

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ДМИТРА МОТОРНОГО
Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту

ТОРОПОВ ЄВГЕН ГЕННАДІЙОВИЧ

**Управління збутовою діяльністю
підприємства**

Спеціальність: 073 - менеджмент

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Керівник: д.е.н., доцент Вікторія НЕХАЙ

Здобувач вищої освіти: Євген ТОРОПОВ

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО**

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО
(підпис) (ініціали та прізвище)

«_____» _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО
(підпис) (ініціали та прізвище)

«_____» _____ 202__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: **«Управління збутовою діяльністю підприємства»**

Здобувач вищої освіти: _____
(підпис)

_____ Є.Г. ТОРОПОВ
(ПІБ здобувача)

Науковий керівник: _____
(підпис)

_____ д.е.н., доцент В.В. НЕХАЙ
(учене звання, науковий ступінь, ПІБ)

Мелітополь, 2021 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО:

Керівник проектної групи (гарант)
 освітньо-професійної програми

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи
 здобувача вищої освіти

ТОРОПОВА ЄВГЕНА ГЕННАДІЙОВИЧА

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної магістерської роботи: «Управління збутовою діяльністю підприємства»

науковий керівник роботи Нехай Вікторія Василівна, д. е. н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ректора університету від «21» жовтня 2020 р. №1479-С

2. Строк подання кваліфікаційної магістерської роботи 12.02.21 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної магістерської роботи: закони, статистичні дані, звітна документація підприємств

4. Зміст кваліфікаційної магістерської роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Опрацювати теоретико-методологічну базу за темою дослідження

2. Проаналізувати суб'єкт дослідження

3. Обґрунтувати пропозиції за обраною темою кваліфікаційної роботи

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, діаграми, графіки, таблиці,

6. Дата видачі завдання «21» жовтня 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Відмітка про виконання
	Затвердження плану роботи		
1	Виконання вступу	21.10.20 р. – 30.10.20 р.	
2	Виконання розділу 1	02.11.20 р. – 20.11.20 р.	
3	Виконання розділу 2	23.11.20 р. – 29.12.20 р.	
4	Виконання розділу 3	02.01.21 р. – 01.02.21 р.	
5	Формування висновків	02.02.21 р. – 05.02.21 р.	
6	Перевірка на плагіат	08.02.21 р. – 10.02.21 р.	
7	Попередній захист роботи на кафедрі	12.02.21 р.	

Здобувач вищої освіти

(підпис)

Є.Г. ТОРОПОВ

(ініціали та прізвище)

Керівник кваліфікаційної
магістерської роботи

(підпис)

В.В. НЕХАЙ

(ініціали та прізвище)

Рішення комісії про попередній захист кваліфікаційної роботи від
«__» _____ 20__ року

Члени комісії:

1. НЕСТЕРЕНКО С.А., д.е.н., професор

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

2. НЕХАЙ В.В., д.е.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

3. СИНЯЄВА Л.В., д.е.н., проф

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

Допустити до захисту

Завідувач кафедри менеджменту

С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис)

(ініціали та прізвище)

«__» _____ 2021р.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
1.1. Методологічні засади формування домінуючої орієнтації збуту на попит	9
1.2. Позначення проблем збуту на економічному стані машинобудівних підприємств України	20
1.3. Основні тенденції розвитку машинобудівних підприємств Запорізької області	31
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГІДРАВЛІКА-ТРЕЙД»	
2.1. Виробничо- господарська характеристика ТОВ «Гідравліка-Трейд»	39
2.2. Загальна й порівняльна економічна ефективність витрат на виробництво і збут ТОВ «Гідравліка-Трейд»	45
2.3. Управління збутом та ризики експортної діяльності ТОВ «Гідравліка-Трейд»	49
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	
3.1. Розробки заходів удосконалення управління збутом за рахунок визначення сподіваних грошових потоків за результатами збутової діяльності	60
3.2. Застосування контролінгу у системі управління ризиками нереалізації	66
3.3. Проект розширення ринку збуту ТОВ «Гідравліка-Трейд»	75
ВИСНОВКИ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	96
ДОДАТКИ	104

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Збут виробленої продукції у діяльності підприємства завжди є визначальним етапом господарювання та вимагає від менеджменту підприємства особливої уваги. На показники збуту впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори середовища. Особливої уваги потребує управління збутовим сектором підприємства, яке виробляє товари виробничого призначення. Сучасний ринок диктує свої правила управління збутом, відмінні від того, що відбувалось за часів директивної економіки, коли більшість провідних підприємств України починали свою діяльність. Зазначене доводить актуальність теми кваліфікаційної роботи.

Питанням управління збутом приділяли увагу такі автори, як В. Благоев [8], В. Богачов, В. Кобаков [9], В. А. Ходачов [9], В. Фальцман [34]. Такі автори, як А. Алексєєв [2], Ч. Хорнгер [39], А. Яруба [43] у своїх роботах розглядали питання організації збуту продукції та налагодження зв'язків з торговельними посередниками. Однак, окремі питання управління збутом, зокрема, для підприємств виробників товарів виробничого призначення потребують більш детального дослідження та розробок. Саме це й визначило тему кваліфікаційної магістерської роботи.

