мають комплексні контракти з системою умов. В Україні замовники не втручаються у діяльність виконавців під час реалізації інжинірингових проектів, а у світовій практиці замовниками мають право вимагати заміни персоналу виконавця, а також зміни умов виконання робіт.

Для подальшого розвитку інженерно-консультаційної діяльності в Україні доцільно дотримуватися таких організаційно-економічних заходів: створення інжинірингових центрів близьких до міжнародного рівня, що зменшить залежність українських підприємств від іноземних експертів, проведення форумів міжнародного рівня, пристосування ноу-хау до національних інжинірингових компаній, створення системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері інжинірингу і відкриття доступу до літератури, підвищення якості інжинірингових послуг за допомогою залучення спеціалістів певних галузей.

У другому розділі проведено економічний аналіз ДП «ГИПРОКОКС» і виявлено, що технічний стан основних фондів є досить сприятливий для забезпечення основної діяльності підприємства, за останні два роки відбулося оновлення основних фондів за рахунок власних зусиль підприємства. Коефіцієнти надходження та оновлення співпадають і склали у 2014-0, 09, у 2015 р- 0,095. Для ефективної діяльності підприємства необхідно раціонально використовувати трудові ресурси, тому як вони є головним ресурсом підприємства, від їх якості залежить продуктивність і діяльність підприємства, тому ДП «ГИПРОКОКС» спонукає до підвищення зацікавленості робітників. На підприємстві середньооблікова численність штатних працівників у 2015 році

збільшилась на 26 робітників та річний фонд оплати також мав тенденцію до збільшення, керівники підприємства намагаються зацікавити персонал збільшуючи заохочувальні та компенсаційні виплати, за для матеріального зацікавлення працівників керівництво збільшують основну заробітну плату.

Фінансовий аналіз ДП « ГИПРОКОКС » показав, що за останні три роки підприємство не використовувало довгострокових кредитів банків і є незалежним від зовнішнього фінансування. Це пояснюється тим, що частка довгострокових зобов'язань складає менше 1 %, у 2014 році-0,19%, у 2015-0 %, у 2016- 1,5%, це пов'язано з появою відстрочених податкових зобов'язань. Сума статутного капіталу склала 1988 тис. грн і залишалась незмінною, а власний капітал збільшився, що призвело до збільшення резервного капіталу. Маємо можливість спостерігати збільшення непокритого збитку, що є позитивною тенденцією. Зменшення тривалість операційного циклу призвело до ефективного управління підприємством та прискорився виробничий процес, так тривалість операційного циклу склала у 2014 році 84, 68 днів, у 2015-76, 45 днів, у 2016-60,72 днів. Також відбулось скорочення оборотності дебіторської заборгованості, що свідчить про швидкість розрахунків дебіторів з підприємством та спостерігається уповільнення оборотності кредиторської заборгованості, це говорить про те, що підприємство стало швидше розраховуватися зі своїми постачальниками. Скорочення фінансового циклу було обумовлено прискоренням розрахунків з кредиторами.

Аналіз фінансової діяльності показав, що підприємство при абсолютно фінансовій стійкості має незадовільну рентабельність, що обумовлює керівників підприємства більш доцільніше розробити маркетингову, виробничу, збутову та фінансову стратегію, для того щоб покращити показники рентабельності. Також ймовірність банкрутства для ДП « ГИПРОКОКС» є мінімальною, т. к всі показники за аналітичні роки були більше 0,42, а саме у 2014 році-2,68, у 2015 році-4,57, у 2016 році-4,62.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність ДП «ГИПРОКОКС» було виявлено, що підприємство веде правильно політику

зовнішньоекономічної діяльності, це підтверджує, що обсяг експорт за аналітичні роки мав тенденцію до збільшення, підприємство користується попитом у зарубіжних замовників. Зрештою, в умовах жорсткою конкуренцією з відомими інжиніринговими підприємствами, ДП «ГИПРОКОКС» підписало низьку контрактів з іноземними замовниками. Що стосується імпорту, то він так же збільшувався незначними темпами, переважно підприємство замовляла послуги у юридичних осіб з Російської Федерації, Литви, Казахстану, Китаю, Бразилії та Чехії. Послуги, пов'язані з дослідженням та розробками в галузі природничих та технічних наук були імпортовані з РФ та Велика Британії. Загалом, експортна діяльність підвищила виручку від реалізації послуг, вартість послуг збільшувалась, але попитом користувались контракти з дешевшою вартістю. На сьогоднішній день, підприємство розвиває зовнішньоекономічні зв'язки з Індією, тому як індійський ринок - один з небагатьох в світі, де розвивається коксохімічне виробництво. Тож, слід розвивати зовнішньоекономічні зв'язки.

У третьому розділу розроблено методикку розвитку зовнішньоекономічної діяльності для ДП «ГИПРОКОКС» та вибрано найбільш перспективний ринок для надання інжинірингових послуг. Потім проведено оцінку якості рішень по будівництву коксової батареї, замовником проекту виступає Індія, підприємство оцінило на скільки воно готове до виконання даного проекту за допомогою експертів з зарубіжних країн, які також будуть задіяні у виконанні даного проекту. Таким чином, ДП «ГИПРОКОКС» та всі потенційні претенденти готові до здійснення даного проекту, тому як індекс стандарту якості склав 107, він наближений до еталонного значення, а саме до 128. Запропонована модель забезпечує Інституту з надання комплексу інжинірингових послуг ДП «ГИПРОКОКС» на початковому етапі провести діагностику проектних рішень, команди управління проектом та організацій-виконавців, таким чином підприємству доцільно впроваджувати даний проект до дії, всі потенційні організації-виконавці мають відповідний досвід та у коксохімічній галузі та готові буди субпідрядниками даного проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. зі змінами і доповненнями внесеними 19.02.1992 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185/94-ВР від 23.09.1994 р., зі змінами і доповненнями внесеними 07.05.1996р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>
3. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» № 351-ХІV від 23.12.1998 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/351-14>
4. Агеев Є. Я. Зовнішньоекономічна діяльність: основи, маркетинг, менеджмент, облік, ефективність: навч. посіб. / Є. Я. Агеева, В. І. Чепинога. Х. : Студцентр, 2006. – 480 с.
5. Аристархов П. В. Развитие концепции экономического потенциала предприятия в разрезе целевого подхода / П. В. Аристархов // Материалы международной заочной научно-практической конференции Экономика и управление: проблемы и решения. Часть 2. – Новосибирск, 2011. – С. 16-24.
6. Борисова И. И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности: учебно-методическое пособие / И. И. Борисова. – Нижний Новгород, 2010. – С. 74.
7. Бурков В. Н. Как управлять организациями / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М. : Синтег, 2004. – 400 с.
8. Васильев Г. И. Новый механизм расчетов и кредитования внешнеэкономического комплекса / Г. И. Васильев, С. С. Галанов. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 240 с.

