

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Стратегія міжнародної діяльності підприємства аграрного сектору»

(на матеріалах ТОВ “Кишенці”, смт. Маньківка, Черкаська обл.)

Студентки II курсу, 10м групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Дорошенко Вікторії
Анатоліївни

підпис

Науковий керівник
к.е.н., доц.

Лежешко Вікторія
Геннадіївна

підпис

Гарант освітньої
програми
д.е.н., проф.

Онищенко Володимир
Пилипович

підпис

Київ 2019

ПЛАН

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “КИЩЕНЦІ”	6
1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ “Кишенці”	6
1.2. Характеристика зовнішньоекономічної діяльності ТОВ “Кишенці”	12
Висновки до розділу 1.....	17
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ “КИЩЕНЦІ”	18
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу підприємства аграрного сектору.....	18
2.2. Вибір приймаючої країни ТОВ “Кишенці” у контексті реалізації стратегії міжнародної діяльності.....	22
Висновки до розділу 2.....	27
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ “КИЩЕНЦІ”	28
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу реалізації стратегії міжнародної діяльності ТОВ “Кишенці”	28
3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів.....	34
Висновки до розділу 3.....	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	Ошибка! Закладка не определена.

ВСТУП

Актуальність теми роботи. Історичне минуле та сучасний економічний стан України доводять важливість аграрного сектору як їхнього значущого базового складника, що підтверджується структурою економіки країни. Однак поточний розвиток глобалізаційних процесів в рамках світу вимагає нових шаблонів поведінки для українських аграрних підприємств, де розгортання діяльності лише в межах кордонів власної країни з кожним наступним роком вбачається все менш вигідним. Тому для повноцінного функціонування підприємствам аграрного сектору необхідно долучатися до системи зовнішньоекономічної діяльності.

Успішний та прибутковий вихід на міжнародний ринок опосередковується стратегією. Стратегія є фундаментом управління розвитком підприємства на довгострокову перспективу, сприяє знаходженню найбільш релевантних способів дій, зменшує ризик прийняття помилкового рішення через спотворену чи неправильну інформацію про можливості підприємства і про його зовнішнє середовище. При розробці стратегії можна домогтися найбільшої визначеності, завдяки чому, підприємство зможе вчасно передбачити зміни у зовнішньому середовищі і моментально на них реагувати, що у своїй цілісності і відображає актуальність даної роботи.

Аналіз рівня розробленості теми. Питання розробки стратегії та оцінки ефективності діяльності підприємств аграрного сектору висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як В. Г. Гончар, М. П. Денисенко, О. Д. Дивнич, Н. М. Євтушенко, В. С. Клименко, О. В. Любкіна, В. Г. Настич, А. Ю. Погребняк, Т. А. Стаднюк та ін. Питання стратегічного управління міжнародної діяльності підприємств розглядалися у роботах О. Г. Головки, Н. А. Карасьова, М. М. Скоробогатов, Ю. І. Продіус та ін. Проте теоретична і практична необхідність обґрунтування вибору стратегії міжнародної діяльності підприємств аграрного сектору вимагає окремого дослідження.

Мета випускної кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні практичних основ та розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності реалізації стратегії міжнародної діяльності підприємством аграрного сектору.

Досягнення мети забезпечується реалізацією таких завдань:

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства;
- охарактеризувати зовнішньоекономічну діяльність суб'єкта господарювання;
- здійснити розрахунок сприятливості середовища міжнародного бізнесу підприємства за допомогою агрегованого показника;
- обґрунтувати вибір приймаючої країни підприємства аграрного сектору в рамках реалізації стратегії міжнародної діяльності;
- запропонувати рекомендації задля підвищення ефективності реалізації міжнародної стратегії підприємства;
- здійснити розрахунок ефективності та прогнозу оцінку запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є міжнародна діяльність підприємства аграрного сектору.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади та практичні напрями формування стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Кишенці».

Методи дослідження базуються на загальних теоретичних положеннях щодо сутності і особливостей здійснення міжнародної діяльності в аграрному секторі. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: теоретико-методичний, абстрактно-логічний та статистично-економічний. Основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких висвітлені фундаментальні положення щодо вибору стратегії міжнародної діяльності підприємств.

Науково-практична новизна отриманих результатів втілюється у тому, що запропоновано напрями підвищення ефективності реалізації стратегії міжнародної діяльності підприємства аграрного сектору, які розглядаються на двох рівнях: внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. З

урахуванням запропонованої структури здійснено оцінку основних викликів та надано рекомендації для їхнього подолання для кожного з вищезазначених рівнів для ТОВ «Кишенці».

Результати дослідження було *апробовано* написанням тез на тему «Аграрний сектор України» для III Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Геоелектронічні та політико-правові виклики в структурній перебудові міжнародних зв'язків України» (6-7 березня 2019 року, м. Київ) та написанням статті «Стратегії міжнародної діяльності підприємств аграрного сектору», котра опублікована у збірнику наукових статей студентів «Міжнародний бізнес», що був виданий Київським національним торговельно-економічним університетом у 2019 році.

Випускна кваліфікаційна робота викладена на 50 сторінках, вона *складається* з 3 розділів, кожен з яких містить 2 параграфи, 20 таблиць та 42 джерела у переліку посилань.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КИЩЕНЦІ»

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Кишенці»

ТОВ «Кишенці» - це підприємство приватної власності, створене у 2001 році, що знаходиться в Маньківському районі Черкаської області. Суб'єкт господарювання відноситься до підприємств аграрного сектору і основним видом його діяльності (за КВЕД) виступає 01.11 «Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур», окрім цього ТОВ «Кишенці» займається: вирощуванням інших рослин (овочі, ягоди, плодіві дерева), розведенням худоби (корів та свиней), переробкою молока та торгівлею. І саме останній вид діяльності із перерахованих вище робить ТОВ «Кишенці» суб'єктом міжнародного бізнесу, тому що підприємство займається реалізацією своєї продукції в тому числі й на зовнішньому ринку.

Здійснення фінансового аналізу даного суб'єкта господарювання передбачає наступні етапи:

- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- аналіз ліквідності підприємства;
- аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства;
- аналіз ділової активності та рентабельності;
- аналіз майнового стану підприємства.

Джерелом інформації для аналізу виступає фінансова звітність підприємства за останні 5 років (див. додатки А-З).

Фінансові результати займають центральне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Зміст поняття «фінансовий результат» виражається в категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, але порядок їх формування єдиний [20, с. 129].

Доходи та витрати – економічні категорії, рівень яких визначає величину прибутку й рентабельності підприємства. Доходи та витрати визначають

згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та відображаються у Звіті про фінансові результати в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження й сплати [4]. Отже, прибуток (збиток) – це умовний розрахунковий показник, а не реальні грошові кошти, які можна використовувати в операціях купівлі-продажу. Прибуток може відрізнятися від реальної величини грошових коштів на величину несплаченої дебіторської заборгованості, кредитів і т. ін. Ознайомитися із основними показниками фінансових результатів ТОВ «Кишенці» можна у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр., млн. грн***

Показник	Рік					Абсолютне відхилення, млн. грн		Темп росту, %	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018	2016 /2017	2017 /2018
Чистий дохід (виручка)	245,6	436,4	450,2	601,9	607,6	151,7	5,7	133,7	100,9
Валовий прибуток	79,8	148,3	137,6	139,2	110,8	1,6	-28,4	101,2	79,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	18,9	56,7	51,4	79,8	70,5	28,4	-9,3	155,3	88,3
Чистий прибуток	1,72	19,38	16,6	37,1	17,9	20,5	-19,2	223,5	48,2

*розроблено на основі Додатків А-Г

Виходячи з даних таблиці, бачимо, що не дивлячись на те, що показник чистий дохід від реалізації продукції демонструє тенденцію до зростання впродовж останніх 5 років і за цей період виріс більш ніж на 100%, валовий прибуток підприємства за звітний період скоротився на 20,4%, що пов'язано із значним підвищенням собівартості виготовлення продукції для ТОВ «Кишенці». Аналогічний результат демонструють показники фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток.

Однак ефективний аналіз фінансових результатів підприємства передбачає аналіз не лише абсолютної, а й відносної ефективності діяльності.

Для цього співвідносять отриманий ефект із понесеними витратами, тобто розраховують показники рентабельності, що представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Аналіз показників рентабельності ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр., %***

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018
Рентабельність (збитковість) за валовим прибутком	32,5	34,0	30,6	23,1	18,2	-7,5	-4,9
Рентабельність продукції	41,4	45,2	38,2	27,3	19,6	-10,9	-7,7
Рентабельність (збитковість) за операційним прибутком	7,7	13,0	11,4	13,3	11,6	1,9	-1,7
Рентабельність (збитковість) за чистим прибутком	0,7	4,4	3,7	6,2	3,0	2,5	-3,2

*розроблено на основі Додатків А- Г

Виходячи з даних таблиці, бачимо, що за останні 2 роки у ТОВ «Кишенці» скоротилися майже всі види показників рентабельності, що свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства.

Оцінюючи показники ліквідності підприємства, котрі висвітлені у табл. 1.3, аналізують достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості [11, с. 26].

Таблиця 1.3

**Аналіз динаміки показників ліквідності ТОВ «Кишенці»
на 31.12.2014 - 31.12.2018 рр.***

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	3,04	5,85	3,76	2,25	1,89	-1,51	-0,36
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,17	3,11	1,55	0,55	0,57	-1	0,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,05	0,27	0,11	0,004	-0,16	-0,106
Чистий оборотний капітал, млн. грн	106,8	215,3	231,4	137,7	148,0	-93,7	10,3

*розроблено на основі Додатків Д-З

Аналізуючи показники ліквідності ТОВ «Кишенці», бачимо, що у підприємства достатньо ресурсів, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань, за умови якщо під ресурсами ми маємо на увазі оборотний капітал та найбільш ліквідні оборотні засоби (грошові засоби та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість). Однак у підприємства можуть виникнути проблеми, якщо розраховуватися доведеться негайно і виключно грошовими засобами.

Показники платоспроможності підприємства, розраховані у табл. 1.4, характеризують структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, міру фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Таблиця 1.4

**Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Кишенці»
на 31.12.2014 – 31.12.2018 рр.***

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018
Коефіцієнт автономії	0,29	0,26	0,21	0,24	0,24	0,03	0
Коефіцієнт фінансування	0,41	0,35	0,27	0,31	0,31	0,04	0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,67	0,83	0,73	0,56	0,47	-0,17	-0,09
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,2	1,9	1,9	0,9	0,8	-1	-0,1

*розроблено на основі Додатків Д-3

Аналізуючи показники фінансової стійкості ТОВ «Кишенці», можна зробити висновок, що питома вага власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність підприємства вдвічі нижча за нормативне значення, тобто діяльність фінансується в основному за рахунок позикових коштів, що підтверджується значенням коефіцієнта фінансування. Однак значення коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними коштами та маневреності капіталу доводять, що достатня кількість оборотного капіталу підприємства перебуває в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами і генерувати ресурси для фінансування діяльності.

Показники рентабельності і ділової активності, котрі представлені у табл. 1.5, є основними характеристиками ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [12, с. 59]. Вони розраховуються як відносні показники, виходячи з фінансових результатів, отриманих підприємством за звітний період.

Таблиця 1.5

**Аналіз ділової активності та рентабельності ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр.***

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018
Коефіцієнт оборотності активів	0,83	1,2	0,89	0,95	0,85	0,06	-0,1
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,4	6,7	3,7	7,8	8,6	4,1	0,8
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,6	9,04	7,02	6,2	4,4	-0,82	-1,8
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	81,8	53,7	97,3	46,2	41,9	-51,1	-4,3
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	78,3	39,8	51,3	58,1	81,8	6,8	23,7
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,6	3,9	2,9	3,2	2,9	0,3	-0,3
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	2,6	4,3	2,9	2,6	2	-0,3	-0,6
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,9	4,4	3,9	4,2	3,6	0,3	-0,6
Коефіцієнт рентабельності активів	0,5	5,3	3,3	5,8	2,5	2,5	-3,3
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2,1	19,7	14,2	25,9	10,5	11,7	-15,4
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,7	4,4	3,7	6,2	2,9	2,5	-3,3

*розроблено на основі Додатків А-З

На основі результатів, отриманих після аналізу показників ділової активності ТОВ «Кишенці», можна зробити наступні висновки: має місце неефективне використання підприємством усіх наявних ресурсів; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості протягом аналізованого періоду має тенденцію до зменшення, що зумовлено спадом ділової активності підприємства та зростанням величини кредиторської заборгованості; підприємство прагне максимізувати коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, оскільки чим вище показник оборотності запасів, тим менше коштів

вкладено у цю статтю оборотних активів, яка має найбільш низьку ліквідність. Особливо актуально для ТОВ «Кишенці» підвищення оборотності матеріальних запасів, коли підприємство має високий рівень кредиторської заборгованості і виникають вимоги з боку кредиторів.