Метою роботи є узагальнення теоретико-методологічних основ та досвіду управління збутом підприємств та визначення прогресивних напрямів покращення збуту продукції.

Для досягнення вказаної мети необхідно вирішити наступні *завдання*:

- визначити теоретико-методологічні основи управління збутовою діяльністю підприємств;
- надати результати організації діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Гідравлика-Трейд»;
- розробити рекомендації з удосконалення управління збутом продукції.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є система управління підприємством.

Предмет дослідження – умови та основні засади управління збутом продукції.

Нормативно-правовою базою підготовки роботи є закони України, постанови Верховної Ради і Кабінету Міністрів, Укази Президента, галузеві акти.

У роботі використано наступні *методи* дослідження:

- спостереження – для систематичного цілеспрямованого вивчення порядку ведення господарської діяльності, здійснення збутової діяльності підприємства;
- вимірювання – для визначення господарських показників діяльності підприємства;
- табличний – для організованого та зрозумілого представлення показників діяльності підприємства;
- абстрагування – для виділення основних обставин збутової діяльності підприємства;
- аналізу та синтезу - для поділу основних даних на складові частини та з'єднання окремих частин діяльності досліджуваного підприємства в єдине ціле;
- ідеалізації – при конструюванні оновленої системи управління збутовою діяльністю підприємства.

Наукова новизна дослідження:

- *набули подальшого розвитку* теоретичні засади управління збутовою діяльністю підприємств у напрямку визначення проблем збуту та позначення їх на економічному стані підприємств України;
- *набули подальшого розвитку* підходи до дослідження тенденцій розвитку вітчизняних підприємств на основі дослідження та визначення проблем розвитку машинобудівних підприємств Запорізької області;
- *удосконалено* методичні положення оцінки факторів покращення збутових показників підприємства через послідовне її проведення на галузевому, господарському та внутрішньогосподарському рівнях діяльності з

використанням комплексного та порівняльного підходів;

- *удосконалено* методологічні засади формування потенціалу розвитку підприємства на підставі побудови економіко - статистичної моделі прогнозування сподіваних грошових потоків за результатами збутової діяльності;

- *удосконалено* методичний апарат формування ефективних збутових рішень у напрямку визначення ефективної експортно-імпоротної структури товарообміну на ТОВ «Гідравліка-Трейд».

Практична значущість роботи полягає у доступному викладенні методичних принципів формування засад ефективного управління збутом та демонстрації їх на прикладі конкретного підприємства. Положення кваліфікаційної роботи доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, що можуть бути використані в управлінні підприємством.

Апробація результатів дослідження. Основні результати кваліфікаційної роботи оприлюднені на 2 наукових конференціях ([79, 80]) у наведеному в переліку списку літературних джерел):

1) Торопов Є. П., Нехай В. В. Проблеми фінансування учасників ринку сільськогосподарської техніки / *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні : зб. матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні»* (м. Херсон, 10 грудня 2020 р.) Херсон : ХНТУ, 2020. С. 378-381;

2) Торопов Є.П. Збутова діяльність підприємства / *Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ.* Факультет економіки та бізнесу (09-18 листопада 2020 року: збірник тез доповідей. Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. С. 249-250.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, основної частини, висновків та списку літератури з 84 джерел, вміщує 20 таблиць та 12 рисунків, представлена на 110 аркушах.

ВИСНОВКИ

Управління збутовими операціями у функціонування вітчизняних підприємств відіграє надзвичайно важливу роль. За рахунок вдалої реалізації продукції підприємство має змогу у майбутньому розширювати можливості вільного функціонування, підсилює впевненість у безризиковості подальшої діяльності.

Дослідження та розробки у рамках виконання кваліфікаційної магістерської роботи дозволили вирішити важливе завдання – визначити теоретико-методологічні основи та досвід управління збутом підприємств та розробити прогресивні заходи з покращення збуту.

Матеріали роботи дозволяють зробити наступні *висновки*.

Збут є заключним етапом циклу виробництва і для діючого підприємства є визначальним на шляху до отримання бажаного та спланованого результату усієї діяльності. Це є цілком зрозумілим, бо ж для відтворення процесу виробництва необхідно відновити витрачені ресурси (фінансові, матеріальні, кадрові) та отримати певний прибуток, заради якого господарська діяльність організована. Циклічність цього дійства і є прибутковою господарською діяльністю.

Теоретично обґрунтовано, що у ринковій економічній системі «узгодження між попитом та пропонуванням здійснюється децентралізовано, на мікрорівні, а саме, на ринку. Для роботи на ринку підприємству необхідні спеціальні збутові підрозділи, але це не найголовніше. Насамперед, повинна бути створена ціла система узгоджених заходів, які формують ринкову політику фірми та дозволяють реалізовувати обраний фірмою стиль ринкової поведінки.