9. Вернюк Н. О, Клименко Л. В, Новак І. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Н. О. Вернюк, Л. В. Клименко, І. М. Новак. – Умань : Видавець «Сочінський», 2012. – 322 с.
10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 847 с.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Р. И. Хасбулатова, В. М. Попова. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
12. Гребельник О. П Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – К.: ЦУЛ, 2004. – 384 с.
13. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – К.: ЦУЛ, 2004. – 384 с.
14. Дегтярова О. И. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / О. И. Дегтярова, Т. Н. Полякова, С. В. Соркисов. – М. : Дело, 2006. – 424 с.
15. Дєєва Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
16. Джусов О. А, Прокоф'єва А. Д Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. А. Джусов, А. Д. Прокоф'єва // Вісник Дніпропетровського університету, серія «менеджмент інновацій». – 2014. – №3. – С. 24-31.
17. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібн. / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
18. ДСТУ Б А.2.4-4: 2009 Основні вимоги до проектної та робочої документації. К.: Мінрегіонбуд України, 2009. – 16 с.
19. Дурицька Г. В. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Г. В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 250 – 254.
20. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська

політехніка», 2005. – 714 с.

21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / [І. В. Богрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман]. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

22. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / [Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. та ін.]; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. А. Зайця. – 4 -те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

23. Йохни М. А Підприємство і зовнішньоекономічна діяльність: можливості і ризики України: монографія / за наук. Ред. Проф. М. А. Йохни. - Хмельницький : ХНУ, 2013. – 347 с.

24. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз / К. В. Ізмайлова: навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – С. 40 – 42.

25. Іщенко А. В., Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За ред. Іщенко. – М.: Економіка, 2009.

26. Каруна С. Н. Мировая экономика: учеб. пособ / С. Н. Каруна, С. В. Шаповникова, Е. В. Лавренова. – Воронеж: Воронежский государственный технический университет. – 2005. – 218 с.

27. Кащишин. В. М. Передумови формування потреби підприємств в інжинірингових послугах впровадження нових технологій / В. М. Кащишин // «Технологічний аудит та резерви виробництва». – 2013. – №4. – С. 56-60.

28. Кащишин. В. М. Сутність інжинірингових проектів та їх економічне обґрунтування / В. М. Кащишин // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С.612-613.

29. Квактун О. О. Сучасний стан світового ринку інжинірингових послуг / О. О. Квактун, Я. О. Лисенко // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 24-35.

30. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб / Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю.Сіваченка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.

31. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности [Текст] / О. Кононенко. – 3-е издание, 2005. – С.64.

32. Коцишин В. М. Оцінювання техніко-організаційного рівня підприємства як передумови розроблення інжинірингових проектів / В. М. Коцишин // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 183-189.
33. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
34. Кратко И. Г. Международное предпринимательство: учеб. пособие / И. Г. Кратко. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
35. Кузьмін О. Є. Іноземний досвід інжинірингової діяльності/ О. Є Кузьмін, В. Й. Жежуха, Н. А. Городиська // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 240-245.
36. Лакирев П. Г. Экономическая оценка внешней торговли производственными товарами в условиях развития внешнеэкономических связей : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / П. Г. Лакирев. – М., 2005. – 24 с.
37. Лисенко В. В. Інжиніринг бізнес-процесів у системі управління персоналом / В. В. Лисенко // «Управління розвитком». – 2013. – №14. – С. 11-13
38. Малярець Л. М. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 228 с.
39. Мельник Л. Г. Экономика и информация: Экономика информации и информационная в экономике : Энциклопедический словарь. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.
40. Михалин А. Н. Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы: учеб. пособие / А. Н. Михалин. – М.: МАЭП, 2000. – 112 с.
41. Остайфічук Я. В. Теоретико-методологічні засади стимулювання розвитку сфери послуг на основі інтеграційного підходу / Я. В. Остайфічук // вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 2. С. 39 – 43.
42. Піддубна Л. І., Васюренко В. О. Організаційно-управлінський механізм розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Харківського регіону /

- Л. І. Піддубна., В. О. Васюренко // Бізнесінформ. – 2013. – № 10. – С. 367 – 375.
43. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
44. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 208 с.
45. Проскурнина Н. В. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия / Н. В. Проскурнина // бізнесінформ. – 2011. – №2(1). – С. 9 – 11.
46. Ростовский Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. С изм. – М.: Экономистъ, 2006. – 589 с.
47. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля / А. П. Румянцев, А. І. Башинська, І. М. Корнілова, Ю. В. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
48. Румянцев А. П., Коваленко Ю. О. Світовий ринок послуг: навч. посіб / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
49. Рыбец Д. В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке / Д. В. Рыбец // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 8. – С. 84 – 95.
50. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька.- 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
51. Ситник О. Б. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі / О. Б. Ситник // Економіка та управління підприємствами машинобудівельної галузі. – 2013. – № 4. – С. 104-116.
52. Созанець І. Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. / І. Л. Сазонець, Ж. М. Чабоненко, І. Ю. Приварникова. – Д.: Вид-во ДНУ, 2007. – 320 с.
53. Сорокин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монографія / С. Л. Сорокин. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 127 с.
54. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина ; под ред. проф. Л.

Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – с. 847.

55. Сущенко О. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону в умовах глобалізації: управління та розвиток: монографія / О. А. Сущенко. – Луганськ: Вид – во «Ноулідж», 2013. – 316 с.

56. Сущенко О. А. Зовнішньоекономічна діяльність та трансформаційні процеси на підприємстві / О. А. Сущенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 15 (186). Ч. I. – С. 193 – 199.

57. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посібник. для вищ. навч. закладів / Н. В. Тарасенко. - 2-го вид., стер. – К.: Алерта, 2003 . – с. 485.

58. Траченко Л. А. Інжинірингові послуги як об'єкт товарознавства: експертне оцінювання якості: монографія / Л. А. Траченко – Одеса: Атлант, 2014. – 212 с.

59. Траченко. Л. А. Експертне оцінювання надання послуг з проектування як виду інжинірингу / Л. А. Траченко // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6 . – С. 128-133.

60. Тугай О. А. Функціонально-технічний індикатор проекту як комплексне відображення якості організаційно-технологічних рішень організації будівництва / О. А. Тугай // науково-технічний збірник №2. – Київ: комунальне господарство міст, 2006. – 101 с.

61. Тугай О. А. Функціонально-технологічний індикатор проекту та структури будівельно-інжинірингових фірм як комплекс інновацій в організаційно-технологічному моделюванні будівництва / О. А. Тугай // Міжвідомчий науково-технічний збірник «Прикладна геометрія та інженерна графіка». – Вип.79. – К: КНУБА, 2008. – С. 140 – 150.

62. Тугай О. А., Чертков О. Ю. Розробка інноваційних основ організації підготовки будівельного виробництва/ О. А. Тугай., О. Ю. Чертков // збірник наукових праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин». – 2006. – № 16. – С.107 – 113.

