

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра світової економіки**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Міжнародна економічна діяльність малого бізнесу України»**  
(на матеріалах підприємства ТОВ «Долінас Уорлд», м. Київ)

Студента 2 курсу, 1м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»  
спеціалізації «Міжнародна  
економіка»

Гусяниці Владислава  
Едуардовича

\_\_\_\_\_ *підпис*

Науковий керівник  
к.е.н професор кафедри світової  
економіки

Кудирко Людмила  
Петрівна

\_\_\_\_\_ *підпис*

Гарант освітньої  
програми  
к.е.н професор кафедри світової  
економіки

Кудирко Людмила  
Петрівна

\_\_\_\_\_ *підпис*

**Київ 2019**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»</b>	
1.1 Аналіз світового ринку оливкової олії.....	5
1.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Долівас Уорлд».....	10
Висновки до Розділу 1.....	15
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»</b>	
2.1 Оцінка факторів впливу міжнародного середовища на ТОВ «Долівас Уорлд»....	17
2.2 Аналіз ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Долівас Уорлд».....	22
Висновки до Розділу 2.....	26
<b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»</b>	
3.1 Резерви удосконалення міжнародної діяльності ТОВ «Долівас Уорлд».....	28
3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів.....	30
Висновки до Розділу 3.....	35
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>	<b>37</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>39</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>44</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Зовнішньоекономічна діяльність є важливою ланкою у розвитку держави. Сучасне економічне життя України потребує формування ринкового господарства, створення нового виробництва, налагодження нових та зміцнення існуючих економічних зв'язків з різними країнами світу. У сучасному глобальному середовищі зовнішні торгівельні операції активно розвиваються. Ефективність цієї діяльності напряму залежить від системи різних показників: рівень рентабельності, собівартість, обсяги виробництва та реалізації продукції, фінансова стійкість.

Конкуренція на зовнішньому и на внутрішньому ринках стимулює збільшення ефективності імпоротної та експортної діяльності підприємства, що є невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності.

В сучасному світі для всіх суб'єктів господарювання слід робити аналіз особливостей міжнародної торгівлі та чинників, що впливають на фінальний результат.

Деякі питання з приводу покращення ефективності зовнішніх торгівельних операцій досліджувались такими вченими як А. Мельничук, И. Мишурова, П. Линдерт, Г. Дроздова, М. Стельмах, К. Рожков, А. Чепуренко та інші.

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є систематизація теоретико-методичних засад та обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємств малого бізнесу в Україні.

Для досягнення даної мети, були поставлені наступні завдання:

- здійснити аналіз світового ринку оливкової олії;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- дослідити показники фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Долівас Уорлд»
- дати оцінку факторам впливу зовнішнього середовища, що впливають на ефективність міжнародної діяльності.

- провести аналіз ефективності імпоротної операції підприємства
- розробити перспективні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства;
- провести аналіз ефективності запропонованих заходів.

**Об'єкт дослідження** – процес здійснення міжнародної діяльності підприємства.

**Предмет дослідження** – механізм здійснення міжнародної економічної діяльності підприємства.

**Методи дослідження.** Під час дослідження використовувались такі наукові методи як аналізу та синтезу, метод спостережень, математичного аналізу, метод моделювання. Інформаційною базою для дослідження слугують первинні документи щодо фінансової діяльності досліджуваного підприємства.

**Науково-практична новизна отриманих результатів** полягає в розробці пропозицій щодо удосконаленні міжнародної економічної діяльності підприємства.

**Апробація результатів дослідження** відбулася шляхом опублікування статті «Трансформація місця та ролі малого бізнесу в умовах глобалізації».

**Структура та обсяг випускної роботи.** Випускна кваліфікаційна робота включає у себе вступ, три розділи з основним змістом, висновки, список використаних джерел і додатки.



## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»

### 1.1 Аналіз світового ринку оливкової олії.

Виробництво оливкової олії в світі зосереджено в основному в країнах Середземномор'я, оскільки саме ці країни, розташовані між 30-м і 45-м градусами північної широти, мають найбільш сприятливими кліматичними умовами для зростання оливкових дерев.

Оливкова олія є другою за популярністю в Україні. Вся оливкова олія, що представлена для продажу в Україні є імпортною, оскільки клімат держави не підходить для вирощування оливок. Іспанія, Греція та Туреччина є найбільшими постачальниками оливкової олії. Іспанія експортує невеликий процент виробленої продукції, оскільки в ній дуже високе споживання оливкової олії. Отже майже вся продукція що випускається в цій країні продається на внутрішній ринках, а решта постачається у найближчі країни Європи.

International Olive Oil Council – єдина у світі міжурядова організація країн у галузі виробництва оливкової олії та оливок. Вона була створена у Мадриді (Іспанія) у 1959 році під егідою ООН. Рада слугує світовим форумом для обговорення та вирішення сучасних та майбутніх проблем. Організація сприяє світовому споживанню оливкової олії за допомогою інноваційних компаній та планів. Вона посилює вплив на навколишнє середовище виробництва оливкової олії. Рада також надає точну інформацію та статистичні данні про світовий ринок оливкової олії. Також вона активно співпрацює з приватним сектором. В її склад входять провідні міжнародні виробники та експортери оливкової олії та оливок. Членами даної організації є: Албанія, Алжир, Аргентина, Хорватія, Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Лівія, Чорногорія, Марокко, Палестина, Сирія, Туніс, Туреччина, Уругвай та країни Європейського союзу. складають приблизно 98% світового виробництва оливкової олії.[16]. Інформація по виробництву оливкової олії за даними «International Olive Oil Council» наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Світове виробництво оливкової олії за 2014-2018 роки, тис. т