Виняткове значення машинобудівного комплексу будь - якої країни полягає у тому, що він дає знаряддя праці для матеріального виробництва і сфери послуг. Машинобудівний комплекс є основою для розвитку практично всіх галузей виробництва.

Незважаючи на глибоку кризу, українське машинобудування поступово починає виходити з періоду тривалого застою. Про це говорять факти, представлені в періодиці, та практика діяльності підприємств. Так, щодо сільськогосподарського машинобудування, відбувається зростання потреби аграріїв як у сільськогосподарській техніці і техніці для переробної промисловості, так і в послугах і ремонтах. Має місце імпорт на вітчизняний ринок техніки зарубіжних виробників, про що свідчать низькі показники збуту продукції підприємств України.

Починаючи з 2011 року питома вага машинобудування в промисловому виробництві Запорізької області незмінно зростає, у 2012 році – вона складала 16,2%, у 2013 – 19,9%, у 2014 році – 24,1%, у 2015 – більше 25%. Зростання обсягів виробництва в машинобудуванні області відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва ЗАТ з іноземною інвестицією «ЗАЗ» (у 2,5 рази), ВАТ «Мотор Січ» (на 6,7%), ВАТ «Запоріжтрансформатор» (у 2 рази) та інших підприємств.

Важливою проблемою підприємств машинобудування, зокрема, сільськогосподарського, та торговельних посередників є налагодження збуту продукції, що виробляється. Ця проблема не оминула й мелітопольське підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Гідравліка-Трейд».

Підприємство «Гідравліка-Трейд», засноване в 2004 році. Спеціалізується на виробництві гідророзподільників типу Р80, Р100 (Р26) і Р160 різних модифікацій. Усього за кілька років своєї діяльності ТОВ «Гідравліка - Трейд» зайняло гідне місце серед підприємств зі схожим виробничим напрямком на просторі СНД і за кордоном. Доказом цьому служить широке коло ділових партнерів.

ТОВ «Гідравліка-Трейд» активно просуває на ринок України та за кордон продукцію, що випускається. Підприємство співпрацює з тракторними заводами країн СНД. Серед них Челябінський, Алтайський, Липецький, Онежський (Росія), Кишинівський (Молдова), Мінський (Білорусь), Харківський, Павлоградський тракторні, Ростовський,

Херсонський, Красноярський, Дніпропетровський комбайнові заводи. Південний машинобудівний завод, Першотравневий завод сільгоспмашин, ВАТ «Белоцерковсельмаш» та інші. Основною продукцією, яка має попит у зв'язку з високою якістю й невисокою ціною є:

- гідророзподільник Р80-3/1-222, який призначений для розподілу потоку й регулювання тиску робочої рідини в гідросистемах машин з насосами продуктивністю від 20 до 100 л/хвилину;

- гідророзподільник Р80-3/4-222, який призначений для розподілу потоку й регулювання тиску робочої рідини в гідросистемах машин з насосами продуктивністю від 20 до 100 л/хв. Він працює в парі із силовим регулятором оранки 80-4614020М. Установлюється на тракторах класу тяги 0,9-1,4 тонн (МТЗ, ЮМЗ, ЛТЗ).

Практично жоден показник господарської діяльності підприємства не має стабільної змінної тенденції. Так, наприклад, валовий прибуток у 2018 році значно зріс (більш ніж у 33 рази), а 2015 рік для підприємства виявився не надто вдалим.

Це пояснюється тим, що у 2014 році значно скоротились об'єми збуту продукції сторонніх виробників. Для того, щоб подібна ситуація не стала звичною, від менеджерів підприємства потрібна розробка комплексу заходів щодо покращення збутового клімату.

При виробленні ринкової стратегії необхідно пройти наступні етапи: аналіз усіх сторін діяльності, підприємства, зокрема, експортної, тобто аналіз положення ТОВ «Гідравліка-Трейд» на ринку з тими товарами, які підприємство випускає в цей момент і аналіз діяльності підприємства з позиції споживача товарів, аналіз ринку майбутнього, а саме аналіз попиту та пропозиції, формулювання цілей зовнішньоекономічної діяльності для підприємства, аналіз зовнішньоторговельної політики різних країн, участь у розробці довгострокових цілей підприємства.

На підприємстві, керівництво якого прагне до використання ринкових методів господарювання, вирішуються питання раціонального управління не

тільки загалом підприємством, але й окремими його підрозділами.

Налагодження сталої системи збуту підприємства у сучасних умовах є непростим завданням. Цей процес складається з організації окремих раціональних заходів, які б допомогли покращити показники реалізації, зокрема, на зовнішньому ринку.

Іноземні споживачі надто прискіпливі до якості продукції. Досягнення цього багато в чому залежить від організації виробництва, від стану обладнання, на якому вона випускається. При цьому особливе місце займає проблема фінансування технологічного переоснащення. Але в існуючих умовах господарювання в більшості підприємств власних коштів, як правило, не вистачає.