63. Тугай. О. А. Розробка програмних продуктів з підготовки організації будівництва під орудою будівельно-інжинірингових фірм / О. А. Тугай // Науково-технічний збірник. – 2008. – № 84. – С. 362 – 369.
64. Тугай. О. А. Трансформація змісту діяльності генпідрядника в інвестиційному процесі - передумова адаптації процесів організації будівництва до євростандартів / О. А. Тугай // Науково-технічний збірник «Містобудування та територіальне планування». – 2008. – №2. – С. 301 – 305.
65. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
66. Чернявський А. Д. Проектні, консультаційні й «інжинірингові» послуги в будівельному комплексі / А. Д. Чернявський // Науково-технічний збірник. – 2003. – № 48. – С. 44 – 49.
67. Чертков О. Ю. Будівельно-інжинірингові фірми як основа модернізації організації будівництва: автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. техн. наук: спец.05.23.08 «Технологія та організація промислового та цивільного будівництва» / О. Ю. Чертков. – Київ, 2007. – 76 с.
68. Чертков О. Ю. Організаційно-логістична модель «Проектую і будую» - інноваційна основа предпроектної підготовки будівництва // науково-технічний журнал «Техніка будівництва». – №.18. – К.: Академія будівництва України, КНУБА, 2006. – С. 84 – 87.
69. Чуприн А. В. Методические основы проектного управления конкурентоспособностью инжинирингового предприятия: автореф. Дис.канд. екон. Наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством / А. В. Чуприн. – Москва, 2008. – 16 с.
70. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
71. Юрчишена Л. В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві / Л. В. Юрчишена // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. С. 22.

72. Ярощук А. О. Україна в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами / А. О. Ярощук // Управління економічними процесами у світовій та національній економіці : зб. тез наук. робіт. – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. – 144 с.
73. Ярощук. А. О. Кон'юнктура світового ринку інженерно-технічних послуг та перспективи розвитку інжинірингових центрів в Україні / А. О. Ярощук // Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – С. 21 – 22.
74. ГОСТ 12.1.005-88. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны. – М.: Изд-во стандартов, 1998. – 24 с.
75. ДБН В.2.2-9-99. Будинки і споруди. Громадські будинки та споруди. Основні положення. – К., 2000. – 62 с.
76. ДБН 3.3.6.037-99. Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку. – К., 1999. – 14 с.
77. ДБН В.1.1-7-2002. Захист від пожежі. Пожежна безпека об'єктів будівництва. – К., 2002. – 16 с.
78. СНиП 2.09.04-87. Административные и бытовые здания. – М.: Стройиздат, 1995. – 18 с.
79. СНиП II-4-79. Естественное и искусственное освещение // Светотехника. – 1979. – №10. – С. 1-29.
80. Appleyard D. R. – International economics: Fourth edition / D. R. Appleyard, A. J. Field. – NY: The Mc Graw-Hill Company Inc., 2001. – 752 p.
81. Bateman H. Dictionary of Economics / H. Bateman, K. McAdam. – London : A and C Black Publishers Ltd, 2009. – 224 p.
82. Daniels J. D. International Business: Environment and Operations / J. D. Daniels, L. H. Radebaugh. – N. J. : Prentice Hall, 2001. – 810 p.
83. Danis A. Coelho. Advances in industrial design engineering / A. Coelho Danis. – N. Y. : InTech, 2013. – 250 p.
84. Dralin A. I. Foreign trade activities / A. I. Dralin, G. Mihneva . – Penza: Information – publishing centre PGU, 2006 . – 127 p.

85. Fausto Pedro, García Márquez, Benjamin Lev. Engineering management / P. Fausto, M. García, L. Benjamin. – N. Y. : InTech, 2013. – 240 p.
86. Running a Business in Ukraine, Enterprise Surveys. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/Reports/~media/F990B7A6EE1.pdf>
87. Державне підприємство «Державний інститут по проектуванню підприємств коксохімічної промисловості». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/8627/>
88. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/22707-66-metod-ekspertnih-otsnok.html>
89. Офіційний сайт «ГИПРОКОКС». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://giprokoks.com/uk/>
90. Офіційний сайт конференції ООН з торгівлі та розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А. 1

Баланс станом на 31.12.2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	4848	4979
- первісна вартість	011	7138	7831
- накопичена амортизація	012	(2290)	(2852)
Незавершене будівництво	020	64	-
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	6339	6861
- первісна вартість	031	11394	12768
- знос	032	(5055)	(5907)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
- інші фінансові інвестиції	045	0	0

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0)	(0)
Відстрочені податкові активи	060	111	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	11362	11855
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	166	222
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	5267	13136
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	34	29
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	6442	5931
- первісна вартість	161	6442	5931
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	1798	511

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
- за виданими авансами	180	298	473
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	2509	820
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	707	572
- у т.ч. в касі	231	1	0
- в іноземній валюті	240	7830	5668
Інші оборотні активи	250	33	25
Усього за розділом II	260	25084	27387
III. Витрати майбутніх періодів	270	61	59
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	36507	39301

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	1988	1988
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	8575	8865

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
Резервний капітал	340	615	675
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	11003	17564
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	22181	29092
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	5919	2917
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
Усього за розділом II	430	5919	2917
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	76
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	0	76
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0

Закінчення таблиці А.1

1	2	3	4
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	613	584
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	6112	5895
- з бюджетом	550	267	587
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	374	0
- з оплати праці	580	910	28
- з учасниками	590	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	131	122
Усього за розділом IV	620	8407	7216
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	36507	39301

Баланс станом на 31.12.2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	4970	5260
- первісна вартість	011	7831	8775
- накопичена амортизація	012	(2861)	(3515)
Незавершене будівництво	020	0	0
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	6750	7116
- первісна вартість	031	12768	14162
- знос	032	(6018)	(7046)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	15	14
- інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0

Продовження таблиці А 2

1	2	3	4
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0)	(0)
Відстрочені податкові активи	060	0	467
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	11735	12857
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	222	236
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	13136	6505
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	29	68
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	5931	7771
- первісна вартість	161	5931	7771
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	511	204
- за виданими авансами	180	473	276

Продовження таблиці А.2

1	2	3	4
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	820	1580
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	572	846
- у т.ч. в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	5668	12871
Інші оборотні активи	250	25	50
Усього за розділом II	260	27387	30407
III. Витрати майбутніх періодів	270	59	5420
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	39181	48684

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	1988	1988
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	8865	9085
Резервний капітал	340	675	735

Продовження таблиці А. 2

1	2	3	4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	17564	24369
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	28972	36177
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	2917	5312
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
Усього за розділом II	430	2917	5312
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	76	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	76	0
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0

Закінчення таблиці А. 2

1	2	3	4
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	584	617
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	5895	6054
- з бюджетом	550	587	281
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	0	7
- з оплати праці	580	28	93
- з учасниками	590	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	122	143
Усього за розділом IV	620	7216	7195
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	39181	48684

