Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 1**

**Завдання 1 (стереотипне)** Дайте характеристику SWOT-аналізу.

**Завдання 2 (стереотипне).** Інформаційне забезпечення міжнародного бізнесу.

**Завдання 3. (діагностичне).**

Сформулювати місію та стратегічні цілі, що визначені у 2019 році керівництвом підприємства, що: створене у березні 2019 року, протягом перших 3-х років існування посіло одне з провідних місць серед підприємств, що розробляють програмне забезпечення та експортують його до країн Європейського Союзу. Результатом діяльності підприємства стало зростання фінансових результатів, кількості фахівців, інноваційного потенціалу. Значна увага приділялася пошуку інноваційних сегментів на ІТ-ринку. Керівництво прийняло рішення щодо розроблення програмного забезпечення, орієнтованого на комплексне вирішення економічних, бухгалтерських, управлінських задач. Для збільшення продажів програмного забезпечення керівництво співпрацювало з науково-дослідними та навчальними закладами, а також підприємницькими структурами.

**Завдання 4 (діагностичне).**

Проведіть ранжування інструментарію стимулювання збуту програмної продукції.

Які б інструменти Ви використали, в першу чергу, для стимулювання збуту програмної продукції та послуг ІТ-компанії

Рис. 1. Інформаційний інструментарій стимулювання збуту програмної продукції та послуг ІТ-компанії

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 2**

**Завдання 1. (стереотипне).** Розкрийте сутність методів портфельного аналізу.

**Завдання 2. (стереотипне).** Інструменти регулювання міжнародної торгівлі товарами та послугами.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Проаналізуйте основні проблеми, що унеможливлюють нарощування АТ «Укрзалізниця» перевезень експортних вантажів

Рис. 1. Основні проблеми, що унеможливлюють нарощування АТ «Укрзалізниця» перевезень експортних вантажів

**Завдання 4 (діагностичне).**

Визначити циклічну складову мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду валового прибутку підприємства, яке займається пошивом зимового одягу. Надати прогнозні значення валового прибутку з урахуванням трендової складової на 2023-2024 роки, побудувати графіки та зробити висновки.

Вихідні дані

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Валовий прибуток |
| 2019 | 1 | 149,5 |
| 2 | 156,0 |
| 3 | 163,6 |
| 4 | 185,6 |
| 2020 | 1 | 154,7 |
| 2 | 159,9 |
| 3 | 165,0 |
| 4 | 189,3 |
| 2021 | 1 | 157,1 |
| 2 | 163,8 |
| 3 | 168,6 |
| 4 | 194,2 |
| 2022 | 1 | 158,7 |
| 2 | 167,1 |
| 3 | 174,3 |
| 4 | 201,8 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 3**

**Завдання 1 (стереотипне).** Стратегічне сегментування на міжнародних ринках.

**Завдання 2 (стереотипне).** Методи моніторингу кон’юнктури світових ринків.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Проаналізуйте та порівняйте формулювання місій компаній, оцінити їх переваги та недоліки. Запропонуйте свій варіант місії компанії при виході на міжнародні ринки (табл. 1).

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Формулювання місії | Переваги | Недоліки | Пропозиції |
| 1. Розробка та постачання обладнання для газової промисловості, електростанцій, розробка двигунів на замовлення. |  |  |  |
| 2. Забезпечувати український ринок високовольтним обладнанням за конкурентними цінами |  |  |  |
| 3. Надання широкого спектру туристичних послуг населенню, организація екскурсійних та пізнавальних програм, ділових поїздок та сімейного відпочинку у різних регіонах світу. |  |  |  |
| 4. Бути лідером у виробництві та продажу недорогої металопродукціїи високої якості, задовольняти потреби вітчизняних та зарубіжних клієнтів, сприяти розвиику регіону. |  |  |  |