В таких умовах діяльності проблемою є пошук коштів для технологічного переоснащення підприємства та вибір найбільш вигідного партнера - інвестора. Отже, якщо підприємство вирішило впровадити нову технологічну лінію, то перед усім треба провести оцінку ефективності інвестиційного проекту для зведення до мінімуму ризику неефективності.

Від того, наскільки об'єктивно і широко проведена ця оцінка, залежить термін повернення вкладеного капіталу. Перш за все для проведення цієї оцінки визначається вартість проекту, тобто вартість нової технологічної лінії. Вона становить 600 тисяч доларів США. Далі оцінюються сподівані грошові потоки від проекту, враховуючи собівартість активу на визначену кінцеву дату.

У рекомендаційному розділі роботи виконані розрахунки проекту модернізації для потреб покращення експорту. В розрахунках використана ціна на гідропідсилувач на внутрішньому ринку - 8557 гривень, на зовнішньому – 18400 гривень. Показники, які можна очікувати при технологічному переоснащенні, переконливі. Чисті сподівані грошові потоки вже з 2022 року «перекриють» витрати на додаткове обладнання у 1,2 рази (у перерахунку на гривні витрати складуть 7,3 мільйонів гривень, а грошові потоки – 6.9 мільйонів гривень).

Також, є проблеми, які виникають в загальному управлінні діяльністю підприємства, які впливають на показники збуту продукції. Отже, звернімо увагу на такі три ключові моменти. По-перше, менеджмент є визначеним процесом, що, насамперед, включає вивчення і проектування елементів міжнародного середовища: закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв та ін. У цій частині акцент робиться не тільки на аналіз та оцінку майбутніх міжнародних операцій, але і на проектування взаємовідносин з урахуванням визначених процедур. Цей елемент менеджменту становить майже половину чинників успіху в міжнародному бізнесі.

Для оцінки раціонального використання коштів при здійсненні експорту на ТОВ «Гідравліка-Трейд» використовуються показники оцінювання економічної ефективності досягнення стратегій для вітчизняних промислових машинобудівних підприємств.

Активною є позиція підприємств у відношеннях з контрагентами з Білорусі. Стосовно відношень з партнерами з В'єтнаму ситуація неоднозначна, тому що за законодавством цієї країни, у торговельних відношеннях перевага віддається зустрічній торгівлі, тобто товарообміну у обов'язковому порядку. Тому, збільшення показника на 165,3% є тільки результатом того, що за частину експорту партнер вперше заплатив занесенням коштів на рахунок. Показник взаємин з Угорщиною є таким, що позиція підприємства у збуті не є активною.

Наступною рекомендацією є застосування контролінгу у системі управління ризиками нереалізації. Розрахунок проведені для Товариства за даними по періодам відповідно - 4000, 4500, 4500 та 5000 тис. грн. у 2018 та 5000, 6000, 5500, 6000 тис грн. у 2019 роках. Отримані наступні результати: вкладання в експортні операції підприємства виросли на 1167 тис. грн. (5667 — 4500). Це відбулося під впливом двох факторів — росту показників збуту товарів (за собівартістю) від 12000 тис. до 13000 тис. грн. і сповільнення швидкості обороту від 33,7 до 39,2 дня.

За розрахунками сподіваних коефіцієнтів платоспроможності вкладання в експортні операції підприємства виростуть на 1167 тис. грн. (5667 — 4500). Це відбудеться під впливом двох факторів — росту показників збуту товарів (за собівартістю) від 12000 тис. до 13000 тис. грн. і сповільнення швидкості обороту від 33,7 до 39,2 дня.

Нормативне значення Кпс. повинне бути $2 < K < 2,5$. Коефіцієнт платоспроможності (покриття) характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається, як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов'язань за кредитами банку, інших позикових коштів і розрахунків з кредиторами. Так, з 2015 по 2018 рік коефіцієнт нижче 2, і тільки у 2019 році він збільшився і становитиме 2,1, що входить у нормативне значення. Таким чином, можна визначити, що реорганізація підприємства з виділенням на материнські компанії дочірніх підприємств значно збільшила платоспроможність ТОВ «Гідравліка-Трейд». Фінансовий стан підприємства необхідно поліпшити за рахунок збільшення обсягів виробництва, пошуку нових замовників, зменшення енергомісткості продукції.

Можливість підприємства по збільшенню прибутку може відбуватися за рахунок:

- нарощування обсягів виробництва й реалізації продукції;
- зниження її собівартості;
- поліпшення якості й конкурентоспроможності продукції.

Допомогу у виявленні цих резервів може надати аналіз результатів діяльності підприємств - конкурентів. Але в кожному випадку необхідно прикладати зусилля в різних напрямках, щоб зробити підприємство конкурентоспроможним на ринку безпосередньо до скорочення штату працівників або заміни його досить кваліфікованими кадрами.