Фінансовий стан підприємства і його стабільність значною мірою залежать від того, яке майно є в розпорядженні підприємства, в які активи вкладено капітал, та який дохід вони йому приносять [6, с. 79]. Керівництво підприємства має чітко уявляти, за рахунок яких джерел здійснювати свою діяльність, і в які сфери діяльності буде вкладати свій капітал. І саме тут на допомогу приходять показники майнового стану, котрі дозволяють визначити технічний та моральний стан основних засобів, тип відтворення та ефективність використання основних засобів, розрахунок яких наведено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

**Аналіз майнового стану підприємства ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр.***

Показник	Рік					Зміна	
	2014	2015	2016	2017	2018	2016 /2017	2017 /2018
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,4	0,38	0,34	0,36	0,38	0,02	0,02
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,04	0,08	0,4	0,27	0,26	-0,13	-0,01
Коефіцієнт придатності основних засобів	59,7	62,1	66,4	63,8	62,1	-2,6	-1,7
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,31	0,26	0,33	0,38	0,45	0,05	0,07

*розроблено на основі Додатків Д-3

Результати розрахованих показників майнового стану ТОВ «Кишенці» свідчать про наявність негативних тенденцій, що відбуваються в динаміці активів підприємства, а саме: збільшення ступеня зносу основних засобів, зменшення частини оновлених основних засобів та зменшення придатності основних засобів.

Виходячи із даних аналізу ТОВ «Кишенці», можемо сформулювати повну картину фінансово-господарського стану підприємства станом на 2018 рік

(див. додаток II) та підсумувати: підприємство має невеликі проблеми із ефективністю діяльності та залежність від позикового капіталу. Майновий стан підприємства в цілому задовільний, однак у разі продовження подібної динаміки, цілком можливе швидке старіння основних засобів підприємства і, відповідно, продовження падіння основних показників діяльності.

1.2. Характеристика зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кишенці»

В умовах глобалізації світового господарства значно підвищується роль зовнішньоекономічної сфери як на макро-, так і на мікрорівні. На сучасному етапі зовнішньоекономічні зв'язки є невід'ємною частиною діяльності галузей національної економіки, підприємств та організацій. Вони стають засобом науково-технічного, економічного і соціального прогресу суспільства [17, с. 92].

ТОВ «Кишенці», так само як і більшість аграрних підприємств України, не стало відмовлятися від можливості здійснювати зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) та реалізувати свою продукцію на міжнародних ринках, обравши стратегію непрямого експорту [8, с. 15]. Тому що це найбільш дешевий та найменш ризикований варіант виходу на ринок: тут підприємство не бере безпосередньої участі в операціях міжнародної торгівлі, а доручає їх іншим фірмам- посередникам - міжнародним торговим компаніям. Наприклад, на ринку Іспанії продукція ТОВ «Кишенці» представлена за допомогою компаній Easy Global Business SL, Mercuneva SL, Conexya Solutions SL; на ринку Бельгії — Lousberg & Meluzola; на ринку Ірану — Aysuda group Co.

Всі вищезгадані компанії спеціалізуються на наданні послуг з розвитку міжнародного бізнесу, щоб допомогти своїм клієнтам представити власні послуги та продукти на ринках, на яких працюють дані компанії. ТОВ «Кишенці» отримують від даних організацій цілий пакет різноманітних ринкових звітів та аналізів (технічний звіт про доступ до ринку, секторно-

ринковий аналіз, міжнародний план розширення, перспектива ринку, порядок денний бізнес середовища, мережа продажів тощо) та повне юридичне й експертне супроводження до моменту здійснення продажу. Більш того експерти даних компаній шукають споживачів продукції підприємства на ринках своїх країн, розраховують ефективність взаємодії ТОВ «Кишенці» із кожним клієнтом, і в разі виявлення відхилень, пропонують керівництву підприємства відмовитися від співпраці з тим чи іншим контрагентом. Тобто дані компанії цілком замінюють відділ ЗЕД на підприємстві.

Відповідно до обраної стратегії ЗЕД, організаційна структура міжнародної діяльності ТОВ «Кишенці» характеризується елементарністю побудови. Адже всі питання стосовно міжнародної діяльності вирішуються керівником та фінансовим директором разом із представниками міжнародних торгових компаній.

Ознайомитися із товарною структурою експорту ТОВ «Кишенці» та її динамікою можна у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

**Товарна структура експорту ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр.***

Продукція	Рік									
	2014		2015		2016		2017		2018	
	т	%	т	%	т	%	т	%	т	%
Озима пшениця	367	22,6	425	19,7	453	18,9	567	18,8	608	18,5
Озимий ячмінь	304	18,8	402	18,6	423	17,6	514	17,1	572	17,4
Озимий ріпак	553	34,1	496	22,9	372	15,5	257	8,5	187	5,7
Кукурудза	239	14,7	587	27,2	754	31,4	1035	34,4	1157	35,3
Соя	158	9,7	249	11,5	401	16,7	639	21,2	758	23,1
Всього	1621	100	2159	100	2403	100	3012	100	3282	100

*розроблено на підставі звітності підприємства

Виходячи з даних таблиці, можна зробити висновок, що ТОВ «Кишенці» нарощують об'єми експорту і протягом останніх 5-ти років зуміли збільшити частку експортованого товару більше ніж на 100%. На культури озима пшениця та ячмінь, як правило, завжди припадає близько 20% від загальної

частки експорту. Підприємство поступово знижує реалізацію озимого ріпака і в майбутньому планує взагалі від нього відмовитися, адже дана культура стає все більш ризикованою через високу ймовірність вимерзання, а також через високі витрати необхідні для її вирощування. Протилежний результат демонструють частки реалізацію кукурудзи та сої, котрі стрімко ростуть через невибагливість до ґрунтів і кліматичних умов.

Географічна структура експорту ТОВ «Кишенці» відображена у табл. 1.8.

Таблиця 1.8

**Географічна структура експорту ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2018 рр.***

Країна	Рік									
	2014		2015		2016		2017		2018	
	т	%	т	%	т	%	т	%	т	%
Бельгія	223	13,7	676	31,3	836	34,8	1135	37,7	1267	38,6
Іспанія	354	21,8	745	34,5	982	40,9	1542	51,2	1729	52,7
Російська Федерація	867	53,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Еквадор	-	-	306	14,2	152	6,3	-	-	-	-
Іран	177	10,8	432	20,0	433	18,0	335	11,1	286	8,7
Всього	1621	100	2159	100	2403	100	3012	100	3282	100

*розроблено на підставі звітності підприємства

Аналізуючи географічну структуру експорту, не можна не виділити різке припинення будь-яких зовнішньоторговельних відносин підприємства з Російською Федерацією у 2014 році, що пов'язано з військовою агресією проти України останньої. Цей рік видався дуже складним в плані ведення ЗЕД для ТОВ «Кишенці», адже раптово довелося позбавитися основного партнера, котрий купував більше половини продукції підприємства, призначеної для експорту. Однак за допомогою співпраці з компанією Easy Global Business SL підприємство швидко розподілило «російську» частку свого експорту між іншими партнерами і навіть зуміло наростити обсяги експорту.

Так само в історії ЗЕД підприємства припинилась співпраця з Еквадором. У 2015 році, шукаючи ринки куди б можна було запропонувати свою продукцію замість ринку Росії, підприємство вперше реалізувало

продукцію Еквадору, однак через значні затримки з оплатою останнього керівництво ТОВ «Кишенці» відкинуло ідею співпраці з даним ринком.

Наступною характерною рисою ЗЕД підприємства — є падіння частки реалізації продукції Ірану, що пов'язано із складною економічною ситуацією в країні, котра знижує темпи ведення зовнішньоекономічної діяльності загалом по країні. А також варто звернути увагу, на те, що більше ніж 50% усього експорту належить Іспанії. З одного боку це говорить про сталі та надійні бізнес-зв'язки ТОВ «Кишенці» з даною країною, а з іншого — дана ситуація несе потенційну загрозу в разі відмови Іспанії продовжувати закуповувати продукцію підприємства. Тому необхідно дещо диверсифікувати зовнішньоторговельних партнерів задля зниження ступеня потенційного ризику.

Аналіз географічної структури у грошовому вигляді, котрий відображено у табл. 1.9, продемонструє найприбутковіші ринки для підприємства, а також допоможе визначити частку прибутків від ЗЕД у загальній сумі доходу від реалізації товарів підприємства.

Таблиця 1.9

**Структура експорту ТОВ «Кишенці» у грошовому вигляді
за період 2014-2018 рр.***

Країна	Рік									
	2014		2015		2016		2017		2018	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Бельгія	1229	27,7	5526	41,9	8249	40,9	11588	40,8	15633	41,1
Іспанія	1121	25,3	5912	44,8	9690	48,0	15744	55,5	21333	56,1
РФ	1838	41,5	-	-	-	-	-	-	-	-
Еквадор	-	-	725	5,5	584	2,9	-	-	-	-
Іран	242	5,5	1023	7,8	1664	8,2	1051	3,7	1064	2,8
Всього	4430	100	13186	100	20187	100	28383	100	38030	100

*розроблено на підставі звітності підприємства

Грошова структура експорту ТОВ «Кишенці» підтвердила значну залежність підприємства від іспанських партнерів, а також продемонструвала щорічне підвищення обсягів доходу від ЗЕД у загальній сумі доходу від

реалізації товарів підприємства. У 2018 році доходи від ЗЕД склали 6,3% від усіх доходів підприємства.

Переміщення товарів ТОВ «Кишенці» через митний кордон України, митна процедура щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування та їх використання після митного оформлення визначається митним режимом експорт. Митний режим експорт (остаточне вивезення) - це режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [1].

Україна, як і будь-яка розвинена країна світу, прагне підтримувати своїх експортерів, тому вивізне (експортне) мито присутнє тільки на поодинокі види продукції (експортна продукція ТОВ «Кишенці» не підпадає під даний вийняток), а також відповідно до ст. 195 Податкового кодексу України операції з вивезення товарів за межі митної території України у митному режимі експорту оподатковуються податком на додану вартість (далі ПДВ) за нульовою ставкою [2].

Перелік документів, що подається підприємством для митного оформлення наступний: митна декларація (МД), картка обліку особи, що здійснює операції з товарами (картка акредитації), зовнішньоекономічний договір (контракт) з додатками до нього, а також їх переклад на державну мову, товаротransпортні документи та накладні на перевезення, комерційні документи (рахунок-фактура, рахунок-проформа, інвойс), сертифікат якості на товар [23].

Зазвичай ТОВ «Кишенці» разом із своїми зовнішньоекономічними партнерами обирають умову поставки FCA (згідно з ІНКОТЕРМС 2010). Дана умова поставки передбачає, що підприємство доставить товар, який пройшов митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. За даною умовою поставки ТОВ «Кишенці» відповідає за доставку товарів до місця поставки, контроль безпеки, перевірку якості, виконання експортних митних формальностей, а також навантаження товару на перший

транспортний засіб, адже, як правило, відвантаження здійснюється на складах підприємства [28].

Оплата за зовнішньоторговельними контрактами здійснюється у міжнародній валюті – долар США, за допомогою банківського переказу. ТОВ «Кишенці» зазвичай надає своїм партнерам відстрочку платежу на період 14 днів, всі умови надання якої чітко прописані у контракті.

Як бачимо, підприємство, здійснюючи свою зовнішньоекономічну діяльність демонструє обережну поведінку, забезпечуючи мінімальний рівень ризику та виключаючи можливість форс-мажорів та непередбачуваних витрат.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кишенці» можна зробити наступні висновки:

1. Фінансово-господарський стан підприємства в цілому оцінюється задовільно, однак не можна не звернути уваги на негативні тенденції, котрі розпочалися у 2016 році і в результаті спричинили падіння майже всіх основних показників діяльності. Наразі підприємство ще не відчуває помітних негативних наслідків у своїй діяльності, однак у разі подальшого продовження даної тенденції є великий ризик виникнення збиткової діяльності у ТОВ «Кишенці».

2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства наразі формує 6,3% загального доходу від реалізації підприємства, що пов'язано з тим, що зараз підприємство зосереджене на своїй діяльності та її розширені в межах кордонів України, чим, власне, і пояснюється обрана стратегія міжнародної діяльності підприємства — стратегія непрямого експорту.

3. Експорту підприємства притаманна залежність від Іспанії, як зовнішньоторговельного партнера. Що може в майбутньому загрожувати стабільній міжнародній діяльності та прибутковості ТОВ «Кишенці» у разі виникнення певних проблем з цим контрагентом.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ «КИЩЕНЦІ»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу підприємства аграрного сектору

Аграрний сектор - це важлива стратегічна галузь української національної економіки, адже забезпечує продовольчу безпеку та надає значній частині населення робочі місця. Більш того галузь є однією з основних бюджетоутворюючих сфер економіки і станом на 19 вересня 2019 року займає близько 40% у товарній структурі експорту [22].

Сучасні глобалізаційні процеси та підвищення взаємозалежності економік різних країн світу не обійшли дану галузь, і наразі ми бачимо картину, де все більша частка великих, середніх і малих підприємств аграрного сектору прагнуть поширювати свою діяльність не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках. З одного боку це приносить свої переваги як для підприємства (збільшення прибутків, підвищення іміджу, можливість переймати міжнародний досвід), так і для економіки України (залучення іноземної валюти, покращення платіжного балансу), а з іншого змушує підприємство зважати не лише на внутрішнє середовище, а й на зовнішнє – середовище міжнародного бізнесу.

Середовище міжнародного бізнесу – це сукупність чинників економічного, соціального-культурного, політико-правового та інфраструктурного характеру, що сприяють або протидіють розвитку міжнародної діяльності підприємства [13, с. 254].