**Завдання 4 (діагностичне).**

Необхідно розрахувати циклічну, сезонну та випадкову складові, побудувати графіки та зробити висновки.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Виручка від реалізації продукції | Ковзка середнявеличина | Центрована ковзка середня (СМА) | Коефіцієнт зміни виручка від реалізації продукції (Кi) | Тренд(T) |
| 2020 | 1 | 6335,61 | 5608,49 | 5244,3913 | 1,20807 | 5497,861 |
| 2 | 6336,83 | 6336,765 | 5972,6275 | 1,06097 | 6322,908 |
| 3 | 6336,95 | 7597,5475 | 6967,1563 | 0,90954 | 7147,955 |
| 4 | 6337,67 | 8862,82 | 8230,1838 | 0,77005 | 7973,002 |
| 2021 | 1 | 11378,74 | 10142,813 | 9502,8163 | 1,19740 | 8798,049 |
| 2 | 11397,92 | 11429,833 | 10786,323 | 1,05670 | 9623,096 |
| 3 | 11456,92 | 11454,873 | 11442,353 | 1,00127 | 10448,143 |
| 4 | 11485,75 | 11476,575 | 11465,724 | 1,00174 | 11273,19 |
| 2022 | 1 | 11478,90 | 11495,338 | 11485,956 | 0,99938 | 12098,237 |
| 2 | 11484,73 | 11510,588 | 11502,963 | 0,99844 | 12923,284 |
| 3 | 11531,97 | - | - | - | - |
| 4 | 11546,75 | - | - | - | - |
| Сума |  | 130834,8 | 113526,1 | 107766,96 | 14,629632 | 107766,904 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 4**

**Завдання 1. (стереотипне).** Розкрийте сутність методів для проведення оцінювання та аналізу ефективності ведення міжнародного бізнесу.

**Завдання 2. (стереотипне).** Продуктове сегментування на міжнародних ринках товарів і послуг

**Завдання 3 (діагностичне).**

Проаналізуйте та вкажіть можливі причини такої динаміки (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг перевезених вантажів в Україні залізничним транспортом

за 2012 – 2021 рр.

|  |  |
| --- | --- |
| Рік | Обсяги перевезень, тис. т |
| 2012 | 357968,1 |
| 2013 | 388716,6 |
| 2014 | 378103,3 |
| 2015 | 377317,3 |
| 2016 | 325171,4 |
| 2017 | 294321,2 |
| 2018 | 292104,8 |
| 2019 | 277288,8 |
| 2020 | 267639,3 |
| 2021 | 312900,1 |

**Завдання 4 (діагностичне).**

Визначити циклічну складову мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду валового прибутку підприємства, яке займається пошивом зимового одягу. Надати прогнозні значення валового прибутку з урахуванням трендової складової на 2023-2024 роки, побудувати графіки та зробити висновки.

Вихідні дані

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Валовий прибуток |
| 2019 | 1 | 149,5 |
| 2 | 156,0 |
| 3 | 163,6 |
| 4 | 185,6 |
| 2020 | 1 | 154,7 |
| 2 | 159,9 |
| 3 | 165,0 |
| 4 | 189,3 |
| 2021 | 1 | 157,1 |
| 2 | 163,8 |
| 3 | 168,6 |
| 4 | 194,2 |
| 2022 | 1 | 158,7 |
| 2 | 167,1 |
| 3 | 174,3 |
| 4 | 201,8 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 5**

**Завдання 1. (стереотипне).** Аналіз форм валютної політики.

**Завдання 2. (стереотипне).** Методи оцінювання валютно-фінансових та платіжних умов зовнішньоекономічних угод.

**Завдання 3. (діагностичне).** Сформувати систему показників для проведення аналізу ефективності експортної діяльності компанії, яка експортує одяг для жінок. Також наведіть перелік методів, за допомогою яких можна провести аналіз ефективності експортної діяльності компанії, яка експортує одяг для жінок.

**Завдання 4 (діагностичне).**

Проаналізуйте. ТОВ «СБ ТРАНС» - логістична компанія, займається транспортуванням вантажів залізничним та автомобільним транспортом.