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Кіпр	6,2	6,0	6,0	6,0	6,0
Хорватія	1,1	5,5	5,0	3,9	3,0
Іспанія	842,2	1403,3	1290,6	1260,1	1598,9
Франція	1,7	5,4	3,3	5,6	5,9
Греція	300,0	320,0	195,0	346,0	225,0
Італія	222,0	474,6	182,3	428,9	265,0
Португалія	61,0	109,1	69,4	134,8	115,0
Словенія	0,2	0,5	0,4	0,4	0,4
Турція	160,0	150,0	178,0	263,0	183,0
Марокко	120,0	130,0	110,0	140,0	200,0
Туніс	340,0	140,0	100,0	280,0	120,0
Алжир	11,0	10,0	11,5	11,0	11,0
Всього	2065,4	2754,4	2151,5	2879,7	2733,2

Джерело: розроблено автором на основі [27]

Найбільшим виробником оливкової олії в Європі вважається Іспанія, на частку якої за 2018 р припадало приблизно 58% світового виробництва, причому 3/4 всього іспанського масла надходить з Андалузії.

Другим найбільшим виробником оливкового масла виступає Італія (майже 9,6% сукупного випуску в 2018 р).

Після Іспанії та Італії в списку провідних виробників оливкового масла слідує Греція (8,2% всього виробництва), Марокко (7,3%), Туреччина (6,6%), Туніс (4,3%) і Португалія (4,2%).

Вищезазвані 7 країн забезпечують понад 90% світового випуску оливкового масла. Географічно майже 3/4 всього масла проводиться в країнах ЄС.

Сезон 2018 р, як і попередній, не дуже вдалим майже для всіх виробників оливкової олії. Але гідно з останньою оцінкою Міжнародної ради з оливкової олії (

"ІООС"), світове виробництво за 2018 зменшилось на 5,1% і досягло 2733,2 тис. Т (в 2017 р – 2879,7 тис.). У той же час багато великих виробників, за винятком беззмінного лідера - Іспанію, в 2018 р дещо скоротили виробництво масла. Його спадання обумовлене значним зменшення обсягів випуску в Італії, Греції, Туреччині, Тунісу і тд.

Обсяги світового імпорту та експорту зазначені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

**Обсяги світової торгівлі оливковою олією за 2014-2018 роки, тис. т.**

Країна\Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт					
Іспанія	236,8	297,8	291,2	292,0	320,0
Італія	199,6	208,1	199,5	186,4	185,8
Португалія	47,6	40,5	39,5	58,3	50,2
Греція	16,8	19,3	18,7	18,6	10,2
Туніс	304,0	102,5	89,5	200,0	130,0
Туреччина	30,0	15,0	45,0	70,0	45,0
Марокко	25,0	17,0	9,0	15,0	20,0
Аргентина.	12	31	16,5	36	11,5
Імпорт					
США	294,5	314	305	310,5	310
Італія	96	40,6	35,9	64,1	85,4
Іспанія	104,7	47,3	41	99,4	25
Бразилія	66,5	50	59,5	76,5	78
Канада	37,5	41	39,5	46,5	43
Японія	59	53,5	54,5	55,5	55
Австралія	22	26	29	30	30
Китай	31	34	39	40	42
Росія	19,5	19,5	19,5	20	20
Швейцарія	14	14,5	14,5	15	15
Мексика	16	15	14	14	15
Саудівська Аравія	22	22	23	23	24

Джерело: розроблено автором на основі [27]



Світова торгівля оливковою олією після бурхливого зростання за попередній сезон в 2018 році скоротилася (менш ніж на 12%) і склала, за оцінкою "ІООС", 772,2 тис. Т (на основі даних про експорт). Два основних виробника оливкової олії - Іспанія та Італія - стали найбільшими його експортерами, при цьому частка Іспанії в загальному обсязі поставок на світовий ринок досягла 41,4%, а Італії - 24%. Великими експортерами оливкової олії виступили також Туніс (16,8%), Португалія (6,4%) і Туреччина (5,8%). Основними покупцями оливкової олії в 2018 році були США (41,7% світового імпорту), Італія (11,5%), Бразилія (10,5%), Японія (7,4%), Канада (5,8%) і Китай (5,7%).

Оливкова олія є досить дорогим продуктом в порівнянні з іншими рослинними оліями, що обумовлено цілим рядом причин. Перш за все, оливкові дерева починають плодоносити досить пізно, як правило, після 5 років зростання. Крім того, збір врожаю оливок в більшості випадків здійснюється вручну. Нарешті, сам процес виробництва оливкової олії досить складний і вимагає використання сучасних технологій.

Ціни на оливкову олію характеризуються значними коливаннями, що пов'язано як з нестабільністю виробництва оливок, так і з мінливістю рівня запасів масла. Механізм ціноутворення на різні оливкові масла досить складний, проте, як правило, рафіновані олії дешевше масел першого віджиму. Основними центрами торгівлі оливковою олією є Барі (Італія), Іракліон / Мессинія (Греція), Хаен (Іспанія) і Сфакс (Туніс). Ціни, за якими здійснюється торгівля в зазначених центрах, в значній мірі визначають при здійсненні торгових операцій і в інших регіонах світу.