Аналізувати середовище міжнародного бізнесу ТОВ «Кищенці» потрібно у розрізі тих країн, з якими співпрацює підприємство: Бельгія, Іспанія та Іран, а також потенційних партнерів – Туреччина та Єгипет. Рішення про вибір саме цих двох країн аргументується схожим конкурентним середовищем даних ринків із ринками на яких вже працює підприємство – Іспанія та Іран.

Підґрунтям для вибору приймаючої країни є результати аналізу її позицій у поширених рейтингових системах:

- індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) за 2019 рік [24];
- індекс економічної свободи (IEF) за 2019 рік [25];
- індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі (ETI) за 2016 рік [26];
- індекс легкості ведення бізнесу (DB) за 2019 рік [27].

Ознайомитися з результатами дослідження можна у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Позиції реальних та потенційних зовнішньоторговельних партнерів ТОВ «Кишенці» у міжнародних рейтингових системах*

Країна	Рейтинг							
	GCI (141 країна)		IEF (180 країн)		ETI (136 країн)		DB (190 країн)	
	№ з/п	Значення	№ з/п	Значення	№ з/п	Значення	№ з/п	Значення
Бельгія	22	76.4	48	67.3	10	5.45	45	73.95
Іспанія	23	75.3	57	65.7	15	5.28	30	77.68
Єгипет	93	54.5	144	52.5	116	3.72	120	58.56
Туреччина	61	62.1	68	64.6	59	4.52	43	74.33
Іран	99	53.0	155	51.1	132	3.16	128	56.98

*розроблено на підставі [24-27]

Спираючись на дані таблиці, можна зробити проміжний висновок, що найвигіднішою країною для співпраці з усіх точок зору виступає Бельгія, далі розташовуються Іспанія та Туреччина, і найбільш ризиковими виступають Іран та Єгипет.

З метою вибору оптимальної приймаючої країни необхідно здійснити ранжування даних країн за агрегованим показником, що дозволяє оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими. Ознайомитися із деталізованими значеннями складових агрегованого показника та відповідними позиціями у міжнародних рейтингах Бельгії, Іспанії, Туреччини, Ірану та Єгипту можна у додатках К — П.

Виходячи з даних таблиць бачимо, що найкраще значення показника макроекономічна стабільність серед аналізованих країн демонструє Бельгія.

Макроекономічна стабільність — це складна комбінація внутрішньо- та зовнішньоорієнтованих заходів, які, відбиваючи діалектику частини й цілого, визначають сутнісні особливості ендогенних соціально-політичних і економічних акцій у конкретний момент розвитку економічної системи на інноваційних засадах [9, с. 77]. До суб'єктів ендогенної політики економічного зростання слід віднести також найвищі органи державної законодавчої і виконавчої влади, управління міністерствами і відомствами, а також певною мірою і політичні партії, рухи та інші активні громадські об'єднання [16, с. 58].

Найкраще значення показника етика та корупція серед аналізованих країн також демонструє Бельгія, однак варто звернути увагу, що значення цього показника для Єгипту, тобто потенційного партнера ТОВ «Кишенці» значно краще, ніж для реального партнера – Ірану. Такий самий результат демонструють показники реєстрації підприємства, доступу до внутрішнього ринку, розвиненості фінансового ринку, отримання кредитів і захисту інвесторів. Тому керівництву підприємства варто звернути увагу на потенційного зовнішньоторговельного партнера у вигляді Єгипту, з метою диверсифікації ринків збуту власної продукції.

Порівнюючи значення показників для Іспанії та Туреччини, варто звернути увагу, що остання перевершує першу лише у розмірі ринку, реєстрації підприємства та власності, отриманні кредитів і захисті інвесторів. За всіма іншими показниками іспанський ринок є більш привабливим для ведення бізнесу. Однак, пам'ятаючи про високу залежність експорту ТОВ «Кишенці» від Іспанії, схожість ринків даної країни та Туреччини, а також необхідність знижувати ризик зовнішньоекономічної діяльності, підприємству було б доцільно розглянути Туреччину не як потенційного, а як реального партнера.

Наступним кроком аналізу є нормалізація показників відповідно до шкал співставлень та безпосереднє обчислення агрегованого показника стану бізнес-середовища країн, який розраховується сумою індикаторів, поділених на їхню загальну кількість, що наочно представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахунок агрегованого показника стану бізнес середовища країн*

Індикатор	Нормалізовані значення				
	Бельгія	Іспанія	Туреччина	Іран	Єгипет
Макроекономічна стабільність	6,99	6,29	4,29	3,65	3,13
Розмір ринку	4,85	5,39	5,53	5,19	5,15
Монетарна свобода	5,33	6,12	4,89	4,21	4,36
Доступ до внутрішнього ринку	5,29	5,29	4,69	2,39	3,83
Доступ на зовнішні ринки	4,46	4,64	3,91	1,77	4,36
Ефективність ринку товарів	4,38	4,27	3,79	2,91	3,55
Фіскальна свобода	5,14	4,89	6,45	6,26	0
Ефективність урядової політики	3,83	4,17	3,99	2,44	3,33
Етика та корупція	5,25	4,06	2,87	1,96	2,45
Зловживання впливом	7	6,3	6,7	4	4,7
Ефективність і прозорість прикордонного управління	5,99	5,82	5,06	3,22	3,05
Право власності	5,69	5,1	3,9	2,34	2,59
Діловий клімат	5,34	4,66	4,23	3,77	3,74
Конкурентоспроможність	5,21	4,71	4,11	3,1	3,93
Реєстрація підприємства	3,5	3,8	3,7	4,5	3,9
Реєстрація власності	5,1	4,4	4,2	4,7	4,9
Оподаткування	4,1	3,9	4,3	4,9	5
Написання контрактів	4,6	4,4	4,4	4,8	5,4
Розвиненість фінансового ринку	5,56	5,42	4,28	3,32	3,93
Отримання кредитів	4,6	4,8	4,2	5,1	4,6
Захист інвесторів	4,7	4,4	4,4	5,7	4,8
Свобода інвестицій	5,95	5,95	4,89	5	4,19
Наявність та якість транспортної інфраструктури	5,25	6,09	4,54	3,49	3,73
Наявність та якість транспортного сервісу	5,73	5,21	4,53	3,71	4,3
Наявність та використання ІКТ	5,82	5,73	4,38	3,46	3,96
Абоненти мобільного зв'язку	6,03	6,76	5,68	6,33	5,56
Інтернет користувачі	6,21	6,03	4,97	4,89	3,28
Інноваційний потенціал	4,99	4,49	3,11	2,66	2,77
Ефективність ринку праці	4,46	4,28	3,7	2,89	3,46
Вища освіта та профпідготовка	5,55	5,01	4,25	4,05	3,79
Свобода праці	4,27	4,04	3,44	3,55	3,61
Агрегований показник	5,2	5,05	4,43	3,9	3,85

*розроблено на підставі [24-27]

Отже, результати обчислень агрегованих показників для реальних та потенційних партнерів ТОВ «Кишенці» підтвердили, що найвигідніше бізнес середовище належить Бельгії (5,2), далі розташовуються Іспанія (5,05) та Туреччина (4,43), а найгірші показники продемонстрували Іран (3,9) та Єгипет (3,85).

Не варто ставитися до даних значень показників як до однозначних, адже до їхнього складу входить велика кількість чинників, які по різному себе проявляють у кожній із аналізованих країн. Тому необхідно підходити до характеристики потенційних та реальних партнерів ТОВ «Кишенці» в індивідуальному порядку з детальним аналізом усіх чинників впливу, а не тільки за загальним значенням агрегованого показника.

Беззаперечним лідером за результатами деталізованого та агрегованого аналізу виступає Бельгія, тому можна зробити висновок, що саме дана країна володіє найбільш привабливим бізнес середовищем для ведення міжнародного бізнесу.

2.2. Вибір приймаючої країни ТОВ “Кишенці” у контексті реалізації стратегії міжнародної діяльності

Відповідно до результатів дослідження, проведеного за допомогою індексного методу у першому параграфі другого розділу, доведено, що найвигіднішою та найпрогнозованішою країною, з якою наразі співпрацює ТОВ «Кишенці», виступає Бельгія.

Бельгія – невелика та відкрита економіка із 11,4 млн. жителів [35], розташована в самому серці Європи. Економіка виграє від сильної інфраструктури та висококваліфікованої робочої сили. Структура економіки Бельгії характерна для провідних постіндустріальних держав світу: у сфері послуг створюється 87% ВВП, у промисловості та будівництві – 11,5%, у сільському господарстві – 1,3% [30].

Основні показники розвитку національної економіки Бельгії продемонстровані у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Показники економічного розвитку Бельгії за період 2014-2018 рр.*

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Населення (млн. чол.)	11,2	11,2	11,3	11,4	11,4
ВВП (млрд. дол. США)	531.9	455.4	454.7	467.0	531,7
ВВП на душу населення (дол. США)	47,550	40,585	40,106	41,283	46,724
Інфляція (%)	0,34	0,56	1,8	2,2	2,3
Експорт товарів та послуг (млрд. дол. США)	435,8	367,2	388,6	424,5	466,4
Імпорт товарів та послуг (млрд. дол. США)	435,6	361,9	383,4	419,5	471,1
Сальдо зовнішньоторговельного балансу	0,2	5,3	5,2	5	-4,7
Середньомісячна заробітна плата працівників (євро)	3584	3697	3835	3977	4053
Рівень безробіття (%)	8,5	8,5	7,8	7,1	5,9

*розроблено на підставі [32]

Характеризуючи основні макроекономічні показники Бельгії, варто зазначити, що її економічна активність продовжує зростати, але повільніше, ніж загалом у євроні. За останні п'ять років приріст ВВП відставав на 0,4 процентного пункту від середнього зростання, зафіксованого в євроні та Німеччині [40]. Однак досить помітний негативний розрив з єврозоною, зафіксований у другій половині 2017 року, зменшився, оскільки 2018 рік прогресував, головним чином через те, що зростання єврони сповільнилося, а зростання Бельгії залишилося стабільним.

Рівень безробіття продемонстрував зниження у відповідності зі значним темпом створення робочих місць. Так, кількість безробітних шукачів роботи до кінця 2018 року становила менше 483 000, що можна порівняти з чисельністю до економічного спаду у 2008 році. У 2017 та 2018 роках безробіття скоротилося приблизно на 30 000 осіб на рік, що, безумовно, надзвичайно високий показник [40].

Аналізуючи зовнішню торгівлю Бельгії, доцільно розраховувати «бельгійські» частки у двох основних площинах: в межах Європейського Союзу (ЄС) та поза його межами, що відображено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Частка Бельгії у експорті та імпорті ЄС за період 2014-2018 рр.*

	Напрямок торгівлі	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
Частка в експорті (%)	ЄС	8,5	8,4	8,3	8,2	8,4
	за межами ЄС	6,1	5,7	5,8	5,7	5,9
Частка в імпорті (%)	ЄС	7,8	7,1	7,2	7,1	7,1
	за межами ЄС	7,1	7,3	7,2	6,9	6,9

*розроблено на підставі [35]

Як бачимо, на перший погляд невелика економіка Бельгії здатна продукувати більше 8% усього експорту ЄС в його ж кордонах, та близько 6% за його межами.

Характеризуючи сільське господарство Бельгії, варто зазначити, що воно відрізняється високою інтенсивністю, але не відіграє суттєвої ролі в економіці країни. Сільськогосподарські угіддя займають близько 1/4 території країни, в тому числі 65% перебувають під кормовими культурами і пасовищами. Близько 15% сільгоспугідь зайнято під зернові (більша половина потреб в зерні задовольняється за рахунок імпорту). Виробництво деяких видів продовольства (овочі, яйця, м'ясо, молоко і вершкове масло) перевищує потреби країни, тому експортується [31].

В країні переважають фермерські господарства, але понад половина всіх сільгоспугідь використовуються на основі оренди (дрібні селянські господарства збереглися в Арденнах). Широко використовується сільськогосподарська техніка (в середньому 1 трактор на 8 гектарів ріллі), мінеральні добрива (342 кг на 1 га) і наймана праця, особливо в центральній Бельгії (провінції Ено і Брабант), для якої характерні великі господарства, розмірами від 50 до 200 га [38].

У кожному районі країни сільське господарство має свої особливості. Фландрія - основний район молочно-м'ясного скотарства, де також

культивують льон, тютюн, цикорій, фрукти, овочі і квіти. В Арденнах переважає тваринництво (вівці і велика рогата худоба). На ґрунтах провінцій Ено і Брабант розташовуються посіви пшениці і цукрового буряка. В околицях великих міст —приміське овочівництво і садівництво [38].

Аналізуючи зовнішньоекономічну співпрацю України та Бельгії, приходимо до висновку про її високий рівень, що доводять і численні дипломатичні зустрічі на рівні Президентів, парламентів, глав урядів та МЗС обох країн, і динаміка торгівлі між Україною та Бельгією, продемонстрована у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Торгівля між Бельгією та Україною за період 2014-2018 рр.*

Рік	Експорт (тис. дол. США)	Зміна (%)	Імпорт (тис. дол. США)	Зміна (%)	Сальдо (тис. дол. США)
2014	425198,3	+5,8	553398,3	-25,2	-128200,0
2015	296848,8	-30,2	366777,5	-33,7	-69928,7
2016	251541,9	-18,0	450193,7	+22,7	-198651,9
2017	456225,1	+81,4	522962,0	+13,9	-66736,9
2018	603521,1	+24,4	553841,2	+5,9	+49679,9

*розроблено на підставі [22]

Зовнішньоторговельні відносини між Бельгією та Україною за останні 5 років характеризуються динамічністю та швидкозмінністю. Однак не можна не виділити факт стабілізації протягом останніх 2 років: коли значний приріст демонструють показники експорту, і незначний – показники імпорту.