Таблиця 1

Вихідні дані показників логістичної діяльності підприємства

ТОВ «СБ ТРАНС» за 2020 – 2022 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. |
| Кількість розвантажень/ відвантажень | 432,0 | 594,0 | 790,0 |
| Кількість скомплектованих замовлень | 385,0 | 542,0 | 854,0 |
| загальна кількість замовлень | 436,0 | 611,0 | 965,0 |
| Кількість вантажників | 3 | 4 | 5 |
| Кількість комплектувальників | 2 | 3 | 4 |
| Кількість торгових агентів | 3 | 4 | 4 |
| Чистий дохід | 4301,6 | 6672,5 | 7693,5 |
| Середньорічна вартість логістичних активів | 3106,7 | 3541,9 | 3927,2 |
| Інвестиції в логістичні активи | 0 | 0 | 0 |
| Кількість вчасно виконаних замовлень | 384 | 537 | 856 |
| Замовлення реалізовані зі складу | 384 | 534 | 856 |
| Кількість рекламацій | 1 | 0 | 0 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 6**

**Завдання 1 (стереотипне)** Оцінка міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами.

**Завдання 2 (діагностичне).** Методи реалізації міжнародної економічної політики.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Використовуючи метод SWOT-аналізу, виявіть сильні й слабкі сторони підприємства та запропонуйте ряд заходів щодо перетворення слабких сторін в сильні з урахуванням можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства. Ініціативна група – засновники змогли: знайти мінімум необхідних коштів для створення авіакомпанії, оформити документи, пов’язані з його реєстрацією й одержати патент на вантажопасажирські перевезення; знайти необхідні приміщення й площі для розміщення устаткування, техніки, персоналу авіакомпанії; сформувати компетентний штат співробітників підприємства на основі конкурсного відбору й попереднього ознайомлення із завданням майбутньої роботи; придбати необхідне устаткування, повністю підготовлено його до експлуатації; детально розробити організаційний процес перевезення пасажирів та вантажів; провести рекламні заходи силами маркетингових служб з метою збільшення попиту на послуги авіакомпанії; виявити ряд напрямів роботи підприємства, спрямованих на підвищення ефективності роботи основних підрозділів.

Головною стратегічною метою авіакомпанії, в умовах обмеженого стартового капіталу підприємства, є створення невеликого, але чітко й злагоджено діючого підприємства. Підприємство починає роботу в певному секторі ринку транспортних послуг, що буде найбільш оптимальним з урахуванням трьох основних факторів: вартість витрат, величина попиту й ступінь конкуренції. Основним фактором у роботі підприємства є забезпечення вимог безпеки польотів (на ці потреби витрачатимуться кошти у першу чергу). Наступним важливим принципом роботи є поліпшення обслуговування при збереженні цін на мінімально досяжному рівні, тобто одержання мінімально необхідного прибутку для покриття основних витрат. Підприємство має три невеликих літаки, які працюють на ближніх рейсах. Поблизу аеропорту й на його території орендуються всі необхідні приміщення. У центрі міста планується відкрити представництво підприємства. Відділ реклами співпрацює з міськими засобами інформації. По мірі зростання оборотного капіталу планується розширити діяльність із виходом на міжнародні авіалінії (парк новітнього устаткування, наземної техніки, власний навчальний центр).

Попередня робота буде вестися в двох напрямах: періодичні пасажирські й вантажні рейси в певні пункти, індивідуальна робота з окремими клієнтами.

**Завдання 4 (діагностичне).**

Використовуючи умови завдання 3 проаналізувати фактори, що характеризують вплив зовнішнього середовища на підприємство за допомогою PEST – аналізу.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 7**

**Завдання 1. (стереотипне).** Аналіз основних тенденцій міжнародного трансферу технологій.

**Завдання 2. (стереотипне).** Надайте класифікацію методів для оцінювання та аналізу міжнародних ринків.

**Завдання 3. (стереотипне).**

Проаналізуйте. ТОВ «СБ ТРАНС» - логістична компанія, займається транспортуванням вантажів залізничним та автомобільним транспортом.