За даними "ІООС", з січня 2017 р по січень 2018 р ціни майже всіх виробників на основні види оливкової олії помітно знизилися [26]. Оливкова олія extra virgin: в Іспанії подорожчала на 5,8% (з 3,4 до 3,6 євро / кг), в Італії подешевшала - на 31% (з 5,8 до 4,0 євро / кг). У Греції ціни за рік зменшились тільки на 3,2% (з 3,2 до 3,1 євро / кг), причому це зниження також спостерігалось протягом всього 2018 року. В Тунісі ціни на даний вид товару зменшились на 2,9% (3,8 до 3,4 євро / кг). Ціни на рафіновану оливкову олію з січня 2017 року по січень 2018 рік знизилися: в Іспанії - на 31,3% (з



3,2 до 2,2 євро / кг), Італії – на 25,3% (з 3,3 до 2,5 євро / кг). Ці ціни почали спадати з січня і спадають досі. Інформація про динаміку цін в Греції та Тунісі відсутня.

Ціни на оливкову олію помас з січня 2017 року по січень 2018 також мають тенденцію зменшення. В Іспанії відбувається зменшення ціни на 42,6 (з 2,1 до 1,2 євро / кг), в Італії зменшення становить (з 2,2 до 1,3 євро / кг). Інформація про динаміку цін в Греції та Тунісі також відсутня.

Виходячи з цих показників можна сказати що оливкова олія extra virgin є найдорожчим товаром даної групи, рафінована оливкова олія має середню ціну, а оливкова олія помас – найдешевший вид оливкової олії на цьому ринку.

Обсяги імпорту за кодом УКТЗЕД по даним Державної служби статистики України представлено в таблиці 1.3

Таблиця 1.3

### Сумарний обсяг імпорту оливкової олії України за 2014-2018 роки

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Extra virgin та рафінована оливкова олія					
вага нетто, т	2503	1157	1222	1168	1521
вартість , тис доларів США	8803	4797	4978	5621	7760
оливкова олія Pomace					
вага нетто, т	278	219	184	156	192
вартість , тис доларів США	719	534	433	485	626

*Джерело: розроблено автором на основі [25]*

Згідно цих даних можна побачити що обсяги імпорту оливкової олії за 2018 рік у порівнянні з 2017 почали стрімко збільшуватись. Оливкова олія extra virgin та рафінована оливкова олія постачається у набагато більших об'ємах ніж олія pomace оскільки попит на цю продукцію значно більший.

Сьогоднішній ринок оливкової олії України насичений великою кількістю товарів різних торгових марок які постачаються різними імпортерами. Проте найбільшими з них можна вважати перш за все великі мережі магазинів:

- ТОВ «НОВУС Україна»;
- ТОВ «Сільпо Фуд»;

- ТОВ «Фоззі Груп»;
- ТОВ «АТБ-Маркет»;

Чим більша мережа магазинів, тим більше треба запасів для обслуговування даної мережі.

ТОВ «АТБ-Маркет» спеціалізується на більш дешевій продукції, оскільки він позиціонує себе як магазин з доступними цінами. Асортимент товарів даної групи в такому магазині зазвичай невеликий.

Ситуація з іншими мережами повністю відрізняється. Ці мережі можуть дозволити собі дуже великий асортимент з великим діапазоном цін, бо політика збуту в даних магазинах дозволяє продавати більш якісні товари за більшою ціною.

Національні мережі ЕКО та Фуршет не займаються власною імпортною діяльністю, що дозволяє іншим імпортерам як ТОВ «Долінас Уорлд» займатися зовнішньою економічною діяльністю та отримувати за це прибуток.

## **1.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Долінас Уорлд»**

Головною умовою розвитку та становлення ринкової економіки України на основі інтенсифікації економічних відносин між країнами протягом останнього століття є посилення експортно-імпортної діяльності як для окремого суб'єкта господарювання, так і для всієї країни в цілому [1].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Долінас Уорлд» є юридичною особою згідно з законодавством України, що має свій статутний капітал, розмір якого вказаний у Статуті. ТОВ «Долінас Уорлд» є недержавним підприємством. Також підприємство має свій розрахунковий та валютний рахунки в АТ «УкрСиббанк» для здійснення своєї діяльності. Також підприємство має свій ідентифікаційний податковий номер : 38376262234. Керування підприємством здійснюється директором. Підприємство діє з 21 червня 2012 року. Юридична адреса підприємства: Україна, 01133, м. Київ, вул. Євгена Коновальця 36-Д.