Однак основними структурними проблемами, які вказують на особливі виклики для економіки Бельгії, є такі [33]:

- 1) великий адміністративний тягар та оцифрування державних служб, включаючи суди;
- 2) складна податкова система.

Податки в Бельгії - одні з найвищих у Європі. Ставки податків у Бельгії складають ефективну ставку понад 50%, порівняно із середньою по Європі - 45%. Оподаткування в Бельгії є прогресивним, а це означає, що податкові ставки зростають у міру збільшення доходу. Будь-яка комерційна компанія в Бельгії обкладається номінальною ставкою корпоративного податку - 33,99%.

Малі та середні компанії, які мають оподатковуваний прибуток не більше 322 500 євро, користуються нижчою ставкою податку в розмірі 24,98%. Стандартна ставка ПДВ для більшості товарів і послуг становить 21%, знижена ставка 6 або 12% застосовується тільки для певної продукції (продукти харчування, вода, лікарські засоби). Бельгійський податок на прибуток та ПДВ збираються на державному рівні, але муніципальна влада також збирає податок на майно та муніципальний податок [39].

Бельгійський уряд працює над покращенням податкової ситуації в Бельгії за допомогою ряду податкових реформ, запроваджених у 2015 та 2017 роках, коли було запроваджено нову форму податкової декларації, яка включає 885 граф (хоча, як повідомляється, більшість людей можуть її заповнити за п'ять хвилин, якщо подаватимуть онлайн, оскільки близько 320 граф буде автоматично заповнено) [40].

Разом з тим існує велика кількість причин розпочинати бізнес у Бельгії [39]:

- 1) відкрита економіка (немає торговельних обмежень, швидка процедура створення нового бізнесу - на це потрібно лише чотири дні для документального оформлення та три дні для процедури запуску, що робить Бельгію найшвидшим місцем в Європі для створення бізнесу);
- 2) ідеальна платформа для виходу на європейський споживчий ринок (більше 500 мільйонів споживачів в радіусі 800 км, культурне різноманіття - ідеальний тестовий майданчик для нових товарів);
- 3) інфраструктура (морські порти та внутрішні порти, аеропорти, залізниці, розгалужена дорожня мережа, першокласні телекомунікаційні мережі);
- 4) висококваліфікована робоча сила (високий рівень продуктивності праці, широкі знання мов);
- 5) центр знань (кращі університети, видатні центри досліджень та розробок);

б) умови життя (високий рівень життя, виняткова система освіти, хороша охорона здоров'я, культурне перехрестя).

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження сприятливості середовища міжнародного бізнесу підприємства аграрного сектору та вибору приймаючої країни у контексті реалізації стратегії міжнародної діяльності дозволяє зробити наступні висновки:

1. За допомогою методу агрегованого показника було прораховано сприятливість бізнес-середовищ країн-партнерів та потенційних партнерів ТОВ «Кишенці», де було доведено, що найвигіднішою приймаючою країною у контексті реалізації стратегії міжнародної діяльності підприємством аграрного сектору є Бельгія. Що підтверджує правильність вибору ТОВ «Кишенці» свого зовнішньоторговельного партнера.

2. Потенційні партнери — Туреччина та Єгипет — також заслуговують на увагу керівництва підприємства, адже за окремими індикаторами, зокрема реєстрація підприємства, доступ до внутрішнього ринку та розвиненість фінансового ринку, їхні значення перевершують значення реальних партнерів підприємства — Іспанії та Ірану — що може значно спростити процес виходу на їхні ринки підприємства. Особливо пам'ятаючи, про необхідність диверсифікації ринків збуту продукції ТОВ «Кишенці» з метою зниження залежності від основного зовнішньоторговельного партнера.

3. Бельгія, як провідний міжнародний партнер ТОВ «Кишенці», володіє адміністративними та податковими перепонами для діяльності на своєму ринку, проте вони абсолютно нівелюються перевагами, котрі дана країна може запропонувати підприємцю, який планує відкрити там бізнес. До того ж ТОВ «Кишенці» наразі не відчуває негативного впливу цих перепон, бо співпрацює з даною європейською країною за допомогою посередника.

РОЗДІЛ 3. НАПЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ “КИЩЕНЦІ”

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу реалізації стратегії міжнародної діяльності ТОВ “Кишенці”

Міжнародна діяльність будь-якого підприємства являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій [15, с. 53]. Стратегічна мета розвитку міжнародної діяльності полягає в реалізації у світовій економіці порівняльних і конкурентних переваг України, що об'єктивно існують у різних областях її господарства, і можуть знайти ефективне практичне втілення в діяльності українських підприємств і фірм на міжнародному ринку. Історично склалося, що одним з головних пріоритетів розвитку міжнародної діяльності України — є експорт аграрної продукції, тобто один із видів діяльності ТОВ «Кишенці».

Основою управління міжнародною діяльністю підприємства на тривалий термін — є стратегія. Адже саме вона допомагає визначити найбільш релевантний план дій, знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про його зовнішнє середовище [5, с. 99]. При формуванні стратегії можна домогтися більшої визначеності, тому що підприємство зможе передбачити події в зовнішньому середовищі і швидше на них реагувати. Всі вищеперераховані докази доводять необхідність розробки стратегії міжнародної діяльності кожним суб'єктом господарювання, і підприємствами аграрного сектору в тому числі.

Як згадувалося у першому розділі роботи, ТОВ «Кишенці» у якості стратегії міжнародної діяльності обрало стратегію непрямого експорту. Виходячи з обраної стратегії, проблемні ланки у міжнародній діяльності підприємства можна розбити на дві категорії:

- проблеми, пов'язані з зовнішнім середовищем;
- проблеми, породжені внутрішнім середовищем підприємства.

Почнемо із проблем зовнішнього середовища, на котрі підприємство ніяким чином не може вплинути, але які необхідно враховувати, щоб успішно формувати, реалізовувати та вчасно видозмінювати стратегію міжнародної діяльності.

По-перше, основним викликом для усіх аграрних підприємств – є падіння світових цін на деякі сільськогосподарські культури, що наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Динаміка світових цін на сільськогосподарську продукцію
за період 2014-2018 рр., дол. США/т***

Культура	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Пшениця	243,6	172,7	150,6	213,8	200,0
Ячмінь	105,6	109,7	89,5	119,8	132,5
Ріпак	424,0	378,5	381,0	358,0	340,5
Кукурудза	163,1	165,6	148,4	163,3	157,2
Соя	432,0	367,4	401,8	389,7	439,1

*розроблено на підставі [38]

Світові ціни на пшеницю, ріпак та кукурудзу продовжили зниження і встановилися на відмітці 200 дол. США/т, 340,5 дол. США/т і 157,2 дол. США/т відповідно. Дане зниження пов'язане більшою мірою із сприятливими погодними умовами для нового врожаю в усіх країнах виробників, що відповідно знизило ціни на новий урожай і купівельну активність на старий. Ціни на ячмінь та сою, навпаки, дещо виросли (132,5 дол. США/т та 439,1 дол. США/т), що слід врахувати підприємству при підготовці та плануванні наступного урожайного сезону. Доцільним було б зосередити свою увагу на вирощенні тих видів культур, ціни на які демонструють стабільність задля зниження рівня ризику.

По-друге, в рамках аграрного ринку ТОВ «Кишенці» вимушене працювати в умовах конкуренції не лише з іншими підприємствами малого та середнього бізнесу (МСБ) вітчизняного і закордонного походження, а й з гравцями-гігантами – агрохолдингами. За останні 5 років кількість агрохолдингів – компаній, які обробляють не менше 10 тис. га землі –

збільшилася з 80 до 93, а частка оброблюваної ними землі зросла з 25% до 29% від загальної площі земель сільськогосподарських підприємств [21]. Як бачимо, великий аграрний бізнес в Україні за останні роки підріс ще більше, і в найближчій перспективі тенденція до укрупнення збережеться [8, с. 13]. Тому з метою ведення ефективної діяльності керівництву варто вибудувати таку стратегію міжнародної діяльності, яка б дозволила ТОВ «Кищенці» (з його порівняно обмеженими ресурсами) успішно конкурувати з такими «надгравцями» аграрного ринку України.

У подібній ситуації доцільною видається пропозиція диверсифікації виробництва вирощуванням нішевої продукції. Нішеві культури (продукти) – це не біржові культури. Вони споживаються не масовим споживачем, тому мають обмежений попит, але низьку цінову еластичність [10, с. 14]. Інакше кажучи, ціна на нішеві продукти може значно перевищувати ціну на, так би мовити, звичайні і часто визначається нематеріальними якісними характеристиками, такими як: смак, корисність, здоров'я і т. д. До нішевих культур можна віднести: ягоди, горіхи, екзотичні злаки (спельта, кіноа), овочі або органічні продукти.

Коли мова йде про вирощування та реалізацію ячменю, пшениці, кукурудзи і т. д. (тобто продукцію масового споживання), то на цьому рівні конкурувати з агрохолдингами середньому та малому бізнесу надзвичайно важко, адже ресурси холдингів дозволяють їм застосовувати широкозахватну техніку, системи автоматизованого управління і контролю логістики, цілодобовий режим роботи в розпал посівної або збирання врожаю, на що у звичайних підприємств (таких як ТОВ «Кищенці») просто немає ресурсів. А коли ми говоримо про вирощування нішевої продукції, тоді всі переваги переходять від гравців-гігантів – агрохолдингів – до підприємств МСБ. Адже тільки такого типу підприємства здатні зробити те, що неможливо нікому, навіть найбільшому, агрохолдингу – максимально розкрити і реалізувати потенціал земельної ділянки.

Крім того, нішеві продукти здатні диверсифікувати монокультурний напрям виробництва та експорту, який складається в останні роки в Україні, а також вплинути на покращення якості сільськогосподарських земель, що виснажуються внаслідок порушення сівозмін [10, с. 16]. Таким чином вибір нішевих продуктів для експорту принесе вигоду не лише в рамках підприємства, а й в рамках держави.

Виходячи з того, що у ТОВ «Кишенці» вже є 6-річний досвід вирощування одного представника нішевої продукції – суниці садової, рекомендація розширити реалізацію даного напрямку діяльності підприємства за межі кордонів України вбачається доволі раціональною.

Однак окрім диверсифікації видів діяльності підприємству доцільно диверсифікувати і ринки збуту своєї продукції. Поточні зовнішньоторговельні партнери ТОВ «Кишенці» – Бельгія, Іспанія та Іран – не забезпечують достатній рівень стійкості бізнес-моделі та значно збільшують ризик критичних збитків під впливом змінних обставин зовнішнього середовища.

Проаналізувавши проблеми зовнішнього середовища, варто перейти до характеристики внутрішніх проблем ТОВ «Кишенці», які знижують ефективність міжнародної діяльності.

Найголовнішою проблемою внутрішнього середовища ТОВ «Кишенці», виходячи із аналізу проведеного у першому розділі, є – висока собівартість реалізованої продукції. Собівартість - це один з найважливіших якісних показників роботи підприємства. Саме від її величини залежить розмір чистого прибутку, який отримує підприємство. Знижуючи собівартість продукції, можна підвищити рентабельність бізнесу [14, с. 89].

Основними шляхами зниження собівартості продукції для ТОВ «Кишенці» можна назвати [7, с. 437]:

- підвищення продуктивності праці;
- правильний підбір партнерів;
- підвищення кваліфікації персоналу;
- заощадження сировини, палива, електроенергії і т. д.;

- укрупнення підприємства, кооперація.

Продуктивність праці показує, який обсяг робіт виконує кожен працівник за одиницю часу. Персонал підприємства не зацікавлений в швидкому виконанні своїх обов'язків, бо отримує фіксовану заробітну плату, незалежно від якості і кількості виконаних робіт. В такому випадку перед керівником ТОВ «Кишенці» стоїть завдання змусити працівників виконувати більший обсяг продукції за мінімальний час. Це можна зробити за допомогою декількох засобів: мотивуючих бесід, матеріальних заохочень і т.д.

Однак найбільш ефективна рекомендація щодо вдосконалення цього аспекту – зміна системи оплати праці. Тобто працівник не буде отримувати фіксовану зарплату щомісяця. Розмір його виплат безпосередньо залежатиме від кількості та якості виробленої ним продукції. Таким чином, кожен працівник буде прагнути виконати якомога більше роботи.

Будь-який виробничий процес має на увазі тісну співпрацю з великою кількістю організацій. Це постачальники сировини, перевізники і т. д. Дуже важливо раціонально підійти до підбору кожного з них, з чим у ТОВ «Кишенці» виникли певні проблеми. Адже мережа постачальників підприємства характеризується великою розпорошеністю в межах України (ТОВ «ГрузТрансСервіс» - Запорізька область, ТОВ «Лани» - Херсонська область, ТОВ «Семагро» - Харківська і т. д.), що аргументується керівництвом підприємства наявністю вигідних пропозицій тільки у цих постачальників. Однак економія на ресурсах, котрі пропонуються даними підприємствами нівелюється транспортними витратами, котрі виникають при їхньому перевезенні від постачальника до підприємства. ТОВ «Кишенці» необхідно почати віддавати перевагу постачальникам, які знаходяться ближче, так підприємство заощадить на транспортних витратах – вагома частина у формуванні собівартості продукції.