Таблиця 1

Показники ефективності логістичної системи ТОВ «СБ ТРАНС»

за 2020-2022 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. |
| Оборот логістичних активів | 1,36 | 1,85 | 1,92 |
| Завантаженість потужностей логістичних об’єктів | 1,15 | 1,15 | 1,15 |
| Оборотність запасів: кількість оборотів | 31,69 | 47,37 | 23,2 |
| Тривалість одного обороту | 11,51 | 7,74 | 15,74 |
| Частка логістичних витрат в структурі загальних витрат | 0,44 | 0,33 | 0,32 |
| Рентабельність каналів збуту | 0,14 | 0,17 | 0,21 |

**Завдання 4 (діагностичне).**

Необхідно розрахувати циклічну, сезонну та випадкову складові, побудувати графіки та зробити висновки.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Виручка від реалізації продукції | Ковзка середнявеличина | Центрована ковзка середня (СМА) | Коефіцієнт зміни виручка від реалізації продукції (Кi) | Тренд(T) |
| 2020 | 1 | 6335,61 | 5608,49 | 5244,3913 | 1,20807 | 5497,861 |
| 2 | 6336,83 | 6336,765 | 5972,6275 | 1,06097 | 6322,908 |
| 3 | 6336,95 | 7597,5475 | 6967,1563 | 0,90954 | 7147,955 |
| 4 | 6337,67 | 8862,82 | 8230,1838 | 0,77005 | 7973,002 |
| 2021 | 1 | 11378,74 | 10142,813 | 9502,8163 | 1,19740 | 8798,049 |
| 2 | 11397,92 | 11429,833 | 10786,323 | 1,05670 | 9623,096 |
| 3 | 11456,92 | 11454,873 | 11442,353 | 1,00127 | 10448,143 |
| 4 | 11485,75 | 11476,575 | 11465,724 | 1,00174 | 11273,19 |
| 2022 | 1 | 11478,90 | 11495,338 | 11485,956 | 0,99938 | 12098,237 |
| 2 | 11484,73 | 11510,588 | 11502,963 | 0,99844 | 12923,284 |
| 3 | 11531,97 | - | - | - | - |
| 4 | 11546,75 | - | - | - | - |
| Сума |  | 130834,8 | 113526,1 | 107766,96 | 14,629632 | 107766,904 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 8**

**Завдання 1 (стереотипне).** Розкрийте сутність методів, за допомогою яких можна проводити аналіз ефективності імпортної діяльності компанії.

**Завдання 2 (стереотипне).** Сутність методів портфельного аналізу.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Проаналізуйте

Таблиця 1

Структура ІТ-ринку в 2021 році

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сегменти ІТ-ринку | ГлобальнийІТ-ринок, структура ринку | Питома вага деяких країн у структурі глобального ІТ-ринку та структура внутрішніх ІТ-ринків за країнами, % |
| США | Китай | Японія | Велико-британія | Німеч-чина | Польща | Румунія | Україна |
| 100 % | 36,8 | 11,5 | 6 | 4,8 | 4,6 | 0,5 | 0,1 | 0,1 |
| Апаратне забезпечення | 46  | 33 | 84  | 42  | 32 | 36  | 51  | 68 | 83 |
| Програмне забезпечення | 22  | 31 | 6  | 20  | 22  | 27  | 17  | 10 | 7 |
| ІТ-послуги | 32  | 36 | 11 | 28  | 36  | 37  | 33  | 22 | 10 |

**Завдання 4 (діагностичне).**

Підприємство створене у березні 2017 року, протягом перших 3-х років існування посіло одне з провідних місць серед підприємств, що розробляють програмне забезпечення. Результатом діяльності підприємства стало зростання фінансових результатів, кількості працівників, виробничого потенціалу. Значна увага приділялася пошуку нових сегментів на ринку. Керівництво прийняло рішення щодо випуску програмного забезпечення, орієнтованого на комплексне вирішення економічних, бухгалтерських, управлінських задач. Для збільшення продажів продукції керівництво співпрацювало з науково-дослідними та навчальними закладами, а також підприємницькими структурами.

Проведіть аналіз зовнішнього середовища підприємства. Визначте характеристики загроз та можливостей підприємства, проаналізуйте його внутрішні слабкі та сильні сторони та можливості виходу на зовнішні ринки.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 9**

**Завдання 1. (стереотипне).** Розкрийте методи для проведення оцінювання та аналізу стану внутрішнього та міжнародних ІТ-ринків.

**Завдання 2 (стереотипне).** Сутність побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду результативного показника.