Структура управління ТОВ «Долінас Уорлд» показана на рис. 1.1

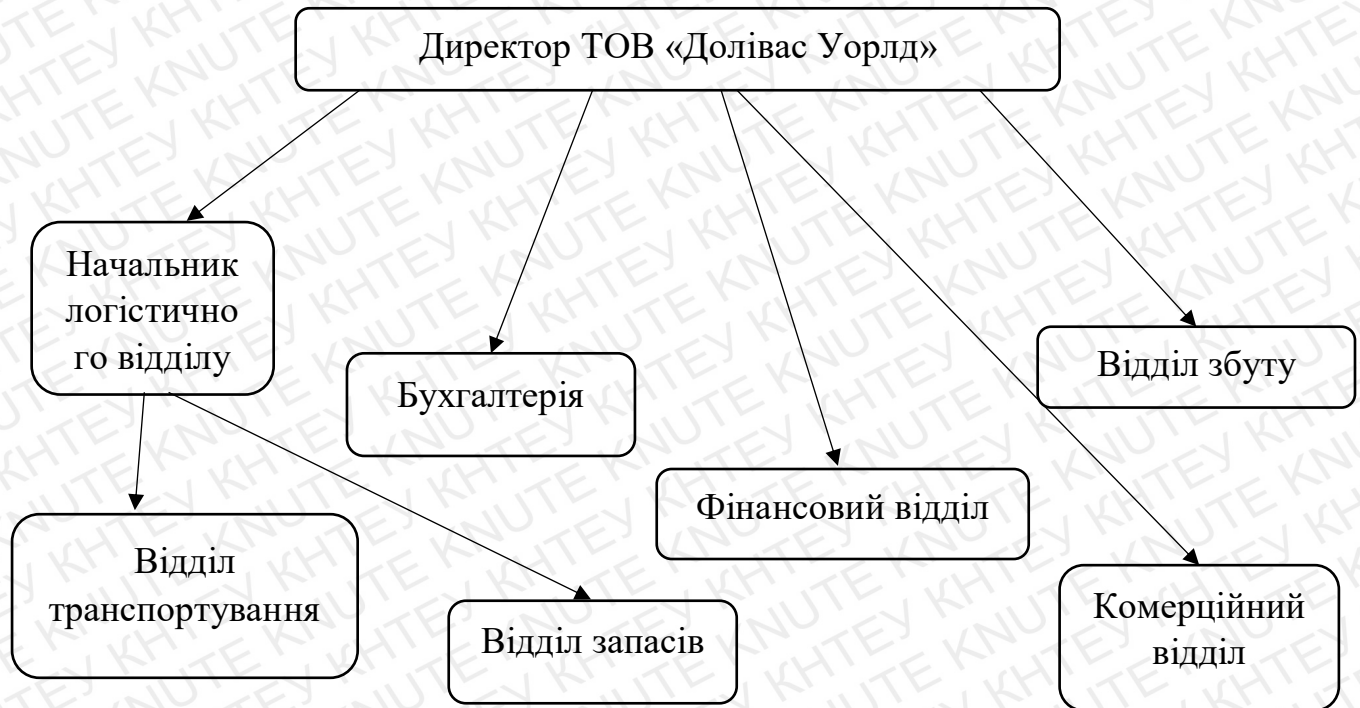


Рис.1.1 Структура управління ТОВ «Долінас Уорлд»

Джерело: розроблено на основі даних підприємства.

Товариство займається діяльністю згідно з Законом України «Про господарські товариства», Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, Статутом підприємства та іншими нормативними документами.

Основним видом ЗЕД діяльності для ТОВ «Долінас Уорлд» є технічний імпорт та власний імпорт. Компанія являється малим постачальником продуктів харчування з Європи до великих національних мереж супермаркетів. Підприємство має гарну ділову репутацію та займає провідні позиції у постачанні продуктів харчування.

На даному етапі функціонування ТОВ «Долінас Уорлд» має налагоджені зв'язки та діючі контракти приблизно з 12 іноземними контрагентами.

Предметом міжнародної економічної діяльності ТОВ «Долінас Уорлд» є:

- імпорт товарів (оливки, оливкова олія, макаронні вироби);
- операції із розрахунків з зарубіжними контрагентами (виробниками товарів, дистриб'юторами, перевізниками).



Підприємство займається імпортом таких видів продукції як оливкова олія, оливки, макаронні вироби.

Основними іноземними партнерами ТОВ «Долівас Уорлд» є постачальники із таких країн як Іспанія: Muelloliva; Farchioni; Aceitunas Cazorla; Urzante; Fruyper; Best Foods drinks s.l.; Італія: Basso; La Molisana; Granoro.

ТОВ «Долівас Уорлд» найчастіше виступає технічним імпортером при великих об'ємах поставок.

Основними напрямками діяльності згідно КВЕД ТОВ «Долівас Уорлд» є: 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

До інших видів діяльності належать:

- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
- 47.29 Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування в спеціалізованих магазинах;
- 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;
- 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування.

Прибутковість найкраще показує фінансовий стан підприємства (Додаток А). Щоб детальніше показати зміни в показниках прибутковості, було взято інформацію зі звіту про фінансові результати ТОВ «Долівас Уорлд» за останні 5 років (табл. 1.4).

*Таблиця 1.4*

#### **Динаміка чистого доходу ТОВ «Долівас Уорлд» в 2014-2018 роки**

Показники	Абсолютне відхилення, тис. грн.				Відносне відхилення, %			
	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3746,9	4458,9	5064,4	6227,8	110,03	110,84	111,11	112,30

*Джерело: розроблено автором самостійно на основі Додатків Б, В, Г, Д, Е*

Згідно з оцінкою, можна побачити збільшення чистого доходу від реалізації імпортованої продукції. Спостерігається найбільше зростання за 2018 рік – 6227,8 тис. грн. що становить 12,30%. За 2017 рік зростання складає 5064,4 тис. грн. або 11,11%. За 2016 рік результат становить 4458,9 тис. грн. – 10,84% у порівнянні відповідно до попереднього року. Результати за 2015 рік виявились найменшими – 3745,9 що становить 10,03%. З 2014 до 2018 року чистий дохід був та залишається лише одним джерелом доходів компанії..