Баланс станом на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	5260	7037
- первісна вартість	011	8775	10746
- накопичена амортизація	012	(3515)	(3709)
Незавершене будівництво	020	0	0
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	7116	7701
- первісна вартість	031	14162	15839
- знос	032	(7046)	(8138)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	14	15
- інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0

Продовження таблиці А. 3

1	2	3	4
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0)	(0)
Відстрочені податкові активи	060	467	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	12857	14753
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	236	247
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	6505	10763
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	68	40
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	7771	8469
- первісна вартість	161	7771	8469
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	204	235
- за виданими авансами	180	276	822
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	1580	941

Продовження таблиці А. 3

1	2	3	4
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	846	2993
- у т.ч. в касі	231	0	1
- в іноземній валюті	240	12871	9443
Інші оборотні активи	250	50	66
Усього за розділом II	260	30407	34019
III. Витрати майбутніх періодів	270	5420	3138
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	48684	51910

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	1988	1988
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	9085	8372
Резервний капітал	340	735	795
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	24369	31384
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)

Продовження таблиці А. 3

1	2	3	4
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	36177	42539
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	5312	2176
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
Усього за розділом II	430	5312	2176
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	777
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	76	777
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	617	3344

Закінчення таблиці А. 3

1	2	3	4
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	6054	1687
- з бюджетом	550	281	77
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	7	0
- з оплати праці	580	93	0
- з учасниками	590	0	82
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	143	1228
Усього за розділом IV	620	7195	6418
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	48684	51910

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2014 р.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	79876	98167
Податок на додану вартість	015	1563	577
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(8250)	(14439)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	70063	83151
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(51867)	(63526)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	18196	19625
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	67419	82108
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(8359)	(7992)
Витрати на збут	080	(0)	(0)
Інші операційні витрати	090	(67649)	(80679)

Продовження таблиці Б. 1

1	2	3	4
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	9607	13062
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	2	0
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131	0	
Фінансові витрати	140	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(9)	(9)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	9600	13053
- збиток	175	(0)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	1552	4539
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0

Закінчення таблиці Б. 1

1	2	3	4
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	8048	8514
- збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	8048	8514
- збиток	225	(0)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	1915

II Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	2624	3218
Витрати на оплату праці	240	54386	33332
Відрахування на соціальні заходи	250	11344	9525
Амортизація	260	1680	1291
Інші операційні витрати	270	26796	29635
Разом	280	96830	77001

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2015 р.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	103266	79876
Податок на додану вартість	015	968	1563
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(7144)	(8250)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	95154	70063
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(73145)	(51867)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	22009	18196
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	75462	67419
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(8487)	(8359)
Витрати на збут	080	(0)	(0)
Інші операційні витрати	090	(76681)	(67649)

Продовження таблиці Б. 2

1	2	3	4
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	12303	9607
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	1	2
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131	0	
Фінансові витрати	140	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(8)	(9)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	12296	9600
- збиток	175	(0)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	3820	1552
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0

Закінчення таблиці Б. 2

1	2	3	4
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	8476	8048
- збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	8476	8048
- збиток	225	(0)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

II Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	2998	2624
Витрати на оплату праці	240	64894	54386
Відрахування на соціальні заходи	250	12133	11344
Амортизація	260	1721	1680
Інші операційні витрати	270	24423	26796
Разом	280	106169	96830

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2016 р.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	127447	103266
Податок на додану вартість	015	1219	968
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(20400)	(7144)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	105828	95154
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(81218)	(73145)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	24610	22009
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	7536	75462
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(8089)	(8487)
Витрати на збут	080	(746)	(0)
Інші операційні витрати	090	(11004)	(76681)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)

1	2	3	4
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	12307	12303
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	2	0
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131	0	
Фінансові витрати	140	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(1)	(8)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	12308	12296
- збиток	175	(0)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	3726	3820
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	8582	8476

Закінчення таблиці Б. 3

1	2	3	4
- збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	8582	8476
- збиток	225	(0)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

II Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	3272	2998
Витрати на оплату праці	240	96818	64894
Відрахування на соціальні заходи	250	16270	12133
Амортизація	260	1745	1721
Інші операційні витрати	270	39209	24423
Разом	280	157314	106169

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Вихідні дані для формування конкурентного профілю для провідних інжинірингових підприємств

Показники	Формула	Значення
1.Індекс середнього терміну використання коксових батарей	$I_{к.б} = S_{в.к} / N_{с}$	середній вік коксових батарей по країні/нормативний термін їх служби
2.Питома вага інноваційної продукції, %	$P_{в} = O_{і.п} / Z_{о.у}$	обсяг інноваційних товарів і послуг / загальний обсяг товарів і послуг
3.Коефіцієнт загального обороту кадрів	$K_{з.о} = (Ч_{п} + Ч_{з}) / Ч_{се}$	загальна кількість прийнятих та звільнених працівників за певний період до середньооблікової кількості працівників за певний період.
4.Середньорічний темп приросту обсягу робіт з інжинірингу	$T_{п.і} = T_{рз.р} - T_{рб.р}$	Темп росту інжинірингу в звітному році мінус темп росту інжинірингу в базисному році
6.Рентабельність послуг, %	$P_n = \frac{P - C_p}{C_p} \times 100$	виручка від реалізації виробленої продукції мінус повна собівартість виробленої продукції/ собівартість виробленої продукції
7.Рівень мотивації праці персоналу, індекс	$V_{пр} / C_{з.п}$	Відношення виробітку на 1 працюючого в даній будівельній організації до середньогалузевого в звітному році.
8.Коефіцієнт ритмічності випуску продукції	$K_p = \frac{\sum B_{\phi}}{\sum B_n}$	фактичний випуск продукції, /плановий випуск продукції
9.Коефіцієнт охоплення операцій стандартизованими технологічними процесами	$K_{смо} = \frac{\Pi_{см}}{\Pi}$	число елементів продукції, вироблених за допомогою стандартизованих технологічних процесів/загальну кількість елементів продукції, які можуть бути оброблені за допомогою стандартизованих технологічних процесів.