Підвищення кваліфікації працівників у результаті принесе покращення якості продукції та зменшить кількість браку, що, беззаперечно, позитивно вплине на конкурентоспроможність продукції підприємства.

Також для зниження собівартості виробництва, необхідно постійно контролювати раціональність використання сировини. Керівництву підприємства краще заздалегідь розрахувати, скільки необхідно сировини на виробництво одиниці продукції і видавати його робочим в певній кількості, що призведе до економії ресурсів та дозволить уникнути крадіжок. Крім сировини, важливо економити і інші ресурси, такі як паливо, електроенергію і т. д. Як мінімум потрібно впровадити у виробництво енергозберігаючу техніку і навчити персонал економити електрику.

І, нарешті, ТОВ «Кишенці» необхідно розглянути можливість укрупнення свого бізнесу, адже розширюючи виробництво, випускаючи більший асортимент продукції можна домогтися зниження собівартості продукції. Також дуже важливо налагодити механізований випуск товарів: завдяки цьому обсяги виробництва збільшаться, а ціна на цей продукт зменшиться.

Наступною проблемою, котра залежить виключно від діяльності та керівництва ТОВ «Кишенці», є проблема технічного характеру. Дана проблема для аналізованого підприємства втілюється у старінні обладнання і виробничих потужностей. І хоча виходячи із аналізу показників майнового стану ТОВ «Кишенці» (див. додаток І), ми спостерігаємо значення показників для підприємства в межах нормативу, проте неможливо не звернути увагу на факт погіршення ситуації з 2016 року, коли почав збільшуватися коефіцієнт зносу основних засобів і зменшуватися коефіцієнт їхнього оновлення. Керівництву підприємства варто приділити належну увагу даній ситуації поки є час та можливості для маловитратного корегування, адже для ремонту або повної заміни обладнання та потужностей в майбутньому будуть необхідні великі капітальні вкладення. Найбільш сприятливий вихід для підприємства – щорічна поетапна реконструкція обладнання.

До проблем людського характеру можна віднести нинішню високу плінність кадрів та брак молодого персоналу (найбільш питому вагу в структурі працівників займають люди передпенсійного віку та люди старші 35

років). Нестабільність кадрів і брак працівників пов'язані, перш за все, з невисокою оплатою праці в нашій країні в цілому і на підприємстві зокрема. Однак впровадження запропонованої вище системи оплати праці призведе до більшої мотивації працівників та, безумовно, побудує ТОВ «Кишенці» імідж бажаного працедавця серед потенційних шукачів роботи.

Отже, проаналізувавши основні проблемні ланки в діяльності ТОВ «Кишенці» в розрізі внутрішнього та зовнішнього середовищ впливу, було виокремлено основні рекомендації, дотримуючись яких підприємство зможе покращити процес реалізації міжнародної діяльності. Варто зазначити, що реалізуючи дані рекомендації керівництву потрібно дотримуватися системного підходу, адже в іншому випадку анулюється їхня корисна дія. Наприклад, підвищення кваліфікації персоналу без технічного оновлення засобів виробництва вбачається даремним, адже ця ситуація не дасть можливості кадрам продемонструвати весь свій потенціал, і, відповідно, не буде досягнуто мети зниження собівартості виготовлення продукції.

Однак найбільшої уваги заслуговує рекомендація по диверсифікації продукції для експорту суницею садовою, ефективність впровадження котрої буде практично доведена у наступному підрозділі.

3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Диверсифікація - це процес, який необхідний для розширення бізнесу шляхом знаходження нових ринків збуту або їх переорієнтації, а також збільшення асортименту продукції з метою його оптимізації та підвищення якості товару [19, с. 19]. Диверсифікація дозволяє підвищити стійкість бізнес-моделі навіть під впливом негативних обставин. Це дозволяє не тільки поліпшити економічну ефективність, але і мінімізувати ризик, пов'язаний з фінансовими питаннями.

Рекомендація про розширення асортименту експортної продукції ТОВ «Кишенці» саме суницею садовою аргументується, по-перше, тим, що

підприємство уже володіє налагодженою технологією її вирощення і успішної реалізації на внутрішньому ринку, по-друге, статистикою урожайності даної культури – 18 т/га, для порівняння: урожайність малини складає 16 т/га, ожини – 14,5 т/га, смородини – 10 т/га, лохини – 550 кг/га [18, с. 4].

Переглянувши динаміку вирощування даної продукції підприємством, котра відображена у табл. 3.2, приходимо до висновку, що керівництво усвідомлює і відчуває її вигідність, тому що постійно нарощує кількість земельних ділянок, де вирощують суницю садову і, відповідно, обсяги її збору та збуту.

Таблиця 3.2

**Динаміка показників вирощування суниці садової ТОВ «Кишенці»
за період 2014-2020* рр.****

Показник	Рік						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Площа насаджень (га)	0,8	1,2	2,3	2,7	3,1	3,5	5
Збір (т)	9	18,7	38,6	48,1	57	64,1	92,5
Урожайність (т/га)	11,3	15,6	16,8	17,8	18,4	18,3	18,5

*прогнозований показник

** розроблено на підставі звітності підприємства

Як бачимо, у 2014 році ТОВ «Кишенці» (вперше за всю історію існування підприємства) розпочало вирощувати суницю. Тоді для цієї культури виділили майже 1 га землі, з якого вдалося зібрати 9 т ягід. Показник врожайності у 2014 році продемонстрував низьке значення через дві причини: перший рік висадження (будь-яка культура не може давати великий урожай з першого року) та несприятливі погодні умови. Однак керівництво підприємства це не зупинило, і впродовж наступних років відбувається постійне розширення площ насаджень суниці. За словами директора ТОВ «Кишенці» у 2020 році під дану культуру планують виділити близько 5 га землі і очікують зібрати 92,5 т суниці.

Якщо у 2014 та 2015 роках підприємство висаджувало лише середньоспілі сорти суниці, то у 2016 році вже додалися ранні, а у 2017 – пізні. Таким чином, ТОВ «Кишенці», по-перше, страхуються від впливу

несприятливої погоди, по-друге, збільшують сезон збору і, відповідно, час отримання прибутків, що наочно представлено у додатку Р.

Тобто на перший погляд сезонний «суничний» бізнес наразі приносить ТОВ «Кищенці» прибуток 4,5 місяці на рік, що в аграрному секторі є доволі значним терміном, виходячи із обмеженого часу на дозрівання та збирання звичних сільськогосподарських культур.

Наступним кроком аналізу є розрахунок базової собівартості вирощування суниці ТОВ «Кищенці» для ринку свіжої продукції, яка відображена у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок базової собівартості вирощування суниці для ринку свіжої продукції*

Витрати	Інвестиції (тис. грн.)	Період використання (р.)	На сезон (тис. грн.)
Теплиці (металоконструкція)	350	20	25
Система поливу	185	10	175
Плівка	6	3	2
Саджанці	65	1	30
Субстрат кокосовий	18	2	9
Добрива та засоби захисту рослин (ЗЗР)	15,5	1	5
Загальногосподарські	10,5	1	6,5
Збір продукції	-	-	107,5
РАЗОМ ВИТРАТ	650	-	360
Урожайність (т/га)	-	-	18
Планова собівартість, грн/кг	-	-	20

*розроблено на підставі [29]

Отже, собівартість вирощення 1 кг. суниці садової підприємству обходиться у 20 грн. В структурі собівартості на сезон найбільшу частку займають витрати на систему поливу – 48,6 %, що цілком логічно, виходячи із потреби даної культури в вологому середовищі, а також витрати на збір продукції – 29,9 %.

Наразі підприємство реалізує суницю лише для ринку свіжої продукції через мережі супермаркетів «Fozzy» та «АТБ». У 2019 в середньому за сезон даним контрагентам суниця реалізовувалася за оптовою ціною 27 грн/кг. Маючи у своєму розпорядженні показники прибутковості та витрат, можемо

розрахувати рентабельність вирощування суниці для підприємства, яка складає 135%, що, безумовно, високий показник, котрий підтверджує правильний вибір підприємством даної культури для вирощування.

Таким чином, ми довели ефективність вирощування даної культури для підприємства на внутрішньому ринку України, наступний крок аналізу – підтвердження ефективності реалізації суниці на зовнішніх ринках реальних та потенційних партнерів ТОВ «Кишенці».

Спершу проаналізуємо динаміку імпорту Бельгії, Іспанії, Туреччини, Ірану та Єгипту ягід, таким чином визначивши потребу ринків даних країн в цій продукції, ознайомитися з якою можна у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Імпорт ягід реальними та потенційними зовнішньоторговельними партнерами ТОВ «Кишенці» за період 2014-2017 рр.*

Країна	Рік							
	2014		2015		2016		2017	
	Млн. дол. США	%	Млн. дол. США	%	Млн. дол. США	%	Млн. дол. США	%
Бельгія	413	3,2	398	3,5	443	3,8	528	4,2
Іспанія	286	2,5	302	2,8	345	3,1	499	4,2
Туреччина	4,1	0,07	4,3	0,09	7,1	0,04	8,9	0,04
Єгипет	7.85	0,08	12,8	0,09	19,1	0,3	11	0,09
Іран	0,226	0,01	-	-	1,1	0,04	0,115	0,05

*розроблено на підставі [41]

Як бачимо, найбільшу потребу у ягодах демонструють Бельгія та Іспанія, більш того за аналізований період відсоток імпорту ягід у загальному обсязі імпорту даних країн постійно зростає. Частка імпорту ягід Туреччиною, Єгиптом та Іраном зовсім незначна і становить менше 1% у загальному обсязі імпорту вищеперерахованих країн. Така ситуація пов'язана більшою мірою з тим, що вони самостійно здатні себе забезпечувати даною продукцією через сприятливий клімат для їхнього вирощування. Тому наразі ТОВ «Кишенці» доцільно розглядати лише Бельгію та Іспанію у якості потенційних ринків збуту суниці садової.

Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі між нашими країнами обумовлюється угодою про Поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі

(ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом, котра набула чинності 1 січня 2016 року [3]. Угодою визначено преференційну ставку мита 0% на імпорт суниці садової з України до ЄС, а також на дану ягоду відсутні квоти.

Наступний крок – розрахунок вартості поставки на умовах FCA, котре наведено у табл. 3.5, адже саме її найчастіше використовує підприємство.

Таблиця 3.5

**Розрахунок вартості поставки суниці садової на умовах FCA
для Бельгії та Іспанії***

Витрати	Бельгія (FCA Старовойтове)		Іспанія (FCA Краковець)	
	грн	дол. США	грн	дол. США
Обсяг (кг)	10 000		10 000	
Митний тариф (%)	0		0	
Витрати на вирощування 1 кг. суниці	20	0,81	20	0,81
Витрати на вирощування партії суниці	200 000	8061,1	200 000	8061,1
Упакування	6 000	238,8	6 000	238,8
Погрузка на перший транспорт	750	30	750	30
Доставка основному перевізнику	11 750	468	11 300	450
Експортне митне очищення	2000	80,6	2000	80,6
Прибуток від реалізації партії товару	100 000	4030,5	100 000	4030,5
Контрактна вартість	320 500	12909	320 050	12891
Контрактна вартість 1 кг. суниці	32,1	1,3	32,0	1,3
Ефективність експорту	1,45		1,45	

*розроблено автором

Пам'ятаючи, що на внутрішньому ринку ТОВ «Кищенці» реалізує 1 кг суниці за 27 грн, для європейського ринку вбачається доцільним дещо підняти планку рентабельності і встановити її на позначці 150%, що відповідатиме ціна 30 грн/кг. Як видно з таблиці, структура витрат для Бельгії та Іспанії ідентична, окрім статті «доставка основному перевізнику», тому що з метою логістичної оптимізації везти суницю з села Кищенці до Бельгії вигідніше через митницю населеного пункту Старовойтове (671 км), тоді як до Іспанії краще їхати через Краковець (646 км).

Кінцеві розрахунки демонструють, що ТОВ «Кищенці» на бельгійському та іспанському ринках суниці зможе реалізувати свою

продукцію за ціною 1,3 дол. США/кг. І це надзвичайно конкурентоспроможний результат, особливо проаналізувавши середньоринкові ціни на дану культури у Бельгії – 6 дол. США/кг, та в Іспанії – 4 дол. США/кг [36]. Тобто, закладаючи початкову рентабельність вирощування суниці у 150% та додавши всі витрати згідно умов поставки, наша продукція всеодно виходить у 4,7 рази дешевшою, ніж у Бельгії, та у 3,1 —ніж у Іспанії. Дана ситуація, безумовно, повинна сподобатися посередникам підприємства і європейським споживачам, а також вона передбачає потенційний успіх ТОВ «Кищенці» на європейському ринку суниці.

Однак, окрім тарифного регулювання зовнішньої торгівлі, існує ще й нетарифне, яке на європейському ринку з кожним наступним роком розвитку тренду «розумного споживання» грає все більшу роль. Основні вимоги для допуску свіжої суниці садової до європейського ринку: мінімальний вміст пестицидів, стандарти якості, розмір плоду, упакування, маркування, сертифікація [36].

Залишки пестицидів є одним з найважливіших питань для постачальників фруктів та овочів. З усіх імпортованих до ЄС фруктів, полуниця найчастіше перевищує законну межу залишків, тому ЄС встановив максимальні рівні залишків для полуниці. Продукти, що містять більше пестицидів, ніж дозволено, будуть вилучені з європейського ринку.