Показники рентабельності ТОВ «Долінас Уорлд» показані в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

### Рентабельність ТОВ «Долінас Уорлд» за 2014-2018 роки

Показники	Досліджуваний рік					Приріст			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Рентабельність реалізованої продукції, %	5,32	5,68	6,45	6,70	6,52	0,36	0,77	0,25	-0,18
Рентабельність загальних витрат, %	3,71	4,11	4,75	5,02	4,86	0,4	0,64	0,27	-0,16
Рентабельність від операційної діяльності, %	4,5	5,0	5,8	6,1	5,9	0,5	0,8	0,3	-0,2
Рентабельність позикового капіталу, %	13,72	15,54	19,56	21,06	21,19	1,82	4,02	1,5	0,13

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д, Е

Користуючись отриманими даними, можна сказати, що з 2014 по 2018 рік рентабельність реалізованої продукції зросла на 1,2%. Рентабельність витрат підприємства за ці роки зросла на 1,15%. У свою чергу рентабельність від операційної діяльності збільшилась на 1,4%. За 2018 рік підприємство на 1 грн чистого доходу становить 5,9 коп. прибутку від операційної діяльності, 6,52 валового прибутку та 4,86 чистого прибутку. Так як підприємство функціонує в основному за рахунок

позикового капіталу, визначення рентабельності власного капіталу не дасть адекватного результату. Показник рентабельності позикового капіталу з 2014 по 2018 рік збільшився з 13,72% до 21,19%, що показує ефективність використання залучених коштів.

Показники ліквідності, платоспроможності або фінансової стійкості та аналіз ділової активності представлено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

### Показники фінансового стану підприємства за 2014-2018 роки

Показники фінансового стану підприємства	Роки, станом на 31.12,				
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Показники ліквідності підприємства</b>					
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,902	0,908	0,88	0,866	0,874
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,747	0,690	0,690	0,647	0,649
<b>Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства</b>					
Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	0,074	0,072	0,079	0,074	0,072
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,0025	0,0074	0,0046	- 0,0013	-0,0000081
<b>Аналіз ділової активності</b>					
Коефіцієнт оборотності активів	4,01	4,08	4,34	4,62	4,80
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	35,52	37,97	44,05	49,49	44,03
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	50,48	51,88	53,35	55,98	60,83

*Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д, Е*

Розрахунок коефіцієнта загальної ліквідності за 2014-2018 роки показує, що компанія не може закрити свої поточні зобов'язання вчасно. Спостерігається тенденція зменшення, що вказує на фінансовий ризик.



Коефіцієнти платоспроможності та забезпеченості власними оборотними засобами показують, що ТОВ «Долінас Уорлд» сильно залежить від позикових коштів. Підприємство станом на 2018 рік здатно фінансувати тільки 7,2% активів за рахунок власних коштів що на 0,7% менше ніж за 2016 рік.

Починаючи з 2015 року фінансова стійкість підприємства почала спадати, бо здатність фінансування своїх оборотних активів за рахунок власного капіталу зменшилась.

Коефіцієнт оборотності активів показує, що ефективність використання активів підприємства збільшується. В 2014 році на кожен гривню залучених коштів було продано товарів на суму 4,01 гривень, а за 2018 рік цей показник становив вже 4,80.

Проаналізувавши ці показники можна сказати що діяльність ТОВ «Долінас Уорлд» протягом 2014-2018 років була ефективною.

### **Висновки до розділу 1**

Світовий ринок активно розвивається, дозволяючи набирати більші об'єми товарів для подальшої їх реалізації. Як показує статистика, ціни на оливкову олію поступово спадають, що дає змогу компанії шукати нових виробників, підписувати з ними контракти, розширювати свій асортимент, пропонувати більш вигідні пропозиції для своїх клієнтів, при цьому підвищуючи свою конкурентоспроможність.

Аналізуючи динаміку чистих доходів підприємства, можна відмітити тенденцію збільшення дохідності підприємства. На кінець 2018 року підприємство підвищило свій чистий дохід від реалізації імпортової продукції на 6227,8 тис. грн., що на 12,3% більше ніж у 2017 році. Згідно цієї позитивної тенденції можна зробити висновок, що підприємство з кожним роком збільшує свій прибуток і ефективно здійснює міжнародну економічну діяльність, що в свою чергу є єдиним джерелом доходу ТОВ «Долінас Уорлд».

Рентабельність підприємства в період з 2014 по 2018 роки поступово збільшується. Показник рентабельності реалізованої продукції за цей період збільшився на 1,2%. Рентабельність від операційної діяльності на кінець 2018 року становила 5,9%, що на 1,4% більше ніж на кінець 2014 року. Показник рентабельності загальних витрат за 5 років збільшився на 1,15%. Рентабельність позикового капіталу зазнала найбільшого підвищення, що становить 7,47 у порівнянні з 2014 роком. Це означає що підприємство з кожним роком все ефективніше використовує залучені позикові кошти.

Коефіцієнти платоспроможності та забезпеченості показують що ТОВ «Долінас Уорлд» має велику залежність від позикового капіталу, що в подальшому може негативно відобразитись на діяльності компанії. По розрахункам можна сказати що підприємство ефективно використовує свої активи що позитивно впливає на прибуток.

## **РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»**

### **2.1 Оцінка факторів впливу міжнародного середовища на ТОВ «Долівас Уорлд».**

Зовнішнє середовище — це система суб'єктів, економічних, соціальних і природних умов, державних та міжнародних умов і факторів, що функціонують у світовому оточенні. Таким чином, практично все, що існує поза підприємством, може бути включено до складу його зовнішнього середовища, але тільки в тому випадку, якщо всі ці елементи можуть чинити на нього вплив.

Підприємство залежить від зовнішнього середовища по факторам поставок ресурсів, дешевої енергії, висококваліфікаційних кадрів та ринку збуту.