У роботі представлений також проект розширення ринку збуту ТОВ «Гідравліка-Трейд». Зважаючи на можливості і спроможність підприємства, пропонуємо наступні можливості виходу цього підприємства на білоруський

ринок:

- прямий експорт;
- організація виробництва у Беларусі;
- формування мережі дистриб'юторів для просування і поширення товарів на ринку;
- організація спільного підприємства з уже діючим білоруським підприємством для створення дистриб'юторського каналу;
- виробництво у Беларусі за ліцензією;
- створення дочірньої компанії, що відповідає за ведення продажу за кордоном;
- організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті);
- придбання діючого білоруського підприємства – дистриб'ютора й оптового торговця з наявною системою просування і продажу (придбання по вертикалі) або купівля контрольного пакета акцій виробника (придбані по горизонталі).

Придбання діючого білоруського підприємства є оптимальний спосіб проникнення ТОВ «Гідравліка-Трейд» на ринок Беларусі., бо в цьому разі підприємство зіштовхнеться з нетривалими і цілком подоланими труднощами з вибору правильного профілю придбання й підходящої компанії. На користь такого розв'язання проблеми свідчить можливість ефективного використання часового фактору, наявність уже готової системи збуту і каналів розподілу, економія на інвестиціях.

Пропозиція про придбання підприємства вже надходила у 2018 році від білоруської агентської фірми «Алеся» (м. Гомель, Беларусь). Було запропоноване спільне володіння (вкуп акцій фірми) на певних умовах. Серед цих умов, зокрема, були такі, як:

- спільне визначення сфери впливу на ринок сільгосптехніки для уникнення ситуацій, коли самостійні продажі продукції підприємств, яка поза спільним виробництвом, можуть нашкодити комерційним інтересам партнера;

- спільне обговорення цін з метою запобігання ризикам зниження продажів тощо.

Для ТОВ «Гідравліка-Трейд» це вирішило б питання просування продукції українських виробників на зазначений ринок.

За попередніми підрахунками, які робились за даними 2018 року, очікуваний партнером капітал від нашого підприємства був 1 000000 гривень. За запропонованою угодою, у наступні 2 роки ТОВ «Гідравліка-Трейд» повинне було б додатково вносити кошти (розмір за спільним рішенням, але не більше 250000 грн на рік) і не мало б отримувати дивіденди. Це було одним з «каменів спотикання» при прийнятті рішення. Важко було у той час вивільнити таку суму грошей з обігу та ще й не очікувати прибутку у продовж декількох років. Але починаючи з перших днів 3 року співпраці дивіденди складали б за угодою 53% вкладеної суми.

Кожна зі схем проекту має право на існування, що доведене розрахунками. Перша схема менш обтяжлива і дає можливість уже після 2 років отримувати кошти для розвитку підприємства. Рентабельність проекту у цьому випадку складає 21%. Друга схема не дає такої можливості, однак у 2022 році за рахунок вкладання коштів у 2021 році, підприємство буде мати 8121 тисяч гривень, а приріст вартості товару за рахунок зміни його кількості складає 136901,6 грн.

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що даний проект є прибутковим у обох механізмах. Навіть кошти, які будуть вилучені з обороту підприємства, тільки умовно відносяться на витрати (1,5 млн гривень), тому що залишаються у власності підприємства, і вже за 2 роки можуть бути за бажанням та на підставі угоди вилучені.

У якості загального висновку є підстави стверджувати, що товариство з обмеженою відповідальністю «Гідравліка-Трейд» має потужні перспективи, для досягнення яких система менеджменту підприємства повинна постійно працювати над удосконаленням системи управління збутом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Balmann, A. (2014): "25 Years of Transition: The Structural Development of Eastern German and Eastern European Agriculture", Vortrag präsentiert auf Sino-Germany Academic Exchange Lecture Series, Chengdu/China, 11.11.2014 - 13.11.2014.
2. Bill V. (2002): The Chains of Agriculture: Sustainability and the Restructuring of Agri-food Markets, IIED, Background Paper for the Preparatory Committee Meetings to the World Summit on Sustainable Development, Johannesburg, 26 August - 4 September 2002.
3. Holland, J., Burian, M., and Dixey, L. (2003) Tourism in Poor rural Areas: Diversifying the product and expanding the benefits in rural Uganda and the Czech Republic. http://www.propoortourism.org.uk/12_rural_areas.pdf. Accessed on 18th March 2008.
4. Athreye, Suma S. «Technology Policy and Innovation: The Role of Competition Between Firms.» In Pedro Conceicao et al., eds. Science, Technology, and Innovation Policy: Opportunities and Challenges for the Knowledge Economy. Westport, CT: Quorum Books, 2008.
5. Smilor R. Commercializing technology through new business incubators / R. Smilor // Research management. N. Y., 2002. - Vol. 10, Sept.-Oct. - 36-40 p.
6. Masiello T. Developing Market Responsiveness *Throughout Your Company*. *Industrial Marketing Management*, 2008. No.17, pp. 85 – 93.
7. Mikhailova L.I., Nekhay V.V. Application for consolidated marketing solve the problems product sales of agricultural engineering. *The scientific heritage*. Budapest, 2017. № 8 (8) P.2. P.21 – 31.
8. Rangan V.K. and Bowman G.T. "Beating the commodity magnet", *Industrial Marketing Management*, in: IMM, 21 (1992). P. 33-35.
9. Simon H.A. Models of bounded rationality. Cambridge, MA: MIT Press, 1982. 144 p.
10. Tetyana Vasilieva, Serhii Lieonov, Inna Makarenko, Natalie Sirkovska.