Таблиця В. 2

Оцінка ступеня відповідності умов (можливостей) пропозиції умовам попиту на ринку інжинірингових послуг для коксохімії Індії

Фактори, що визначають умови попиту та пропозиції	Uhde	ДП «ГИПРОКОКС»	ACRE	Mecon
1	2	3	4	5
1. Обсяг попиту і пропозиції				
1.1. Досвід і технічна можливість комплексного проектування капітального ремонту коксохімічних підприємств (об'єктів)	4	4	3	2
1.2. Об'єктивна необхідність розширення КХК	4	4	3	2
1.3. Національні програми розвитку ГМК. Досвід проведення технічної політики щодо створення і розвитку національних КХК	1	4	3	2
Загальна оцінка ступеня відповідності умов пропозиції умовам попиту по 1-й групі чинників	9	12	9	6
2. Якість (техніко-економічні характеристики об'єктів КХП)				
2.1. Рівень технічної досконалості об'єктів КХП	4	3	2	2
2.2. Діапазон виробничих потужностей об'єктів КХП	2	4	2	1
2.3. Експлуатаційна надійність об'єктів КХП	2	2	3	3
2.4. Якісний діапазон використовуваного сировини	4	3	3	3
2.5. Вихід коксу з вугільної шихти	4	3	2	1

Закінчення таблиці В.2

1	2	3	4	5
2.6. Якість виробленого коксу	4	3	2	2
2.7. Екологічні стандарти	4	4	4	4
Загальна оцінка ступеня відповідності умов пропозиції умовам попиту по 2-й групі чинників	24	22	18	16
3. Цінові-вартісні фактори				
3.1. Ціна інжинірингових послуг	1	3	4	3
3.2. Науково-технічна кооперація з місцевими інжиніринговими організаціями	1	3	2	4
3.3. Максимально можливе використання при будівництві об'єктів КХП матеріалів і обладнання індійського виробництва	4	2	2	4
3.4. Проведення будівельно-монтажних і пусконаладжувальних робіт індійськими компаніями	3	1	3	4
3.5. Максимізація частки місцевої сировини у виробництві(розробки з використання у виробництві слабкої спікливих вугілля)	2	3	3	2
3.6. Застосування високоефективних технологій в місцевих умовах, технологічних схем	3	2	2	2
Загальна оцінка ступеня відповідності 3-й групі чинників	14	13	16	19
4. Інші фактори				
4.1. Сталі ділові зв'язки	1	3	2	4
Загальна оцінка ступеня відповідності умов пропозиції умовам попиту	49	51	45	45

Таблиця В.3

Вихідні дані для формування конкурентного профілю для провідних
інжинірингових підприємств

Показники	ДП «ГИПРОКОКС»			Uhde			Mecop			Відносна важливість
	Значення	Бали	Інтегральний показник (І.п)	Значення	Бали	І.п	Значення	Бали	І.п	
1.Індекс середнього терміну використання коксових батарей	1,5	8	0,96	1,5	8	0,96	1,375	7	0,84	0,12
2.Питома вага інноваційної продукції, %	17,35	4	0,4	36	9	0,9	21	6	0,6	0,1
3.Коефіцієнт загального обороту кадрів	0,13	9	0,18	0,11	8	0,16	0,1	7	0,14	0,02
4.Середньорічний темп приросту обсягу робіт з інжинірингу	36%	9	1,305	30%	8	1,16	14%	4	0,58	0,145
5.Доля ринку	30%	8	1,6	40%	10	2	3%	1	0,2	0,2
6.Рентабельність послуг, %	11,4	5	0,26	19	9	0,468	14,5	7	0,364	0,052
7.Рівень мотивації праці, індекс	1,11	10	0,23	0,96	9	0,207	0,8	8	0,184	0,023
8.Термін виконання заказів, роки	До 4	10	1,1	До 4	10	1,1	До 6	6	0,66	0,11
9.Комплексність послуг	Неповний цикл	1	0,2	Повний цикл	10	2	Повний цикл	10	2	0,2
10.Коефіцієнт ритмічності випуску продукції	1	10	0,1	1	10	0,1	0,92	9	0,09	0,01
11.Коефіцієнт охоплення операцій стандартизованими технологічними процесами	1	10	0,2	1	10	0,2	0,52	5	0,1	0,02

ДОДАДОК Г

Таблиця Г.1

Матриця експертно-евристичного оцінювання якості рішень будівельного проекту та готовності команди до його впровадження

Матриця експертно-евристичного оцінювання якості рішень будівельного проекту та готовності команди проекту до його впровадження									
Найменування фактору оцінки якості проектних рішень	Порядковий номер фактору	Внесок Рк оцінки по даному фактору в загальну оцінку	Оцінка по даному фактору, узгоджена щодо думок всіх експертів	1 експерт начальник проектного відділу ДП "ТИПРОКОКС"	2 експерт інженер-проектувальник ДП "ТИПРОКОКС"	3 експерт начальник технічного відділу АО "Радлин", Польща	4 експерт архітектор USIMNAS, Бразилія	5 експерт головний інженер ДП "ТИПРОКОКС"	6 експерт Інженер-проектувальник ОАО "Северсталь", Росія
Командна складова проекту	1	0,0785	0,2942	0,08	0,08	0,052	0,072	0,081	0,08
Структурна складова проекту	2	0,08033	0,3017948	0,09	0,1	0,069	0,053	0,07	0,071
Швидкість повернення інвестиційних зобов'язань	3	0,0884	0,30161414	0,085	0,087	0,091	0,087	0,085	0,073
Якість реалізації інвестиційного задуму в проектній документації	4	0,101	0,293927	0,1	0,093	0,066	0,103	0,102	0,111
Очікувана поточна доходність	5	0,0827	0,301731	0,065	0,067	0,081	0,073	0,081	0,109
Оцінка маркетингової складової проекту	6	0,1073	0,293885	0,11	0,09	0,083	0,103	0,112	0,114
Якість інформаційно-аналітичної підготовки проекту	7	0,0803	0,29411951	0,1	0,097	0,066	0,071	0,087	0,078
Якість фінансового забезпечення проекту	8	0,0802	0,294109691	0,09	0,091	0,085	0,065	0,086	0,085
Мобільна вартісна складова проекту	9	0,1015	0,29394	0,118	0,118	0,065	0,073	0,107	0,089
Оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проекту	10	0,1013	0,293927	0,11	0,12	0,096	0,078	0,096	0,075
Оцінка поведінкової компетенції керівника проекту	11	0,0948	0,294028	0,11	0,096	0,063	0,075	0,095	0,096
Оцінка інноваційної складової проекту	12	0,0947	0,294026	0,1	0,11	0,08	0,07	0,09	0,086
Підсумкова оцінка якості проектних рішень		1,10703	3,551252141	1,158	1,149	0,897	0,923	1,092	1,066

ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПОСЛУГ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
УДК 339.5.012

Щербина О. Є

Анотація. В статі проаналізовано ринок інжинірингових послуг в Україні та за кордоном, проведено порівняльний аналіз відмінностей вітчизняного та західного досвіду інжинірингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності та запропоновано етапи розвитку інжинірингових послуг для українських підприємств.

Аннотация. В статье проанализирован рынок инжиниринговых услуг в Украине и за рубежом, проведен сравнительный анализ различий отечественного и зарубежного опыта инжиниринга в сфере внешнеэкономической деятельности и предложены этапы развития инжиниринговых услуг для украинских предприятий.

Annotation. The article analyzes the market of engineering services in Ukraine and abroad, compares the differences in domestic and foreign experience of engineering in the field of foreign economic activity and suggests the stages of development of engineering services for Ukrainian enterprises.