Вміння ефективно адаптувати діяльність до зовнішнього середовища та швидко втілювати попереджувальні заходи під вплив різних чинників робить підприємство конкурентоспроможним. Однією з основних умов для ведення міжнародної діяльності є здатність пристосуватися до змін в зовнішньому середовищі.

Здійснення оцінки чинників впливу міжнародного середовища передбачає аналіз можливостей, створення певного плану дій при виникненні раптових ситуацій, розробки такої політики, за якої можливо використати певні негативні фактори на свою користь. Оцінка міжнародного середовища являє собою розгляд різних зовнішніх чинників компанії.

Для більш детального прикладу в таблиці 2.1 було виділено основні політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори для підприємства ТОВ «Долівас Уорлд».



Таблиця 2.1

### Фактори зовнішнього середовища ТОВ «Долінас Уорлд»

<b>Політичні фактори</b>	<b>Економічні фактори</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зміни в податковому законодавстві</li> <li>2. Політична ситуація</li> <li>3. Євроінтеграція</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рівень інфляції</li> <li>2. Конкуренція</li> <li>3. Валютний курс</li> </ol>
<b>Соціальні фактори</b>	<b>Технологічні фактори</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рівень платоспроможності населення</li> <li>2. Відношення до імпортих товарів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Технологічні зміни</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором на основі [3]*

Зміни в податковому законодавстві мають суттєвий вплив на результати фінансової діяльності, оскільки від них на пряму залежить ціна товару, що імпортується підприємством до своїх клієнтів. Зі збільшенням податків слідує збільшення ціни, що понижає привабливість товару для магазинів і кінцевих споживачів. Зменшення податку посприяє покращенню імпортової діяльності підприємства.

Політична ситуація в країні є важливим фактором, оскільки цей показник впливає на залучення іноземних інвестицій. При нестабільній політичній ситуації цей процес являється складним рішенням, так як складно проаналізувати доцільність інвестування та прорахувати майбутні фінансові результати від цієї діяльності.

Євроінтеграція може посприяти імпортової діяльності України. Імпортери в країнах-членах Європейського Союзу при здійсненні своєї діяльності мають

преференційні митні ставки для товарів в своїй країні, що значною мірою позитивно відображається на цінових показниках імпортованих товарів.

Валютний курс є одним з основних показників при здійсненні імпортової діяльності. Підприємство ТОВ «Долінас Уорлд» є посередником між виробником та своїми клієнтами, що робить його більш залежним від курсу валют. Зміна курсу безпосередньо впливає на кінцеву ціну товару. При зменшенні вартості зарубіжної валюти в якій здійснюються розрахунки з виробником, зменшується ціна на товар, що робить його більш привабливим для клієнтів.

Фактор конкуренції також впливає на діяльність підприємства ТОВ «Долінас Уорлд». Більші підприємства зазвичай мають великий асортимент товарів з різними ціновими діапазонами, що є важливим фактором для магазину при виборі постачальника певної товарної групи.

Великі темпи зростання інфляції знецінюють усі доходи підприємства, відбувається відхилення усіх основних фінансових результатів діяльності підприємства.

Рівень платоспроможності населення є соціальним фактором що також суттєво впливає на імпорту діяльність підприємства. Із ростом рівня платоспроможності населення росте попит на більш якісну та дорожу продукцію, що дозволяє швидше продавати якісну імпортовану продукцію та отримувати прибуток.

Відношення населення до імпортних товарів формує зростання попиту на ці товари. З ростом цього показнику, діяльність підприємства приносить більше прибутку за рахунок збільшення продажів імпортової продукції.

Із технологічних факторів можна виділити технологічні зміни у виробництві, що дозволяють зменшити затрати на виробництво продукції або підвищення якості за рахунок нових технологій. Зміни цього фактору на пряму стосується імпортера, оскільки вони впливатимуть на ціну та якість імпортованого товару, його привабливість на ринку. Проаналізувавши політичні, економічні, соціальні та

технологічні показники, можна звести їх в одну таблицю 2.2 для оцінки зміни цих факторів у майбутньому:

Таблиця 2.2

**PEST аналіз зміни факторів зовнішнього середовища підприємства ТОВ  
«Долінас Уорлд»**

Фактор	Вплив фактору	Оцінка експертів					Середня оцінка	Оцінка з урахуванням значущості
		1	2	3	4	5		
<b>Політичні фактори</b>								
Зміни в законодавстві	3	5	4	5	4	4	4,4	0,69
Політична ситуація	2	4	3	5	5	4	4,2	0,44
Євроінтеграція	2	1	2	1	1	2	1,4	0,15
<b>Економічні фактори</b>								
Рівень інфляції	3	5	4	5	4	4	4,4	0,69
Конкуренція	2	2	3	2	4	5	3,2	0,34
Валютний курс	3	5	4	4	5	4	4,4	0,69
<b>Соціально-культурні фактори</b>								
Рівень платоспроможності	1	3	3	2	2	4	2,8	0,15
Відношення до імпорتنних товарів	1	3	3	3	2	2	2,6	0,14
<b>Технологічні фактори</b>								
Технологічні зміни	2	2	1	1	2	2	1,6	0,17
Підсумок	19						27,4	

*Джерело: розраховано автором на основі Таблиці 2.1*

Отримані данні можна звести до матричного вигляду по порядку зменшення одну таблицю 2.3:

Таблиця 2.3

## Зведена таблиця PEST аналізу ТОВ «Долівас Уорлд»

Політичні		Економічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Зміни в законодавстві	0,69	Рівень інфляції	0,69
Політична ситуація	0,44	Валютний курс	0,69
Свроінтеграція	0,15	Конкуренція	0,50
Соціально-культурні		Технологічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Рівень платоспроможності	0,15	Технологічні зміни	0,17
Відношення до імпорتنих товарів	0,14		

*Джерело: розроблено на основі Таблиці 2.2*

Виходячи з отриманих результатів PEST аналізу підприємства ТОВ «Долівас Уорлд» можна виділити найвагоміші фактори яким потрібно приділити більшу увагу для нейтралізації. Будуючи свою стратегію підприємство ТОВ «Долівас Уорлд» повинно найбільше проаналізувати та розробити нейтралізуючі заходи до факторів стосовно рівня інфляції, валютного курсу та змін у законодавстві.