Якість продукції повинна відповідати стандартам для свіжої суниці, опублікованим Робочою групою з питань стандартів якості сільського господарства Європейської економічної комісії ООН [42]. Дані стандарти містять велику кількість положень основні з яких наступні: свіжа полуниця повинна бути неушкодженою, свіжою на вигляд, але не митою, без будь-якого стороннього запаху та/або смаку; без продуктів, які впливають на гниття або пошкодження, тобто такі, що роблять її непридатними до споживання і т. д.

У стандартах для свіжої суниці також прописується розмір, який повинна мати ягода, щоб бути віднесеною до того чи іншого класу. Розмір

визначається максимальним діаметром екваторіальної секції. Мінімальний розмір для класу «Екстра» повинен становити 25 мм, для I та II класів — 18 мм.

Найпоширенішою упаковкою для полуниці є пуннети об'ємом між 250 і 500 г. Суниця повинна бути упакована таким чином, щоб бути належним чином захищеною. Дозволено використання додаткових матеріалів, зокрема паперу, за умови, що друк або маркування виконано нетоксичним чорнилом або клеєм. Загалом упаковка повинна відповідати Кодексу практики упаковки та транспортування свіжих фруктів і овочів [34].

На етикетці або маркуванні кожної коробки має бути принаймні така інформація: найменування та фізична адреса пакувальника та/або диспетчера, назва продукту (якщо його не видно зовні), країна походження; комерційна ідентифікація: клас, розмір мінімальної та максимальної ваги або діаметра та, необов'язково, кількість одиниць. Крім того, етикетка повинна містити логотип сертифікації (якщо її застосовано) та/або логотип роздрібної торгівлі (у випадку товарів приватних етикеток).

Оскільки безпека харчових продуктів є першочерговим пріоритетом у всіх європейських харчових секторах, тому більшість покупців вимагає від постачальників додаткових гарантій щодо сертифікації. Найчастіше запитувана сертифікація на полуницю — це GLOBALG.A.P — стандарт, що охоплює весь сільськогосподарський виробничий процес: від стану ґрунтів та системи добрив до процедури відстеження і повернення продукції [37]. Подавати фрукти без GLOBALG.A.P майже неможливо, оскільки це стало практично стандартною вимогою для більшості супермаркетів.

Однак ТОВ «Кишенці» є що відповісти на всі вищезгадані вимоги європейців. По-перше, підприємство не використовує ніяких хімічних засобів для попередньої обробки землі від шкідників — пестицидів — на ділянках, де вирощують суницю. Адже, як вже згадувалося вище, даний товар реалізується через мережі супермаркетів. Реалізація відбувається в день збору, тобто можна говорити, що споживач купує суницю «з поля». І використання навіть незначних доз заборонених препаратів могло б нести велику потенційну

загрозу здоров'ю споживачів та піддало підприємство ризику виникнення адміністративної або ж навіть кримінальної відповідальностей.

На етапі збору відбувається огляд кожної ягоди працівниками, щоб ні в якому випадку пошкоджена або заражена ягода не потрапили до однієї упаковки із здоровою. Адже при близькому, навіть нетривалому, контакті з пошкодженою ягодою, що досягається в умовах знаходження в одній упаковці, зараження доволі швидко мігрує і починає повільно знищувати здорові ягоди навколо себе, що несе загрозу виявлення браку контрагентами ТОВ «Кищенці» та їх відмовою купувати дану партію ягід. Керівництво підприємства усвідомлює дану ситуацію і вважає за потрібне попередити дану ситуацію, ніж боротися з її наслідками. Тому кожен працівник перед початком сезону збору проходить невеликий інструктаж, де йому пояснюють, які ягоди слід збирати, які — ще ні, що варто робити із зараженими ягодами і т. д. Наразі існує надзвичайно низька ймовірність виявлення неякісних ягід у підприємства.

Всі сорти суниць, вирощувані ТОВ «Кищенці», належать до великоплідних, тому вимога стосовно мінімального розміру ягід 18 мм зовсім не проблема для підприємства, так сама як і упакування, яке відповідає вищезгаданим вимогам ЄС.

Певні проблеми можуть виникнути на етапі маркування (яке наразі відсутнє на пуннетах із суницею підприємства, бо замінюється супроводжуючим документом санітарно-епідеміологічної експертизи) та сертифікації GLOBALG.A.P — продукція підприємства не сертифікована даним сертифікатом. Однак підприємство вже довгий час готується до введення маркування на свою продукцію, тому найближчим часом вона все-таки з'явиться у відповідності до міжнародних стандартів.

Отримати сертифікат GLOBALG.A.P підприємству буде нескладно, бо на сьогодні послуги сертифікації в Україні надають сім органів, а середня вартість отримання сертифікату оцінюється сумою від 3000 дол. США [37]. Єдина незручність полягає в тому, що даний сертифікат видається лише на 1

рік, тому його потрібно щорічно поновлювати і спочатку проходити процедуру сертифікації, але по-іншому на європейський ринок з його ємкістю та прибутковістю підприємство не потрапить.

І, нарешті, враховуючи виконання ТОВ «Кишенці» усіх рекомендацій, прописаних у третьому розділі роботи, можемо розрахувати прогностні показники подальшого розвитку підприємства, котрі відображено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Прогностні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Кишенці» з урахуванням запропонованих заходів, млн. грн*

Показник	Рік				
	Фактичне значення	Прогнозні значення			
		2018	2019	2020	2021
Дохід від реалізації продукції	607,6	638	682,6	740,6	814,7
Дохід від експортної діяльності	38	39,9	42,9	46,5	84,6
Собівартість реалізованої продукції	496,7	546,3	592,7	634,2	665,9
Чистий прибуток	17,9	18,8	20,1	21,8	24

*розроблено автором

Як бачимо, запровадження вищеперерахованих рекомендацій забезпечить щорічне підвищення показників прибутковості ТОВ «Кишенці» та досягнення цілком прогнозованого і не стрімкого росту собівартості виготовлення продукції чого наразі немає у підприємства. А головне — забезпечить значне розгортання експортної діяльності, коли дохід від експорту буде приносити підприємству 10% від загального чистого доходу від реалізації продукції.

Висновки до розділу 3

Проведене дослідження проблемних місць в ефективній реалізації стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Кишенці» та напрямів її вдосконалення дозволяють зробити наступні висновки:

1. Для підвищення ефективності реалізації стратегії міжнародної діяльності підприємству варто зосередити увагу на двох основних факторах впливу на неї з боку внутрішнього та зовнішнього середовищ.

2. Проблеми внутрішнього середовища ТОВ «Кишенці» полягають у високій собівартості виготовлення продукції, старінні основних засобів та забезпеченості виробництва кваліфікованою робочою силою. Дані проблеми можуть бути вирішені тільки за допомогою системного підходу до здійснення корегуючих заходів.

3. Виклики зовнішнього середовища пов'язані із падінням світових цін на деякі сільськогосподарські культури та необхідністю підприємства конкурувати з «надгігантами» українського аграрного ринку — агрохолдингами.

4. Збалансована конкуренція між агрохолдингами та суб'єктами МСБ можлива за умови, якщо останні зосередять свою увагу на вирощуванні нішевих культур. Адже в такій ситуації лише суб'єкти МСБ зможуть в повній мірі розкрити потенціал, вирощуваної ними культури, через більшу можливість зосередження уваги на процесі її вирощування. В цьому випадку ТОВ «Кишенці» однозначно варто розглянути ідею диверсифікації свого експорту такою нішевою культурою як суниця садова, адже підприємство вже володіє налагодженою технологією її вирощування.

5. Розпочати експорт суниці краще із ринків Бельгії та Іспанії, тому що, по-перше, підприємство вже працює з цими країнами і має налагоджені партнерські зв'язки, по-друге, дані ринки демонструють високу потребу у цій продукції. Більш того висока купівельна спроможність споживачів цих ринків зможе згенерувати високі прибутки підприємства, а різниця між середньоринковими цінами на суницю в Іспанії і Бельгії та ціною, яку здатне запропонувати підприємство однозначно приверне увагу заощадливих європейців.

6. Запровадження в діяльність ТОВ «Кишенці» усіх наданих рекомендацій допоможе підприємству значно підвищити ефективність реалізації стратегії міжнародної діяльності та основних показників прибутковості більшою мірою через досягнення прогнозованих темпів росту.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Стратегія міжнародної діяльності підприємства аграрного сектору є запорукою успішного ведення ЗЕД підприємства. Наразі питання розробки, впровадження та видозмінення такої стратегії є особливо нагальним через дві основні причини: поширення глобалізаційних тенденцій в межах економік усіх країн світу та активне приєднання України до міжнародних торговельних потоків.

Однак процес створення стратегії міжнародної діяльності та сама стратегія не можуть бути ідентичними для всіх підприємств аграрного сектору. Адже кожне підприємство володіє унікальним набором ресурсів, механізмом використання даних ресурсів та планом подальшого розвитку. Тому, створюючи стратегію міжнародної діяльності для конкретного підприємства, варто орієнтуватися тільки на його можливості та формувати такий набір дій, який буде цілком їм відповідати.

Базою написання даної випускної кваліфікаційної роботи стало ТОВ «Кишенці». Фінансово-господарський стан даного підприємства у цілому оцінюється як задовільний, однак є декілька моментів, на які варто звернути увагу керівництву з метою оперативного втручання та виправлення. По- перше, процес виготовлення продукції підприємства характеризується високим рівнем собівартості, що 2018 році потягло за собою зниження валового прибутку та головним чином спричинило зниження чистого прибутку.

По-друге, коефіцієнт автономії ТОВ «Кишенці» вдвічі менший за норматив, що говорить про те, що за рахунок власних фінансових ресурсів підприємство може профінансувати лише 24% своїх активів. Дане значення показника сигналізує про високий рівень ризиків і низьку стійкість підприємства в середньостроковій перспективі — те, що ТОВ «Кишенці» здатне генерувати прибуток і є платоспроможним в поточних умовах не означає, що компанія зможе стабільно діяти при зміні ринкової ситуації.

По-третє, значення показників майнового стану підприємства свідчать про зародження тенденції до старіння основних засобів як фізично, так і морально. Що в майбутньому може стати викликом для підприємства, тому наразі важливе значення повинно мати зменшення нормативних термінів служби основних фондів.

Здійснюючи ЗЕД, ТОВ «Кищенці» обрало стратегію непрямого експорту, що всіляко страхує підприємство від ризиків пов'язаних з міжнародною діяльністю, однак водночас не дає підприємству максимально розкрити свій експортний потенціал.

Наразі експортується 5 різних видів рослинних культур (пшениця, ячмінь, ріпак, кукурудза, соя) на ринки трьох країн світу (Бельгія, Іспанія, Іран) за допомогою чималої кількості міжнародних торгових компаній. Позитивною рисою є те, що підприємство щорічно нарощує обсяги реалізації продукції за кордон. Однак географічна структура експорту несе потенційну загрозу, адже більше половини продукції, призначеної для експорту, реалізується одному зовнішньоторговельному партнеру — Іспанії.

Тому задля зниження рівня потенційного ризику було здійснено ранжування країн за допомогою агрегованого показника. Але до розрахунків, окрім поточних зовнішньоторговельних партнерів ТОВ «Кищенці», було також додано й потенційних — Туреччину та Єгипет. Занулившись у деталізовану структуру агрегованого показника кожної з країн, ми побачили сильні та слабкі сторони кожної з них у розрізі макроекономічного, підприємницького, фінансово-інвестиційного, інфраструктурного та інституціонального середовищ, ступеня економічного лібералізму і ринку праці, але враховуючи близькі значення показника Туреччини до Іспанії, а Єгипту до Ірану, можемо припустити, що підприємство зможе так само ефективно реалізувати свою продукцію і на ринках даних країн.

Однак, найсприятливіше бізнес-середовище за результатами розрахунків належить Бельгії, що цілком передбачувано, виходячи із загального та економічного ступеня розвитку даної країни. Детально

проаналізувавши актуальний стан соціально-економічних та галузевих факторів в приймаючій країні, приходимо до висновку, що найпроблемнішим фактором ведення бізнесу у даній країні виступає складна податкова система. Проте дана складність нівелюється величезною кількістю переваг, які дана країна може запропонувати ТОВ «Кишенці»: швидка процедура створення нового бізнесу, ідеальна платформа для виходу на європейський споживчий ринок, розвинена інфраструктура та платоспроможне населення.

Виходячи з результатів дослідження, ТОВ «Кишенці» було запропоновано ряд рекомендацій, впровадження яких значно підвищило у майбутньому ефективність реалізації стратегії міжнародної діяльності. З боку внутрішнього середовища підприємству були запропоновані: набір заходів з метою зниження собівартості виготовлення продукції, механізм оновлення основних засобів та впровадження нової системи оплати праці, яка б допомогла подолати проблему з людськими ресурсами. З боку зовнішнього середовища ТОВ «Кишенці» було рекомендовано переглянути товарну структуру експорту та дещо її видозмінити відповідно до тенденцій світових цін на сільськогосподарські культури. А також підприємству пропонується додати до товарної структури експорту суницю садову.

Зважаючи та особливу потребу в даній ягоді Бельгії та Іспанії, значну різницю середньоринкових цін у даних країнах та Україні, а також високі якісні характеристики, якими наділена суниця ТОВ «Кишенці», рішення про експорт суниці до даних країн виглядає потенційно прибутковим для підприємства. Однак, для того щоб налаштувати систему експорту суниці підприємству необхідно почати маркувати пуннети з суницею і отримати європейський сертифікат якості GLOBALG.A.P.