Ключові слова: інжиніринг, розвиток, послуги, ринок, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство.

Ключевые слова: инжиниринг, развитие, услуги, рынок, внешнеэкономическая деятельность, предприятие.

Keywords: engineering, development, services, market, foreign economic activity, enterprise.

Постановка проблеми. Значущість розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Інжиніринг розглядається як одна із форм експорту послуг із країни виробника в країну замовника, який дозволяє підвищити конкурентні переваги підприємств та фінансові результати через співпрацю в зовнішньоекономічних

зв'язках. Тому, дослідження цього питання є актуальним для вітчизняних підприємств, щоб отримувати економічні вигоди з переваг міжнародних ділових відносин.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які вклали вагомий внесок у теорію інжинірингової діяльності є Тюріна Н. М. [6], яка займалась питанням використання сучасних методів організації виконання інжинірингових проектів, Траченко. Л. А., яка ідентифікувала взаємозв'язок причин, які впливають на якість послуг з проектування [5], Рыбец. Д. В. , який провів аналіз міжнародного ринку інжинірингових послуг та запропонував фактори розвитку інжинірингу [4] та інші. Не зважаючи на значну кількість досліджень даної проблемної сфери недостатньо розглянуте питання, щодо принципів розвитку інжинірингових послуг у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств, тому потребує особливої уваги.

Метою статті є дослідження етапів розвитку інжинірингової діяльності та проведення порівняльного аналізу відмінностей вітчизняного та західного досвіду інжинірингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності, з метою розробки організаційно-економічних заходів розвитку інжинірингових послуг для українських підприємств.

В сучасній практиці бізнесу під інжиніринговими послугами розуміють діяльність із надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, які здійснюються як спеціалізованими підприємствами, так і промисловими [3, с.275].

Тож, послуга типу «інжиніринг» - це комплекс робіт з проведення попередніх досліджень, підготовці техніко-економічного обґрунтування, комплекту проектних документів, а також розробці документацій по організації виробництва і управління, експлуатації устаткування та реалізації готової продукції. Розвиток інжинірингових послуг почався після Другої світової війни, тому як виникла потреба в модернізації та відновленні споруд. Тож, починаючи з 60 років почав свій розвиток і у 70 роках виріс попит на реалізацію проектів «під ключ» та «продукція у руках», але зі зміною

кон'юнктури світового ринку у 70 роках спостерігається скорочення попиту на дані проекти.

Тож, більш детально розглянемо етапи розвитку інжинірингових послуг у світі на рисунку 1.1

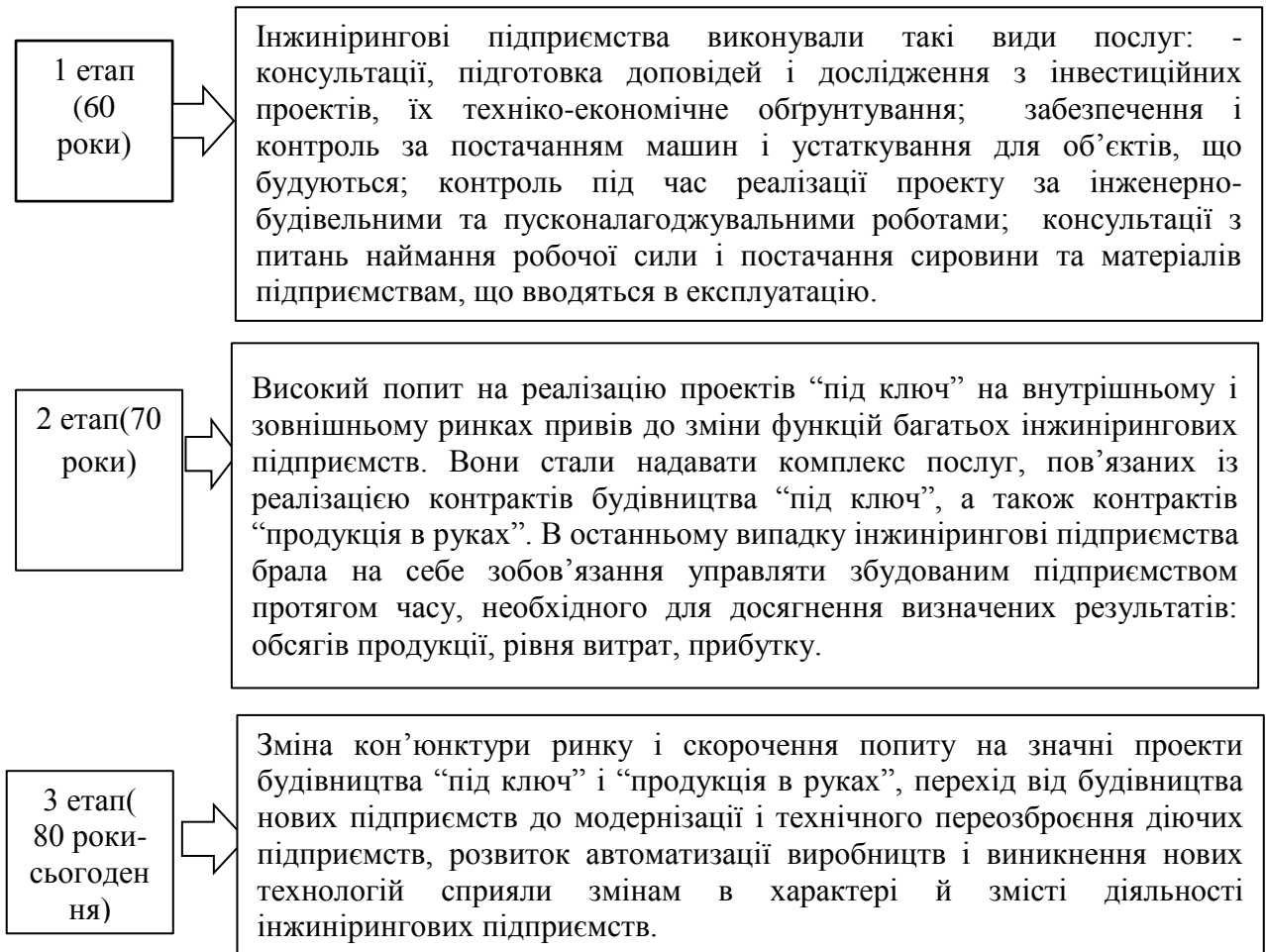


Рис. 1.1 Етапи розвитку інжинірингових послуг у світі

Відомо, що інжиніринг виник в Англії та інжинірингова діяльність супроводжувалася в наданні консультацій інженерів у будівництві об'єктів та надання техніко-економічних обґрунтувань. Пізніше, у зв'язку з поширенням урядових програм у країнах, що розвиваються, відбувався розвиток інженерно-будівельних послуг, безпосередньо пов'язаних з будівництвом промислових об'єктів переважно «під ключ». На сучасному етапі, розвиток інжинірингових послуг пов'язаний із виникненням автоматизованих технологій