## 2.2 Аналіз ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Долівас Уорлд»

Компанія ТОВ «Долівас Уорлд» здійснює продуктів харчування з країн ЄС та займається подальшою реалізацією даних товарів на території України.

Також підприємство здійснює технічний імпорт від зарубіжних виробників до національних мереж магазинів таких товарів: оливкова олія extra virgin, рафінована оливкова олія, оливкова олія romase, зелені та чорні оливки, фаршировані зелені



оливки, макаронні вироби з твердих сортів пшениці, макаронних виробів біо та з додавання яєць.

Товарна структура імпорту за 2018 рік наведена в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Товарна структура імпорту ТОВ «Долінас Уорлд» в 2014-2018 роках, т.**

Виробник	Назва товару	Обсяги імпорту, т.				
		2018р.	2017р.	2016р.	2015р.	2014р.
Muelloliva (Іспанія)	Оливкова олія extra virgin	215,2	202,8	192,3	182,0	171,2
Farchioni (Іспанія)	Оливкова олія romace	148,1	130,2	120,2	103,8	101,3
Urzante (Іспанія)	Оливкова олія romace	264,3	240,3	231,2	212,4	202,1
	Оливкова олія extra virgin	320,2	294,1	254,3	228,3	203,5
	Рафінована оливкова олія	124,9	135,2	112,5	100,5	109,2
Aceitunas Cazorla (Іспанія)	Зелені оливки	154,8	123,8	111,8	95,8	80,3
Fruuger (Іспанія)	Зелені оливки без кісточки	321,2	285,9	234,2	206,9	231,1
	Чорні оливки без кісточки	245,5	204,2	153,5	142,8	113,2
	Фаршировані зелені оливки	125,3	99,8	89,4	81,6	89,1
La Molisana (Італія)	Макаронні вироби з твердих сортів пшениці	245,6	213,2	163,8	159,8	157,3
	Макаронні вироби біо	31,7	20,5	21,4	24,3	21,1
	Макаронні вироби з додаванням яєць	24,4	28,6	27,2	23,8	25
Granoro (Італія)	Макаронні вироби з твердих сортів пшениці	154,1	125,8	134,8	130,2	121,3
Basso (Італія)	Оливкова олія extra virgin	200,5	189,3	179,2	151,2	128,6

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства*

Більша частка товарів імпортується з Іспанії. Такі обсяги зумовлені великою кількістю виробників в даному регіоні, що дозволяє надавати широкий асортимент для клієнтів ТОВ «Долінас Уорлд».

Імпорт оливкової олії займає перше місце по обсягам імпорту. Іспанська оливкова олія є більш дешевою ніж її Італійський аналог, що в свою чергу також вплинуло на формування цього показника.

Оливки різних типів займають друге місце товарної структури підприємства. Зелені оливки без кісточки є найпопулярнішим товаром з цієї групи.

Італія постачає великий асортимент якісних макаронних виробів різних типів за приємною ціною. Це надає можливість підприємству бути конкурентоспроможним на ринку збуту даної товарної групи.

Виходячи с наведених даних можна сформуванати географічну структуру імпорту підприємства ТОВ «Долінас Уорлд» (рис. 2.1)