Sustainability information disclosure as an instrument of marketing communication with stakeholders: markets, social and economic aspects. *Marketing and Management of Innovations*, 2017. N 4. P.350 – 357.

11. Vasylieva, T.A., Kasyanenko, V.O. Integral assessment of innovation potential of Ukraine's national economy: *A scientific methodical approach and practical calculations. Actual Problems of Economics*, 2013. №6(144). P. 50 – 59.

12. Vasileva, T. A., Lasukova, A. S. Empirical study on the correlation of corporate social responsibility with the banks efficiency and stability. *Corporate ownership & Control*, 2013. Volume 10, Issue 4. P. 86 – 93.

13. Vasilyeva, T. A., Lunyakov O. V., Leonov S. V. Analysis of internal and external imbalances in the financial sector of Ukraine's economy. *Actual Problems of Economics*. 2013. № 12 (150). P. 176 – 184.

14. Vasilyeva T., Kuzmenko O., Bozhenko V., Kolotilina O. Assessing the dynamics of bifurcation transformations in the economy. *SHS Web of Conferences*, 2019. URL:<https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504006>.

15. Vasilyeva, T., Lyeonov, S., Adamičková, I., Bagmet, K. Institutional Quality of Social Sector: the Essence and Measurements. *Economics and Sociology*, 11(2), P. 248 – 262.

16. Vasylieva, T., Lyeonov, S., Lyulyov, O., & Kyrychenko, K. (2018). Macroeconomic Stability and Its Impact on the Economic Growth of the Country. *Montenegrin Journal of Economics*, 2018. 14(1). C. 159 – 170. \

17. Vasilyeva, T., Lyeonov, S., Adamičková, I., Bagmet, K. (2018). Institutional Quality of Social Sector: the Essence and Measurements. *Economics and Sociology*, 11(2), P. 248 – 262.

18. Wilson, D.T. and Jantria, S. (2015) Understanding the value of relationships, *Asia-Australia Marketing Journal* 2:.. P. 55 – 66.

19. Vip, George S. *Total Global Strategy*, Tnglewood Cliffs, Nj. Prentice-Hall. 2005. 150 p.

20. Басовский Л. Е. Маркетинг: курс лекцій. М. : ИНФРА-М, 1999. 219 с.

21. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь

- поставок. М. : Изд. ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2001. 640 с.
22. Белявцев М. Беспята М. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств. *Маркетинг в Україні*. 2010. №1. С. 24 – 26.
23. Березин И.С. Маркетинг и исследования рынков. М. : Русская Деловая Литература, 1999. 416 с.
24. Білоусько Я.К., Дем'яненко М.Я., Питулько В.Л., Товстоп'ят В.Л. Економічні аспекти державної політики в агропромисловому комплексі. К. : ІАЕ, 2005. 230 с.
25. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. К : Ельга, Ника- Центр, 2004. 720 с.
26. Блоха А. В. Формування адаптивної державної технічної політики для сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2011. №2. С. 75 – 80.
27. Боднар В.С. Перспективы увеличения добавленной стоимости на рынке соевых бобов и продуктов их переработки в Украине. *Економіка АПК*. 2015. № 3. С. 51 – 52.
28. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. СПб : Вектор, 2011. 288 с.
29. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою URL: http://culonline.com.ua/Books/Upravl_zbutovoyu_politikoyu_Valabanova2011.pdf.
30. Долюк А.В. Економічна сутність категорії «витрати», «затрати», «збут». *Вісник ЖДТУ*. №4 (62). 2012. С. 76 – 78
31. Машинобудівний комплекс Запоріжжя: бити в литаври рано. URL: http://www.ukrrudprom.com/digest/Mashinobudvniy_kompleks_Zaporggya_biti_v_litavri_rano.html
32. Машинобудівний комплекс України та світу. URL: geografiamozil2.jimdofree.com/головна/машинобудівний-комплекс-україни-та-світу/
33. Кальна Т.А. Конкурентоспроможність продукції машинобудівної промисловості. Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського

національного економічного університету. Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», 2015. Том 21. №2. С.94 – 99.

34. Карич Д. Підприємницький маркетинг: Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей. К. : Вища школа, 1994. 83 с.

35. Карпенко О.И. Промышленный маркетинг: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. Минск : БГЭУ, 2010. 414 с.

36. Карпенко В.Л. Спільний маркетинг як засіб побудови партнерських стосунків між учасниками ринку. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/167.pdf>.