та з високим попитом на технічні послуги. Крім того, у зв'язку з глобалізацією відбуваються зміни критеріїв вибору інжинірингового підрядника, які представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Еволюція вимог до виконавця інжинірингових підрядних робіт [5]

Критерії вибору інжинірингового підрядника	
Традиційні(середина ХХ ст.)	Сучасні
Якість виконання проекту	Ділова культура та репутація
Ціна	Якість проведених робіт
Умови оплати	Участь у фінансуванні
Надійність виконавця	Забезпечення безпеки
	Охорона навколишнього середовища

Аналіз динаміки розвитку інжинірингових послуг на міжнародному ринку дозволяє дійти висновку, що значною тенденцією учасників ринку є збільшення зовнішньоекономічної складової. Зокрема, вітчизняні підприємства характеризуються переважною взаємодією із ринками країн, що розвиваються. Вони отримують технічну допомогу уклавши контракт з висококваліфікованими іноземними інжиніринговими підприємствами.

Завданням інжинірингу є одержання замовниками найкращого результату від вкладення капіталу за рахунок: багатоваріантності технічних і економічних розробок, їхньої фінансової оцінки вибору оптимального варіанта для замовника; розробки проектів з урахуванням можливості застосування будівельних і виробничих технологій, устаткування, конструкцій і матеріалів з різних альтернативних джерел, що якнайкраще відповідають конкретним умовам і особливим вимогам замовників; використання сучасних методів організації і керування всіма стадіями виконання проектів [4].

Завдяки глобалізації ринок інжинірингових послуг здебільшого зростає, тому виникає жорстка конкуренція серед гравців ринку.

Так, станом на 2016 рік у США успішно діють понад 30 тис. підприємств, у країнах ЄС - близько 15 тис., причому найбільша їх кількість знаходиться у Німеччині та Австрії [7]. Таким чином, 95 % експорту інжинірингових послуг

припадає на підприємства високорозвинених країн. Основними імпортерами інжинірингових послуг виступають країни, що розвиваються (80 % світового імпорту). Найбільшими ринками інжинірингових послуг в розвинених країнах є Азіатсько-Тихоокеанський (53% експорту інжинірингових послуг) та Європейський (38,2%) [8].

Інформацією Конференції ООН із торгівлі та розвитку [9], у 2016 р. у світі понад 90 % інжинірингових проектів надавались підприємствами із цих країн. Згідно з цим джерелом, 25 % світового ринку інжинірингу належить підприємствам США, 16 %-Канади, 10 %-Великобританії, 10 % - Нідерландів, 7 % - Німеччини, 22 % - підприємствам інших країн. Розвиток інжинірингу пов'язаний з використанням новітніх технологій. Дані представлені на рисунку 1.2

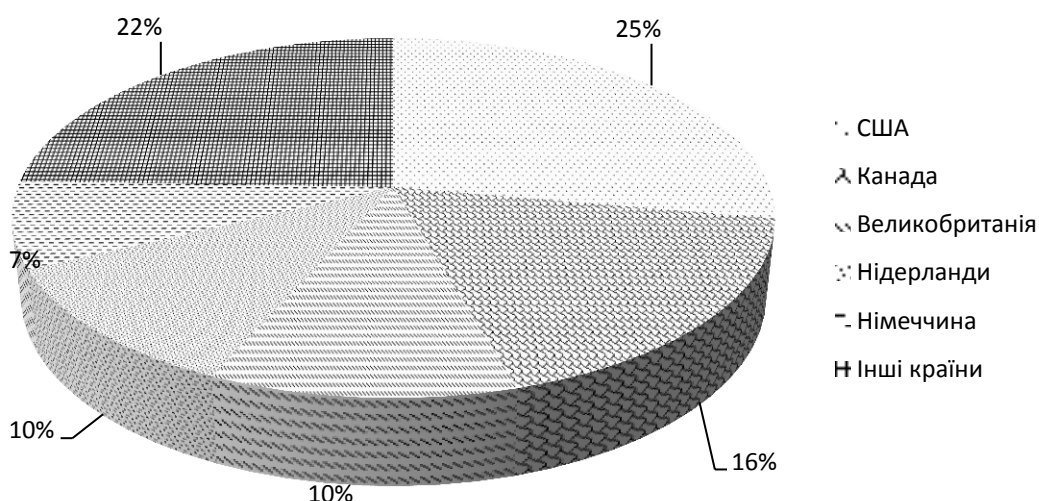


Рис.1.2. Співвідношення інжинірингових проектів у світі (2016 рік)

Важливо зауважити, що в останні роки інжинірингові підприємства економічно розвинутих країн стикаються із загостренням конкуренції з боку місцевих підприємств та підприємств-експортерів із країн, що розвиваються – Бразилії, Мексики, Індії, Кореї, Китаю тощо [4, с. 91]. Варто проаналізувати роль України на світовому ринку інжинірингових послуг. Так, ринок інжинірингу в Україні фактично перебуває лише на стадії становлення. Понад

80 % вітчизняних інжинірингових компаній займають частку ринку, що менша за 0,3 %. Цим невисоким показником є пояснення. По-перше, в Україні поки що недостатня затребуваність комплексних послуг інжинірингу. По-друге, відсутність досвіду викликає появу значної кількості помилок у реалізації проектів. Також до сучасних проблем України належить дефіцит кваліфікованих кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативна база, недосконала система визначення вартості проектних робіт, корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації, низький рівень автоматизації проектних робіт та багато інших [1]. У таблиці 1.2 представимо найбільш перспективні інжинірингові підприємства України. З наведеної таблиці 1.2 необхідно зауважити, що основні країни, з якими працюють вітчизняні підприємства є економічно розвинуті держави, так як вони зацікавлені субпідрядними контрактами на перед проектні та проектні послуги.

Сьогодні український ринок інжинірингових послуг представлений двома організаційними формами: або проектним інститутом, який зберігся з радянських часів, або створеними в останнє десятиліття інжиніринговими підприємствами. Хоча проектні інститути переживають сьогодні деяке відродження, їх потенціал складають досвідчені фахівці передпенсійного віку та молодь після інституту. Відсутність середнього покоління є суттєвим фактором, що стримує розвиток таких організацій. Спеціалізовані інжинірингові підприємства більш пристосовані для виробництва послуг зазначеного типу. [5, с.14]. Тому, особливої уваги потребує розгляд діяльності вітчизняних інжинірингових підприємств на сучасному етапі їх розвитку. Так, в таблиці 1.2 необхідно зазначити, що в Україні достатня кількість підприємств, які спеціалізуються на наданні інжинірингових послуг з широкою географією ринків. Але, не всі підприємства володіють новітніми технологіями, тому необхідно проводити моніторинг та прогнозувати науково-технічний прогрес, щоб своєчасно робити правильний вибір інноваційного курсу своєї діяльності.