Загалом впровадження всіх вищезазначених заходів допоможе підприємству значно підвищити ефективність реалізації стратегії міжнародної діяльності та, відповідно, рівень основних фінансових показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України : Закон України №4495-VI від 13.03.2012 р
2. Податковий кодекс України: Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р.
3. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-VII.
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.
5. Головка О. Г. Використання стратегічного планування для забезпечення ефективної діяльності підприємства / О. Г. Головка, О. С. Кохан. // Сталий розвиток економіки. – 2014. – №25. – С. 97–102.
6. Денисенко М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М. П. Денисенко, О. В. Зазимко. // Агросвіт. – 2015. – №10. – С. 75–80.
7. Дивнич О. Д. Інноваційні напрями зниження собівартості виробництва продукції рослинництва / О. Д. Дивнич, Л. М. Демиденко. // Економіка і суспільство. – 2017. – №13. – С. 435–441.
8. Дорошенко В. А. Стратегії міжнародної діяльності підприємств аграрного сектору / В. А. Дорошенко. // Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2019. – С. 10–16..
9. Євтушенко Н. М. Макроекономічна стабільність в Україні / Н. М. Євтушенко, І. М. Макарчук, Л. М. Яременко. // Молодий вчений. – 2016. – №3. – С. 74–79.
10. Карасьова Н. А. Експортна перспектива нішевої продукції для малих та середніх підприємств аграрного сектора / Н. А. Карасьова. // Агросвіт. – 2017. – №1. – С. 14–18.
11. Клименко В. С. Методика оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства / В. С. Клименко. // Вісник "Ватра" Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2017. – С. 24–29.

12. Любкіна О. В. Діагностика фінансової діяльності і прогнозування перспектив розвитку бізнесу на основі багатофакторної моделі рентабельності / О. В. Любкіна. // Ефективна економіка. – 2018. – С. 54–62.
13. Мельник М. І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід / М. І. Мельник. // Регіональна економіка. – 2008. – №2. – С. 251–260.
14. Настич В. Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності підприємства / В. Г. Настич. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – №2. – С. 87–91.
15. Погребняк А. Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А. Ю. Погребняк, Т. Ю. Хоменко. // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2016. – №18. – С. 48–55.
16. Попельнюхов Р. В. Державне регулювання макроекономічної стабільності / Р. В. Попельнюхов. // Ефективна економіка. – 2009. – №2. – С. 58–61.
17. Продіус Ю. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах нестабільної економіки / Ю. І. Продіус, С. С. Висоцька, О. Р. Коростильова. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №20. – С. 91–94.
18. Річний галузевий звіт «Садівництво та ягідництво в Україні - 2018». // Асоціація «Укрсадпром». – 2019. – С. 1–19.
19. Скоробогатов М. М. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / М. М. Скоробогатов, О. І. Куцерубова. // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3. – С. 18–21.
20. Стаднюк Т. А. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств / Т. А. Стаднюк. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – №1. – С. 127–132.
21. Ведення агробізнесу в Україні [Електронний ресурс] // Український клуб аграрного бізнесу. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness.

22. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
23. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/>.
24. Звіт про індекс глобальної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] // Світовий економічний форум. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
25. Звіт про індекс економічної свободи [Електронний ресурс] // Фонд «Спадщина». — 2019 — Режим доступу до ресурсу: <https://www.heritage.org/index/ranking>.
26. Звіт про індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] // Світовий економічний форум. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.
27. Звіт про індекс легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс] // Група Світового Банку. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
28. ІНКОТЕРМС 2010 в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.incoterms.zed.ua/>.
29. Малиновський Б. В. Вирощування суниці садової: перспектива сезону 2017 [Електронний ресурс] / Б. В. Малиновський // Пропозиція. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://propozitsiya.com/ua/vyrashchivanie-zemlyaniki-sadovoy-perspektiva-sezona-2017>.
30. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org>.
31. Belgium [Електронний ресурс] // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fao.org/3/y1669e/y1669e06.htm>.

32. Belgium Economic Snapshot [Электронный ресурс] // Organisation for Economic Cooperation and Development. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.oecd.org/economy/belgium-economic-snapshot/>.
33. Belgium: country risk [Электронный ресурс] // Groupe Société Générale – Режим доступа до ресурсу: <https://import-export.societegenerale.fr/en#>.
34. Code of practice for packaging and transport of tropical fresh fruit and vegetables [Электронный ресурс] // FAO – Режим доступа до ресурсу: http://www.fao.org/ag/agn/CDfruits_en/others/docs/CAC-RCP44-1995.PDF.
35. Eurostat [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat>.
36. Exporting fresh strawberries to Europe [Электронный ресурс] // Centre for the Promotion of Imports from developing countries – Режим доступа до ресурсу: <https://www.cbi.eu/node/2763/pdf/>.
37. GLOBALG.A.P [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.globalgap.org>.
38. National Report: Belgium [Электронный ресурс] // Sustainable Finance for Sustainable Agriculture and Fisheries. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: https://www.sufisa.eu/wp-content/uploads/2018/09/D_2.2-Belgium-National-Report.pdf.
39. Portal Belgium.be [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.belgium.be/en/taxes>.
40. Report 2018 [Электронный ресурс] // National Bank of Belgium. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2018/en/t1/report2018_complet.pdf.
41. The observatory of economic complexity [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://oec.world>.
42. UNECE standard FFV-35 strawberries [Электронный ресурс] // United Nations Economic Commission for Europe – Режим доступа до ресурсу: <https://www.unece.org › fresh › FFV-Std>.

Результати аналізу фінансового стану ТОВ «Кишенці» станом на 2018 р.

Показники фінансового стану підприємства	Оптимальне значення або напрям оптимізації	Значення для підприємства
Аналіз фінансових результатів діяльності		
Чистий дохід (виручка), млн. грн	збільшення	607,6
Валовий прибуток, млн. грн	збільшення	110,8
Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн	збільшення	70,5
Чистий прибуток, млн. грн	збільшення	17,9
Аналіз ліквідності підприємства		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	1,89
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,57
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,004
Чистий оборотний капітал, млн. грн	>0	148,0
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства		
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,24
Коефіцієнт фінансування	<1	0,31
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,47
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,8
Аналіз ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	0,85
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	8,6
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	4,4
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	41,9
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	81,8
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	2,9
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	2
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	3,6
Аналіз рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів	збільшення	2,5
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	збільшення	10,5
Коефіцієнт рентабельності діяльності	збільшення	2,9
Коефіцієнт рентабельності продукції	збільшення	19,6
Рентабельність (збитковість) за валовим прибутком	збільшення	18,2
Рентабельність (збитковість) за операційним прибутком	збільшення	11,6
Рентабельність (збитковість) за чистим прибутком	збільшення	3,0
Аналіз майнового стану підприємства		
Коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення	0,38
Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	0,26
Коефіцієнт придатності основних засобів	> 0	62,1
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	> 0,3	0,45

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Бельгії

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Позиція у рейтингах	Значення
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	1	100
	2. розмір ринку	33	69,3
	3. монетарна свобода	-	76,1
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	53	5,29
	2. доступ на зовнішні ринки	42	4,46
	3. ефективність ринку товарів	27	62,6
	4. фіскальна свобода	-	73,4
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	53	54,7
	2. етика та корупція	17	75,0
	3. зловживання впливом	27	7,0
	4. ефективність і прозорість прикордонного управління	13	5,99
	5. право власності	-	81,3
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	13	5,34
	2. конкурентоспроможність	19	74,4
	3. реєстрація підприємства	33	93,03
	4. реєстрація власності	143	51,41
	5. оподаткування	60	77,48
	6. написання контрактів	54	64,25
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	24	79,5
	2. отримання кредитів	60	65,00
	3. захист інвесторів	57	61,67
	4. свобода інвестицій	-	85,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	15	5,25
	2. наявність та якість транспортного сервісу	7	5,73
	3. наявність та використання ІКТ	26	5,82
	4. абоненти мобільного зв'язку	96	86,2
	5. інтернет користувачі	23	88,7
	6. інноваційний потенціал	17	71,4
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	43	63,8
	2. вища освіта та профпідготовка	18	79,3
	3. свобода праці	-	61,0

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Іспанії

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Позиція у рейтингах	Значення
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	43	90,0
	2. розмір ринку	15	77,0
	3. монетарна свобода	-	87,5
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	52	5,29
	2. доступ на зовнішні ринки	27	4,64
	3. ефективність ринку товарів	34	61,0
	4. фіскальна свобода	-	70,0
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	37	59,6
	2. етика та корупція	39	58,0
	3. зловживання впливом	47	6,3
	4. ефективність і прозорість прикордонного управління	20	5,82
	5. право власності	-	72,9
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	41	4,66
	2. конкурентоспроможність	34	67,3
	3. реєстрація підприємства	86	86,91
	4. реєстрація власності	58	71,74
	5. оподаткування	34	84,58
	6. написання контрактів	23	70,9
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	26	77,5
	2. отримання кредитів	73	60,0
	3. захист інвесторів	30	70,0
	4. свобода інвестицій	-	85,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	6	6,09
	2. наявність та якість транспортного сервісу	23	5,21
	3. наявність та використання ІКТ	28	5,73
	4. абоненти мобільного зв'язку	72	96,6
	5. інтернет користувачі	28	86,1
	6. інноваційний потенціал	25	64,3
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	61	61,1
	2. вища освіта та профпідготовка	37	71,6
	3. свобода праці	-	57,8

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Туреччини

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Позиція у рейтингах	Значення
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	129	61,3
	2. розмір ринку	13	79,0
	3. монетарна свобода	-	70,0
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	87	4,69
	2. доступ на зовнішні ринки	88	3,91
	3. ефективність ринку товарів	78	54,1
	4. фіскальна свобода	-	92,2
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	46	57,1
	2. етика та корупція	66	41,0
	3. зловживання впливом	34	6,7
	4. ефективність і прозорість прикордонного управління	45	5,06
	5. право власності	-	55,8
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	73	4,23
	2. конкурентоспроможність	75	58,8
	3. реєстрація підприємства	78	88,21
	4. реєстрація власності	39	76,58
	5. оподаткування	80	74,65
	6. написання контрактів	19	71,78
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	68	61,2
	2. отримання кредитів	32	75,0
	3. захист інвесторів	26	71,67
	4. свобода інвестицій	-	70,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	27	4,54
	2. наявність та якість транспортного сервісу	45	4,53
	3. наявність та використання ІКТ	74	4,38
	4. абоненти мобільного зв'язку	105	81,1
	5. інтернет користувачі	64	71,0
	6. інноваційний потенціал	49	44,5
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	109	52,9
	2. вища освіта та профпідготовка	78	60,8
	3. свобода праці	-	49,2

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Ірану

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Позиція у рейтингах	Значення
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	134	52,2
	2. розмір ринку	21	74,1
	3. монетарна свобода	-	60,1
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	136	2,39
	2. доступ на зовнішні ринки	136	1,77
	3. ефективність ринку товарів	133	41,6
	4. фіскальна свобода	-	89,5
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	124	34,8
	2. етика та корупція	116	28,0
	3. зловживання впливом	121	4,0
	4. ефективність і прозорість прикордонного управління	123	3,22
	5. право власності	-	33,5
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	116	3,77
	2. конкурентоспроможність	132	44,3
	3. реєстрація підприємства	173	67,79
	4. реєстрація власності	90	63,98
	5. оподаткування	149	56,78
	6. написання контрактів	89	58,21
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	123	47,5
	2. отримання кредитів	99	50,0
	3. захист інвесторів	173	33,33
	4. свобода інвестицій	-	5,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	69	3,49
	2. наявність та якість транспортного сервісу	86	3,71
	3. наявність та використання ІКТ	100	3,46
	4. абоненти мобільного зв'язку	85	90,4
	5. інтернет користувачі	68	70,0
	6. інноваційний потенціал	71	38,0
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	140	41,3
	2. вища освіта та профпідготовка	92	57,9
	3. свобода праці	-	50,7

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Єгипту

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Позиція у рейтингах	Значення
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	135	44,7
	2. розмір ринку	23	73,6
	3. монетарна свобода	-	62,3
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	113	3,83
	2. доступ на зовнішні ринки	54	4,36
	3. ефективність ринку товарів	100	50,7
	4. фіскальна свобода	-	0,0
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	88	47,6
	2. етика та корупція	91	35,0
	3. зловживання впливом	106	4,7
	4. ефективність і прозорість прикордонного управління	128	3,05
	5. право власності	-	37,0
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	118	3,74
	2. конкурентоспроможність	95	56,1
	3. реєстрація підприємства	109	84,11
	4. реєстрація власності	125	55,00
	5. оподаткування	159	52,73
	6. написання контрактів	160	42,75
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	92	56,1
	2. отримання кредитів	60	65,0
	3. захист інвесторів	72	58,33
	4. свобода інвестицій	-	60,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	56	3,73
	2. наявність та якість транспортного сервісу	54	4,30
	3. наявність та використання ІКТ	86	3,96
	4. абоненти мобільного зв'язку	109	79,4
	5. інтернет користувачі	98	46,9
	6. інноваційний потенціал	61	39,6
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	126	49,5
	2. вища освіта та профпідготовка	99	54,2
	3. свобода праці	-	51,6

Сорти суниці садової, вирощувані ТОВ «Кишенці», та час їхнього достигання

[illegible]

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"**

Територія **ЧЕРКАСЬКА**

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності

Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

Середня кількість працівників **1 394**

Адреса, телефон **вулиця Генерала Андрія Дрофи, буд. 2, с. КИШЕНЦІ, МАНЬКІВСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20121** **76281**

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2018	01	01
31561125		
7123183001		
240		
01.11		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на

31 грудня 2017

р.

