

*А.Б. МАКАРЕНКО*, ст. викладач, НТУ «ХП»

*О.О. БЄЛІМОВА*, студ., НТУ «ХП»

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ НА ПРИКЛАДІ УП ТОВ «WIKO-УКРАЇНА»**

Приведены результаты исследований эффективности производства и реализации торгового оборудования на примере УП ТОО «Wiko-Украина». Рассчитаны экономический эффект и экономическая эффективность продажи партии витрин холодильных, кассовых боксов и стеллажей на рынок России на условиях Incoterms – FCA.

The efficiency results of production and selling of trading equipment by UP Ltd «Wiko-Ukraine" are given. The economic effect and economic efficiency of realization of party refrigerated showcases, cash boxes and racks to the Russian market according to the Incoterms – FCA are calculated.

Без облаштування приміщення неможливе функціонування жодного підприємства. Кожна торгівельна компанія зацікавлена у придбанні надійного і міцного професійного обладнання, яке є ефективним засобом побудови рекламних комунікацій усередині магазину. Торгівельний сектор економіки щороку зростає, підвищується конкуренція. Тому підвищення ефективності виробництва торговельного обладнання є надзвичайно важливим та актуальним.

Ефективність виробництва було розглянуто у роботі [1]. Особливості реалізації продукції у торговельному секторі описано у [2]. Але кожне підприємство має певні особливості, які треба враховувати при підвищенні ефективності виробництва та реалізації, освітлення чого є метою цієї роботи.

Розглянемо ефективність виробництва і реалізації торговельного обладнання на прикладі компанії УП ТОВ «Wiko-Україна». Дочірнє підприємство WIKO COMPANY SA, яке спеціалізується на виробництві та продажу торговельного обладнання для магазинів і супермаркетів, розташовано у м. Кременній Луганської області. За п'ять років роботи компанія «Wiko-Україна» розширила дилерську мережу і експортує свою продукцію як в ряд країн СНД, так і в країни Європи (Англію, Францію, Німеччину). У 2009р. компанія отримала 8 110 723,37 грн від експортної діяльності. Структура експорту підприємства наведена у рисунку:

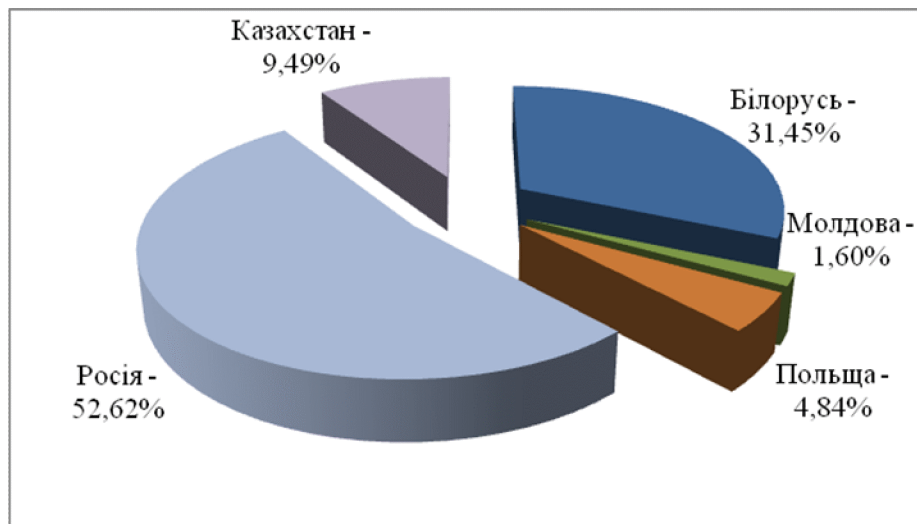


Рис. 1 – Структура експорту підприємства за 2009р

Для оцінки ефективності і доцільності експортних операцій розраховуються показники економічного ефекту й ефективності експорту й аналогічні показники реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку.

Витрати компанії на виробництво і експорт товару на ринок Росії на умовах Incoterms – FCA і розраховані показники ефективності наведені у таблиці 1:

Таблиця 1

Витрати підприємства на виробництво і експорт товару на ринок Росії

Показники	Вітрини холодильні	Касові бокси	Стелажі
Кількість одиниць у партії, шт	30	50	15
Вартість одиниці товару, грн	6370	2275	7280
Собівартість одиниці товару, грн.	4900	1750	5600
Витрати по сертифікації й ін. види контролю, грн.	700	600	700
Додаткові витрати на виконання експортних митних формальностей, грн.	1500	1400	1500
Загальні витрати на вироблення і реалізацію партії продукції, грн.	149200	89500	86200
Виторг від експорту, грн	191100	113750	109200
Економічний ефект, грн.	41900	24250	23000
Економічна ефективність	1,28	1,27	1,27

З таблиці 1 бачимо, що від продажу однієї партії вітрин холодильних підприємство отримує 41900 грн., а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожну витрачену гривню на виробництво і експорт вітрин холодильних, підприємство отримує 1,28 грн. Від продажу однієї партії касо-

вих боксів підприємство отримує 24250 грн., а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожен витрачений гривню на виробництво і експорт касових боксів, підприємство отримує 1,27 грн. Від продажу однієї партії стелажів підприємство отримує 23000 грн., а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожен витрачений гривню на виробництво і експорт стелажів, підприємство отримує 1,27 грн.

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо здійснення експортної операції показники ефективності експорту порівнюються з показниками ефективності реалізації на внутрішньому ринку. Підприємству вигідно реалізувати на внутрішньому ринку лише вітрини холодильні. Від продажу однієї партії вітрин холодильних підприємство отримує 5880 грн., а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожен витрачений гривню на виробництво і реалізацію вітрин холодильних, підприємство отримує 1,03 грн. Але цей показник ефективності менший ніж аналогічний показник при експорті цієї продукції в Росію, який дорівнює 1,28. УП ТОВ «Wiko-Україна» може підвищити економічний ефект і економічну ефективність торгівельних операцій завдяки зниженню собівартості продукції.

Попит на складське та торгівельне обладнання на вітчизняному ринку доволі високий. Він буде продовжувати підвищуватися з надходженням на ринок "нової хвилі" торгових операторів і мереж. Із зростанням попиту зростає і пропозиція торгівельного обладнання, загострюється конкурентна боротьба. Тому на даному етапі розвитку головною метою для підприємства галузі є підвищення ефективності виробництва і реалізації торгівельного обладнання і утримання власної позиції на ринку. Окрім продажу на внутрішньому ринку, експорт торгівельного та складського обладнання також є прибутковим, як показано на прикладі УП ТОВ «Wiko-Україна». Подальше впровадження у виробничому циклі сучасних технологій та підтримка системи сервісного обслуговування клієнтів надасть можливість надалі підвищувати ефективність виробництва і реалізації своєї продукції підприємствам-виробникам торгівельного та складського обладнання.

**Список літератури:** 1. *Г.М. Дроздова* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с. 2. *Дахно І.І.* Міжнародна торгівля: навчальний посібник/МАУП. – К., 2003. – 292с. 3. [www.wiko.com](http://www.wiko.com) – офіційний сайт УП ТОВ «Wiko-Україна»

*Поступила в редколегію 11.05.10*