**Завдання 3 (стереотипне).**

Проаналізуйте діяльність компанії Program-Ace та її конкурентів

Таблиця 1

Конкурентні позиції українських ІТ-компаній на міжнародних ринках, які потрапили до рейтингу the Global ІТ-Outsourcing 100

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ІТ-компанії | Розмір та обсяги зростання | Рекомендації клієнтів | Нагороди і сертифікати | Інновації | Рівень КСВ | Конкурентна позиція |
| Ciklum |  | + | + | + | + | Лідер |
| EPAM Systems | + | + | + | + | + | Лідер |
| ELEKS |  | + | + | + |  | Зірка, що сходить |
| Intetics |  | + | + | + |  | Зірка, що сходить |
| Luxoft | + | + | + | + |  | Лідер |
| Miratech |  | + | + | + |  | Зірка, що сходить |
| N- iX |  | + |  | + | + | Зірка, що сходить |
| Program-Ace |  | + |  |  | + | Зірка, що сходить |
| SoftServe |  | + | + | + |  | Лідер |

**Завдання 4 (діагностичне).**

Визначити циклічну складову мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду валового прибутку підприємства, яке займається пошивом зимового одягу та експортує його. Надати прогнозні значення валового прибутку з урахуванням трендової складової на 2023-2024 роки, побудувати графіки та зробити висновки.

Вихідні дані

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Валовий прибуток |
| 2019 | 1 | 149,5 |
| 2 | 156,0 |
| 3 | 163,6 |
| 4 | 185,6 |
| 2020 | 1 | 154,7 |
| 2 | 159,9 |
| 3 | 165,0 |
| 4 | 189,3 |
| 2021 | 1 | 157,1 |
| 2 | 163,8 |
| 3 | 168,6 |
| 4 | 194,2 |
| 2022 | 1 | 158,7 |
| 2 | 167,1 |
| 3 | 174,3 |
| 4 | 201,8 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна

«Інформаційно-аналітичний інструментарій міжнародного бізнесу»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ 10**

**Завдання 1. (стереотипне).** Наведіть перелік та розкрийте сутність методів, які можна використати при проведенні аналізу імпортної діяльності компанії.

**Завдання 2. (стереотипне).** Особливості побудови методики оцінювання та аналізу ефективності ведення міжнародного бізнесу.

**Завдання 3. (стереотипне).**

Проаналізуйте конкурентну позицію компанії ТОВ «Спецвузавтоматика»

Для деталізації проведеного аналізу конкуренції в галузі доцільно побудувати карту стратегічних груп конкурентів для національних ІТ-компаній.

Така карта може допомогти ефективніше виділити сектори з найбільшою та найнижчою конкуренцією в цій галузі, а також знайти головних конкурентів ТОВ «Спецвузавтоматика». Для аналізу обрано такі підприємства: «EPAM Systems» (№1), «Ciklum» (№2), «SoftServe» (№3), «GlobalLogic» (№4), ТОВ «Спецвузавтоматика» (№5) та ТОВ «ЛюксофтУкраїна» (№6). Найбільш суттєвими характеристиками для ІТ-компанії є кваліфікація фахівців і обсяги виробництва ІТ-продукції (рис. 1).

Кваліфікація ІТ-спеціалістів

Низь

кий

Середній

Високий

6

1

3

4

2

5

 Низький Середній Високий

 Обсяги виробництва

Рис. 1. Карта стратегічних груп конкурентів ТОВ «Спецвузавтоматика»

**Завдання 4 (діагностичне).**

Визначити циклічну складову мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду валового прибутку підприємства. Надати прогнозні значення валового прибутку з урахуванням трендової складової на 2023-2024 роки, побудувати графіки та зробити висновки.

Вихідні дані

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рік | Квартал | Валовий прибуток |
| 2020 | 1 | 154,7 |
| 2 | 159,9 |
| 3 | 165,0 |
| 4 | 189,3 |
| 2021 | 1 | 157,1 |
| 2 | 163,8 |
| 3 | 168,6 |
| 4 | 194,2 |
| 2022 | 1 | 158,7 |
| 2 | 167,1 |
| 3 | 174,3 |
| 4 | 201,8 |

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин від 10.05.2023 р. протокол № 3

Зав. кафедри І. П. Отенко

Викладач Г. А. Іващенко