Форма №1 Код за ДКУД

1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	57	28
первісна вартість	1001	124	124
накопичена амортизація	1002	67	96
Незавершені капітальні інвестиції	1005	29 585	105 066
Основні засоби	1010	196 838	259 915
первісна вартість	1011	296 633	407 174
знос	1012	99 795	147 259
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	13 131	22 902
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	17 690	29 932
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	4 559	7 030
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	39 555	41 273
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	279 166	429 184
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	169 883	177 936
Виробничі запаси	1101	30 841	61 468
Незавершене виробництво	1102	49 801	39 345
Готова продукція	1103	89 241	77 022
Товари	1104	-	101
Поточні біологічні активи	1110	15 117	9 180
Депозити переотрачування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	49 713	15 228
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3 928	-
з бюджетом	1135	22 979	3 117
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30 136	29 148
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	22 638	11 795
Готівка	1166	2	-
Рахунки в банках	1167	22 636	11 795
Витрати майбутніх періодів	1170	1	1
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	813	1 406
Усього за розділом II	1195	315 208	247 811
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	594 374	676 995

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 965	8 965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	653	653
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	115 252	152 364
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	124 870	161 982
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	375 092	369 557
Інші довгострокові зобов'язання	1515	10 563	35 358
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	385 655	404 915
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	29 938	64 680
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	26 909	38 536
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	1
розрахунками з оплати праці	1630	11	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	17 340	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	9 651	6 881
Усього за розділом III	1695	83 849	110 098
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	594 374	676 995

Керівник

Хузинха Корнеліс Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

- Отримано:
- Одержувач:

26.02.2018 09:11
31561125

Квитанція №2
Підприємство: 31561125 Товариство з обмеженою відповідальністю
"Кишенці"
Звіт: Ф1. Баланс
За період: Рік, 2017 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату
України 23.02.2018 у 17:31:49
Реєстраційний номер звіту: 9003573491
(712310031561125S010011310005557122017.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.
Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення
помилки при здійсненні обробки даних звіту в органах
державної статистики та(або) необхідності надання уточнень
Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

[Показати документ](#)

- Підписи:
- Ім'я файла:

Печатка 39292197 Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО
Печатка 21680000 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ
712310031561125S010011310005557122017.XML

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"	Дата (рік, місяць, число)	2019, 10, 15
Територія	ЧЕРКАСЬКА	за ЄДРР	7123183001
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників	1 278		
Адреса, телефон	вулиця Генерала Андрія Дрофи, буд. 2, с. КИШЕНЦІ, МАНЬКІВСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20121	76281	

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2018** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	28	2
первісна вартість	1001	124	124
накопичена амортизація	1002	96	122
Незавершені капітальні інвестиції	1005	105 066	40 844
Основні засоби	1010	259 915	341 758
первісна вартість	1011	407 174	550 375
знос	1012	147 259	208 617
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	22 902	20 337
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	29 932	29 152
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	7 030	8 815
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	41 273	42 751
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	429 184	445 692
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	177 936	200 631
Виробничі запаси	1101	61 468	48 959
Незавершене виробництво	1102	39 345	54 627
Готова продукція	1103	77 022	95 266
Товари	1104	101	1 779
Поточні біологічні активи	1110	9 180	18 811
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15 228	35 760
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	3 117	754
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	29 148	56 593
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 795	701
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	11 795	695
Витрати майбутніх періодів	1170	1	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 406	1 150
Усього за розділом II	1195	247 811	314 400
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	676 995	760 092

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 965	8 965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	653	653
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	152 364	170 328
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	161 982	179 946
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	369 557	370 503
Інші довгострокові зобов'язання	1515	35 358	43 258
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	404 915	413 761
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	64 680	31 500
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	38 536	62 508
розрахунками з бюджетом	1620	-	9 451
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-184
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	28 877
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	22 614
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 881	11 619
Усього за розділом III	1695	110 098	166 385
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	676 995	760 092

Керівник

Головний бухгалтер

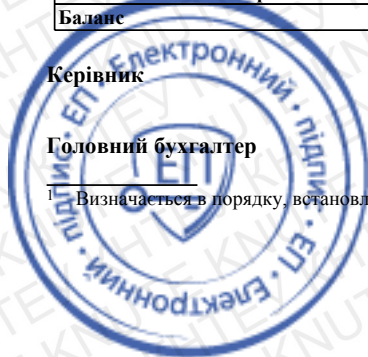
ЕП Хузіна
Корнеліс Хендрік

ЕП Бойко Лариса
Михайлівна

Хузіна Корнеліс Хендрік

Бойко Лариса Михайлівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2019	01	01
31561125		

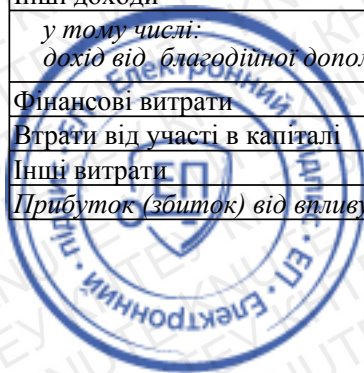
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	607 574	601 969
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(496 729)	(462 747)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	110 845	139 222
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	68 565	28 913
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(31 050)	(21 566)
Витрати на збут	2150	(36 512)	(26 493)
Інші операційні витрати	2180	(41 329)	(40 246)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	70 519	79 830
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	5	135
Інші доходи	2240	6 789	5 232
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(46 915)	(39 935)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(12 434)	(8 150)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	17 964	37 112
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	17 964	37 112
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	17 964	37 112

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	335 633	268 226
Витрати на оплату праці	2505	36 870	37 983
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 943	8 230
Амортизація	2515	74 558	55 624
Інші операційні витрати	2520	265 678	209 125
Разом	2550	720 682	579 188

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Хузинха
Корнелис Хендрих

ЕП Бойко Лариса
Михайлівна

Хүзінха Корнеліс Хендрік

Бойко Лариса Михайлівна



Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"** Дата (рік, місяць, число) _____
Територія **ЧЕРКАСЬКА** за ЄДРПОУ _____
Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОАТУУ _____
Вид економічної діяльності **Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур** за КОПФГ _____
Середня кількість працівників **335** за КВЕД _____
Адреса, телефон **вулиця Генерала Андрія Дрофи, буд. 2, с. КИЩЕНЦІ, МАНЬКІВСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20121** 76281

КОДИ		
2016	01	01
31561125		
7123183001		
240		
01.11		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V
-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2015** р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2	85
первісна вартість	1001	39	124
накопичена амортизація	1002	37	39
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 522	6 593
Основні засоби	1010	95 732	108 711
первісна вартість	1011	160 295	174 976
знос	1012	64 563	66 265
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	7 309	6 476
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	10 369	10 306
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	3 060	3 830
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	39 555	39 555
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	149 120	161 420
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	92 797	113 281
Виробничі запаси	1101	10 513	25 315
Незавершене виробництво	1102	38 763	54 640
Готова продукція	1103	43 521	33 326
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	4 903	8 403
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	33 843	108 174
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	2 583
з бюджетом	1135	4	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	346	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 584	24 741
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 384	2 010
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	1 384	2 010
Витрати майбутніх періодів	1170	1	1
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-



резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	43	509
Усього за розділом II	1195	158 905	259 702
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	308 025	421 122

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 965	8 965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	653	653
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	79 268	98 649
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	88 886	108 267
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	156 749	255 575
Інші довгострокові зобов'язання	1515	10 239	12 895
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	166 988	268 470
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	14 015	8 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	21 967	20 522
розрахунками з бюджетом	1620	909	148
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	5
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	15 260	15 710
Усього за розділом III	1695	52 151	44 385
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів державного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	308 025	421 122

Керівник

Хузинха Корнеліс Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"
Територія ЧЕРКАСЬКА
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур
Середня кількість працівників 377
Адреса, телефон вулиця Генерала Андрія Дрофи, буд. 2, с. КИШЕНЦІ, МАНЬКІВСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20121 76281

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ		
2017	01	01
31561125		
7123183000		
240		
01.11		

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2016 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	85	57
первісна вартість	1001	124	124
накопичена амортизація	1002	39	67
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 593	29 585
Основні засоби	1010	108 711	196 838
первісна вартість	1011	174 976	296 633
знос	1012	66 265	99 795
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	6 476	13 131
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	10 306	17 690
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	3 830	4 559
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	39 555	39 555
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	161 420	279 166
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	113 281	169 883
Виробничі запаси	1101	25 315	30 841
Незавершене виробництво	1102	54 640	49 801
Готова продукція	1103	33 326	89 241
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	8 403	15 117
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	108 174	49 713
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 583	3 928
з бюджетом	1135	-	22 979
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	24 741	30 136
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 010	22 638
Готівка	1166	-	2
Рахунки в банках	1167	2 010	22 636
Витрати майбутніх періодів	1170	1	1
Частина перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
	1181	-	-



резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	509	813
Усього за розділом II	1195	259 702	315 208
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	421 122	594 374

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 965	8 965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	653	653
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	98 649	115 252
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	108 267	124 870
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	255 575	375 092
Інші довгострокові зобов'язання	1515	12 895	10 563
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	268 470	385 655
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	8 000	29 938
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	20 522	26 909
розрахунками з бюджетом	1620	148	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	5	11
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	17 340
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	15 710	9 651
Усього за розділом III	1695	44 385	83 849
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	421 122	594 374

Керівник

Хузіна Корнеліє Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна

Визначається в порядку, встановленому Центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Квитанція №2

Підприємство: 31561125 Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"

Звіт: Ф1. Баланс

За період: Рік, 2016 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2017 у 08:55:11

Реєстраційний номер звіту: 9003565356 (712310031561125S010011310005143122016.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.

Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та (або) необхідності надання уточнень

Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Віпоказати документ



Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2017	01	01
31561125		

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

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	450 230	436 445
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(312 610)	(288 112)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	137 620	148 333
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	47 323	127 377
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(25 390)	(22 185)
Витрати на збут	2150	(22 282)	(18 173)
Інші операційні витрати	2180	(85 796)	(178 581)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	51 475	56 771
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	3 518	2 499
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(35 996)	(37 690)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(2 394)	(2 199)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток		2290	16 603
збиток		2295	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток		2300	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток		2350	16 603
збиток		2355	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	16 603	19 381

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	266 594	234 844
Витрати на оплату праці	2505	27 616	21 051
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 980	7 124
Амортизація	2515	37 377	28 305
Інші операційні витрати	2520	236 844	272 353
Разом	2550	574 411	563 677

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Хузинха Корнеліс Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна



Квитанція №2

Підприємство: 31561125 Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"

Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)

За період: Рік, 2016 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2017 у 08:54:38

Реєстраційний номер звіту: 9003565270 (712310031561125S010021310005144122016.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.

Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення

помилки при здійсненні обробки даних звіту в органах

державної статистики та(або) необхідності надання уточнень

Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Показати документ



Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2016	01	01
31561125		

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

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	436 445	245 660
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(288 112)	(165 846)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	148 333	79 814
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	127 377	50 512
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(22 185)	(15 822)
Витрати на збут	2150	(18 173)	(11 233)
Інші операційні витрати	2180	(178 581)	(84 280)
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	56 771	18 991
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	2 499	2 520
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(37 690)	(17 181)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(2 199)	(2 604)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

СЕКТОР СТАТИСТИКИ
У МАНЬКІВСЬКОМУ

РАЙОНІ

Відомості № 9004882456

23 02 16

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	19 381	1 726
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	19 381	1 726
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	19 381	1 726

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	234 844	140 393
Витрати на оплату праці	2505	21 051	13 734
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 124	5 071
Амортизація	2515	28 305	23 974
Інші операційні витрати	2520	272 353	122 756
Разом	2550	563 677	305 928

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Хузинха Корнеліє Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна



Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2018	01	01
31561125		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	601 969	450 230
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(462 747)	(312 610)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	139 222	137 620
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	28 913	47 323
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(21 566)	(25 390)
Витрати на збут	2150	(26 493)	(22 282)
Інші операційні витрати	2180	(40 246)	(85 796)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	79 830	51 475
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	135	-
Інші доходи	2240	5 232	3 518
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(39 935)	(35 996)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(8 150)	(2 394)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	37 112	16 603
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	37 112	16 603
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	37 112	16 603

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	268 226	266 594
Витрати на оплату праці	2505	37 983	27 616
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 230	5 980
Амортизація	2515	55 624	37 377
Інші операційні витрати	2520	209 125	236 844
Разом	2550	579 188	574 411

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Хузинха Корнеліс Хендрік

Головний бухгалтер

Бойко Лариса Михайлівна



- Отримано: 26.02.2018 09:11
- Одержувач: 31561125

Квитанція №2

Підприємство: 31561125 Товариство з обмеженою відповідальністю "Кишенці"

Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)

За період: Рік, 2017 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 23.02.2018 у 17:31:02

Реєстраційний номер звіту: 9003573419

(712310031561125S010021310005558122017.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.

Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

[Показати документ](#)

- Підписи: Печатка 39292197 Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО
- Ім'я файла: Печатка 21680000 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ 712310031561125S010021310005558122017.XML