37. Касьян В.І. Філософія: відповіді на питання екзаменаційних білетів: Навчальний посібник. К. : Знання, 2008. 347 с.

38. Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент (12-е издание). СПб : Питер, 2012. 816 с.

39. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / ред. В. В. Колчанова. СПб : Питер, 2006. 800 с.

40. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг: учебник. СПб. : Наука, 2011. 487 с.

41. Латишев К.О. Інструменти підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет*. 2013. Том 14. №3. С.101 – 107.

42. Лэнгдон К. Основные объекты сбыта различны: технология продаж. Мн. : Амалфея, 1998. 304 с.

43. Мальчик М. Конкурентоспроможність як чинник підвищення ефективності підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Вісник економічної науки України*. 2008. №2. С. 106 – 109.

44. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. СПб. : Питер, 2002. 1200 с.

45. Маркетинг. Менеджмент. Інновації / За ред. Ілляшенко С.М. Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. 624 с.

46. Маркетинг: принципы и функции: учеб.-практ. пособ. для вузов / под

ред. Е.М. Азарян. К. : МЦВО Міністерства освіти України, НВФ «Студцентр», 2000. 320 с.

47. Маркетинг: підручник / В.Руделіус та ін. ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. К. : навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. 648 с.

48. Маркетинг. Менеджмент: експрес- курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. и др. СПб. : Питер : Мир книг, 2012. 479 с.

49. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др. Под ред. Н.Д. Эриашвили. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 623 с.

50. Маркетинг / Под ред. проф. Уткина Э.А. М.: Ассоциации авторов и издателей «ТАНДЕМ», издательство «ЭКМОС», 1998. 320 с.

51. Мармоза А.Т. Теорія статистики: 2-ге вид. прероб. та доп. К. : Центр учбової літератури, 2013. 592 с.

52. Мармуль Л.О. Матеріально- технічне забезпечення регіональних АПК. *Економіка АПК*. 2007. N 2. С. 11 – 18.

53. Маслак О. Ринок техніки: дорого але необхідно. *Агробізнес сьогодні*. 2014. №10 (281). С.14 – 16.

54. Маслій О. О. Реорганізація служби маркетингу, як елемент удосконалення планування маркетингової діяльності. Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2016» : труди 7-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2016 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2016. С. 90 – 91.

55. Мельник Л.Г. та ін. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2007. 240 с.

56. Мельник Ю.М. Теоретико-методологічні основи визначення стратегій просування на ринок екологічно спрямованих інновацій / Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування: монографія за заг. ред. О.В. Прокопенко. Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. С. 361 – 381.

57. Менеджмент і маркетинг: Навчальний посібник / ред. В.І. Перебийніса. Полтава : ФОРМ Говоров С.В., 2007. 344 с.
58. Міжнародний агробізнес: Навчальний посібник. / ред. І.Ю. Сіваченко. К. : ЦУЛ, 2003. 208 с.
59. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Аграрні новини та оперативна статистика. URL: http://agroua.net/news/news_43866.html.
60. Нехай В.В. Збутова діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах консолідованого маркетингу: теорія, методологія, практика: Дис док. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Суми: СУМДУ, 2019. 543 с. URL: <https://scholar.google.com/scholar?oi=bibs&cluster=13951266124923024159&btnI=1&hl=ru&authuser=1>.
61. Нехай В.В. Дослідницька аналітика збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Міжнародна науково-практична конференція «Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості»* (19 квітня 2019 року). Київ: ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2019. С. 216 – 218.
62. Нехай В.В. Застосування методології консолідованого маркетингу для вирішення проблем збуту підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Мелітополь, 2018. №1 (36). С. 60 – 66.
63. Нехай В.В. Інформація для побудови технологій досягнення успіху управління ринком сільськогосподарської техніки. *Міжнародний науково-практичний форум «Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції»*. Мелітополь, 2019. С. 217 – 219.
64. Нехай В.В. Маркетингова політика розподілу підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Збірник наукових праць*

Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь, 2018. №2 (37). С. 122 – 128.

65. Нехай В.В. Обрання консолідованого маркетингу для вирішення проблем збуту сільськогосподарської техніки. *Національний менеджмент в умовах інтеграційних та глобалізаційних викликів* / за наук. ред. д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. Суми: ФОП Литовченко Є.Б., 2019. С. 193–218.

66. Нехай В.В. Синергія складових логістичної системи та маркетингу. *Вісник СНАУ*. Суми, 2018. №8(77). С. 66 – 70.

67. Нехай В.В. Стратегические направления развития маркетинговой политики распределения на бизнес-рынке. *Приоритетные задачи и стратегии развития экономики, менеджмента и маркетинга : сборник тезисов Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию академика Ж.Т. Сейфуллина* (Казахстан, 19 жовтня 2018 р.). 2018. С. 474 – 478.

68. Нехай В.В. Чинники розвитку збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2018. №4(260). С. 265 – 265.

69. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / ред. В.М. Гейця. К. : НВЦ НБУВ, 2020. 232 с.

70. Перспектива сільськогосподарського машинобудування України. Пропозиція: головна платформа для агробізнесу. URL: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=1418&number=44>.

71. Петров В.М. Моніторинг технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва у пореформений період. *Економіка АПК*. 2003. № 3. С.40 – 45.

72. Петров В.М. Розвиток агротехнологій і технічної політики у сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2020. №8, С. 36 – 40.

73. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов на Дону : Феникс, 2003. 592 С.

74. Підлісецький, Г. М., Денисенко А.М. Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко-технологічного забезпечення сільського господарства. *Економіка АПК*. 2011. № 4. С. 75 – 79.
75. Система матеріально-технічного забезпечення в Україні та формування ринку засобів виробництва. URL: <http://agro.ua.net/economics/documents/category-121/doc-155/>.
76. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників. URL: <http://www.ukrtest.com/raznoe/publikacii/11.pdf>.
77. Юлдашева О.У. Промышленный маркетинг: теория и практика: учебное пособие. URL: <http://www.twirpx.com/file/519730/>.
78. Тлумачний словник сучасної української мови. / укл. І.М. Забіяка. К. : Арій, 2007. 512 с.
79. Торопов Є. П., Нехай В. В. Проблеми фінансування учасників ринку сільськогосподарської техніки / *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні : зб. матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні»* (м. Херсон, 10 грудня 2020 р.) Херсон : ХНТУ, 2020. С. 378-381;
80. Торопов Є.П. Збутова діяльність підприємства / *Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ*. Факультет економіки та бізнесу (09-18 листопада 2020 року: збірник тез доповідей. Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. С. 249-250.
81. Шепітко Г.Ф. Контролінг. К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 136 с.
82. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. К. : КНЕУ, 1999. 384 с.
83. Шканова О.М. Маркетинг послуг. К. : Кондор, 2003. 304 с.
84. Шкварчук Л. Дослідження особливостей формування попиту на продовольчому ринку України. *Маркетинг в Україні*. 2009. №6(58). С.44 – 48.

ДОДАТКИ

Додаток А
(російською мовою для споживачів країн близького зарубіжжя)



[Гидрорапределитель P160-3/1-222](#)

Товар от производителя. Служит для управления основными и выносными гидроцилиндрами, ограничения максимального давления в Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Гидрораспределитель P 80-3/1-222](#)

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Гидрораспределитель P80-3/1-222Г](#)

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Гидрораспределитель P80-3/1-333](#)

Товар от производителя. Предназначены для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Гидрораспределитель P80-3/2-222](#)

Товар от производителя. Входят в состав распределительного устройства, состоящего из двух распределителей P80-3/1-222 и P Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Гидрораспределитель P80-3/4-222Г](#)

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



P80-3/3-222

Товар от производителя. Входит в состав распределительного устройства, состоящего из двух распределителей P80-3/2-222 и P Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P80-3/4-222

Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P80-3/1-111

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P80-3/2-444

Товар от производителя. Входит в состав распределительного устройства, состоящего из двух распределителей (P80-3/2-444 и Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)
[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P160-3/1-111-10

Товар от производителя. Служит для управления основными и выносными гидроцилиндрами в гидросистемах промышленных тракторов. Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P80-3/1-44

Товар от производителя. предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах. Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



Гидрораспределитель P80-3/3-444

Товар от производителя. Входит в состав распределительного устройства, состоящего из двух распределителей (P80-3/2-444 и P80-3/3-444). Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



P80-3/1-444

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах м Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)

**Гидрораспределитель P80-3/2-44**

Товар от производителя. Предназначен для распределения потока и регулирования давления рабочей жидкости в гидросистемах п Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)

**Гидрораспределитель P26.1401.000 (P100) P26.1401.000.01 (P100)**

Товар от производителя. Гидрораспределитель P26.1401.000 применяется в гидросистемах экскаваторов, погрузчиков и других Возможен экспорт.

Группа: [Гидрораспределители золотниковые](#)

Гидрораспределители золотниковые

Товар от производителя.

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)

Гидрораспределители золотниковые

[Гидравлика-Трейд, ООО](#)



[Сервораспределители, сервоклапаны, ...](#)



[Пропорциональные распределители \(гидрораспред](#)



[Гидрораспределитель P80-3/3-222. Гидрораспред](#)



[Гидравлические промышленные распределители...](#)



[Гидрораспределители
золотниковые](#)



[Золотниковые
распределители с
электропневмати](#)



[Гидрораспределители](#) [Гидрораспределители](#)
[серия FW](#) [золотниковые](#)



[Золотник 54БПГ](#)
[73-11; 24ПГ 73-](#)
[11; 44ПГ...](#)



[Гидрораспределители](#) [Гидрораспределители](#)
[золотниковые](#) [золотниковые,](#)



[запчасти...](#)



[Распределители к](#)
[гидропрессам](#)