Перелік вітчизняних інжинірингових підприємств України

Назва підприємства	Сфера діяльності	Експорт послуг до країн
CONCORD COKE ENGINEERING	Комплексне ведення будівництва та реконструкції об'єктів коксохімічного виробництва	Основними ринками є країни колишнього СРСР, країни Центральної та Східної Європи, Азії, Африки і Латинської Америки
«Фінансово-промислова група «АЛЬТКОМ»	Функції генерального підрядника з будівництва аеровокзальних комплексів	Експорт послуг в такі країни: Італія, Бразилія, Туреччина, Індія, Пакистан, Росія, Польща, Азербайджан, Угорщина та Болгарія
Державне підприємство «Український науково-технічний центр металургійної промисловості «Енергосталь»	Розробка новітніх технічних рішень до поставки та впровадження першокласних технологій та обладнання «під ключ»	Географія робіт у такі країни: Австралія, Австрія, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Бельгія, Болгарія, Бразилія, Великобританія, Угорщина, В'єтнам, Германія, Грузія, Єгипет Індія, Канада, Китай, Куба, Латвія, Молдова, Росія, Польща, Румунія, Туреччина, Чехія, Японія та інші країни.
ДП «ГІПРОКОКС»	Розробка концепції розвитку в коксохімічній промисловості	Алжир, Болгарія, Боснія і Герцеговіні, Угорщині, Єгипті, Індії, Ірані, Китаї, Нігерії, Пакистані, Польщі, Румунії, Туреччині, Фінляндії, Словачії, Чехії, Ірані, Росія, Індія, Бразилія, Великобританія та інші.
Компанія «С-інжиніринг»	Контрактор в сфері будівництва об'єктів енергетики та промисловості «під ключ».	Замовники проектів з таких країн: Туркменістан, Казахстан та РФ.

Вивчення розвитку вітчизняного та іноземного досвіду надання інжинірингових послуг набуває актуальності у зовнішньоекономічній діяльності по сей день, яке ілюстроване на рисунку 1.2



Рис.1.2. Порівняльний аналіз світового досвіду та вітчизняної практики надання інжинірингових послуг

Згідно з дослідження, інжинірингові компанії за кордоном мають міцну інформаційну базу, в межах інжинірингу організують проектування робіт, наявність сучасного інформаційного забезпечення, формування структури управління інжиніринговими проектами. Інжинірингова компанія самостійно займається розробкою технологій і обирає субпідрядника, який проектує проект. Якщо дивитися досвід України, то завдання заводу розробити технологію за допомогою людської праці, але у більшості інженерів не має відповідного досвіду.

Вищенаведені положення говорять про те що, іноземні інжинірингові компанії мають більше досвід, ніж вітчизняні підприємства. В економічно розвинутих країнах становлення інжинірингу відбулося починаючи в середині 19 ст, в Україні процес інжинірингу зводився до послуг будівельного процесу. Проектування займає головну роль в системі інжинірингу в Україні. Матеріальним втіленням проектних робіт є проектно-технічна документація, інакше інжинірингові послуги не мають прямо вираженого матеріального втілення, наприклад навчання(підготовка) спеціалістів або управління процесом будівництва об'єкта.

За останні роки спостерігається тенденція відтавання української економіки від економіки розвинутих держав за ступенем технологічного розвитку та продуктивністю праці із-за низького ступеня розвитку інноваційної сфери. Тому, необхідно запропонувати етапи розвитку інжинірингової діяльності для вітчизняних підприємств:

По-перше, необхідно удосконалити державне регулювання в інноваційній сфері за для створення продукції високої якості та послуг, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність послуг на іноземних ринках. А також, налагодити міжгалузевий обмін інноваціями всередині виробничого комплексу України. Саме такий обмін забезпечує більше 60% прикладних реалізованих технологій у розвинених країнах світу.

По-друге, необхідно ввести у практику підприємств систему персонального ліцензування спеціалістів, щоб бути готовими до змін, які

виникають у діяльності інжинірингових підприємств. Постійна підготовка спеціалістів, щодо впровадження інновацій. Їм потрібно швидко приймати рішення у зв'язку зі змінами на будівельному ринку.

По-третє, слід зауважити, що країни з розвинутою економікою, надають комплексні інжинірингові послуги на ринку. У той час, не всі вітчизняні підприємства готові представити повний комплекс послуг: консультаційний, технологічний та будівельний інжиніринг, що охоплює проектування і постачання устаткування і техніки, монтаж установок, інженерні роботи.

Досвід зарубіжних країн показує, що розвиток інжинірингу призводить до економічного зростання країни та розвитку економіки в цілому. Але, інжиніринг в Україні ще не набув таких розмахів, які приведені на прикладі промислово-розвинутих країн. У той час ринок інжинірингових послуг в Україні розвивається переважно за рахунок залучення іноземного капіталу. Хоча спостерігається розвиток проектних послуг в Україні, але має низку проблем: дефіцит кваліфікаційних кадрів, застаріла нормативна база, вартість проектних робіт недосконала та інші. У перспективі в нашій країні необхідно поліпшити систему навчання фахівців відповідно до іноземного досвіду, створити інжинірингові центри, які близькі до міжнародного рівня, що зменшить залежність українських підприємств від іноземних експертів, проведення форумів міжнародного рівня та пристосування ноу-хау до національних інжинірингових компаній та підвищення якості інжинірингових послуг за допомогою залучення спеціалістів певних галузей.

Таким чином, отримано подальше вивчення принципів розвитку інжинірингових послуг у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств на основі контент-аналіз етапів розвитку та порівняльного аналізу, що дозволить вітчизняним підприємствам сформулювати стратегічний план, який приведе до підвищення конкурентних переваг та фінансових результатів підприємств, тим самим приведе до економічного зростання країни в цілому.

Список літератури

1. Кондратюк А.А., Манаєнко І.М., Розвиток міжнародного інжинірингу: Світові тенденції та вітчизняні реалії.- Київ.2016
- 2.Рудыка В.И. Стратегия повышения конкурентоспособности проектных решений института «Гипрококс» на мировом рынке инжиниринговых услуг// *Металургическая и горнорудная промышленность.* – 2010. – с. 48
3. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля / А. П. Румянцев, А. І. Башинська, І. М. Корнілова, Ю. В. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
4. Рыбец Д. В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке / Д. В. Рыбец // *Российский внешнеэкономический вестник.* – 2011. – № 8. – С. 84 – 95.
5. Траченко Л. А. Інжинірингові послуги як об'єкт товарознавства: експертне оцінювання якості: монографія / Л. А. Траченко – Одеса: Атлант, 2014. – 212 с.
6. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
7. Аналітичний центр [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua/>
8. Географія. Мислення, що змінює світ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/270-ref22041104>
9. Офіційний сайт конференції ООН з торгівлі та розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>