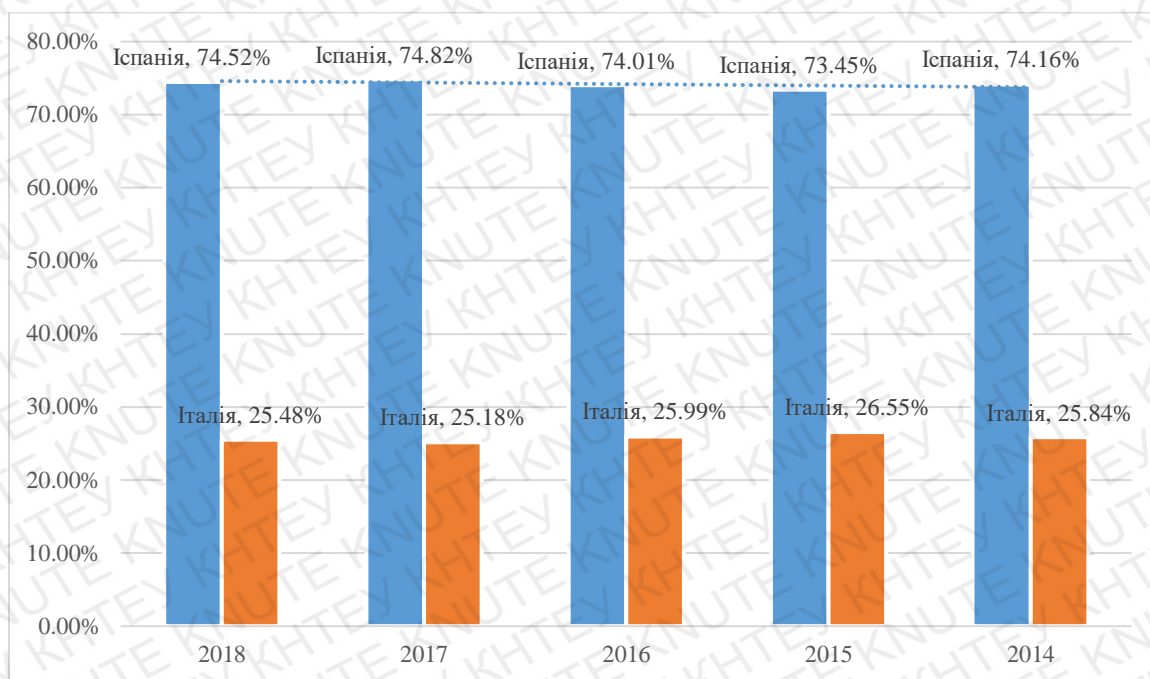


Рис. 2.1 Географічна структура імпорту ТОВ «Долінас Уорлд» за 2019 рік

Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства

Для більш детального дослідження та оцінки механізму здійснення імпорتنних операцій ТОВ «Долінас Уорлд», розрахуємо ефективність імпорту продукції з Іспанії на прикладі імпоротної угоди від контрагента Urzante S.L.

Країною-експортером в даному випадку виступає Іспанія. Валюта для розрахунку Євро. Ціна товару становить 1,83 євро за одиницю продукції. Загальна кількість 40150 пляшок. Умови постачання за даною угодою – EXW Tudela згідно INCOTERMS 2010. Курс НБУ на час здійснення платежів становив 27,90 грн. Ставки

мита за кодом УКТЗЕД 1509 10 10 00 становлять: повна – 10%, пільгова – 10%, преференційна – 0%. Для розрахунків буде використовуватись преференційна митна ставка, оскільки підприємство надає митниці сертифікат з перевезення товару EUR1, що є підставою для застосування до товарів торговельних преференцій в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Середня ціна реалізації на внутрішньому ринку України становить 104 грн. з ПДВ за одиницю. Загальна сума витрат зазначена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

### Структура витрат при здійсненні операції з імпорту

Стаття витрат	Питома вага від контрактної вартості, %
Витрати на транспортування до кордону	14
Витрати на транспортування по Україні	5
Витрати на страхування	10
Витрати на завантаження	0,8
Витрати на розвантаження	2,2
Матеріальні витрати імпортера	3
Витрати на оплату праці	4
ЄСВ	22

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства*

На основі цих даних, можна розрахувати ефективність розробленої міжнародної імпортової операції:

Контрактна вартість =  $1,83 \cdot 40150 = 73474,5$  €;  $73474,5 \cdot 27,90 = 2\,049\,938,55$  грн.

Митна вартість =  $73474,5 + 73475,5 \cdot (0,1 + 0,008 + 0,14) = 91696,42$  €;  $91696,42 \cdot 27,90 = 2\,558\,330,22$  грн.

Мито = преференційна ставка 0% (походження - ЄС) =  $2\,049\,938,55 \cdot 0 = 0$

ПДВ =  $91696,42 \cdot 0,2 = 18339,3$  €;  $18339,3 \cdot 27,90 = 511666,47$  грн.



Витрати імпортера =  $73474,5 \cdot (0,05 + 0,022 + 0,03 + 0,04 + 0,22) = 26597,77$  €;  
 $26597,77 \cdot 27,90 = 742077,79$  грн.

Імпортна ціна контракту =  $2\,558\,330,22 + 511666,47 + 742077,79 + 0 = 3\,812\,074,48$  грн.

Ефект імпорту =  $104 \cdot 40150 - 3\,812\,074,48 = 363\,525,52$  грн.

Ефективність імпорту =  $(104 \cdot 40150) / 3\,812\,074,48 = 1,095$ .

Основним показником що знижує всю ефективність імпортової діяльності є високі транспортні витрати. Це пов'язано з великою відстанню пунктом завантаження та вивантаження, достатньо дорогим замитненням та малою кількістю дозволів, що дають право на транзит через Польщу та Франці. Саме дефіцит цих дозволів іноді може збільшити суму фрахту майже в два рази.

Провівши розрахунки та проаналізувавши отримані результати, можна сказати, що міжнародна імпортна операція, якою займається ТОВ «Долівас Уорлд» є ефективною, оскільки на кожен гривню витрат підприємство отримує 1,095 гривень прибутку.

На прикладі даної операції можна вивести загальні показники ефекту та ефективності імпорту в 2014-2018 роках (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

### Показники ефекту та ефективності імпорту в 2014-2018 роках

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, тис. грн.	37373,7	41120,6	45579,5	50643,86	56871,7
Сукупні витрати при імпорті (у тому числі транспортні витрати, страхування, мито, додаткові витрати і тд.), тис. грн.	35755,3	39155,2	43080,8	47721,3	53684,5
Ефект імпорту, тис. грн	1618,4	1965,4	2498,7	2922,56	3187,2
Ефективність імпорту	1,045	1,05	1,058	1,061	1,059

Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства

В період з 2014 по 2018 спостерігається зростання загального економічного ефекту імпорту. З 2017 по 2018 рік спостерігається незначне зменшення ефективності імпорту. В 2018 році за кожен гривню витрат підприємство отримувало 1,059 гривні доходу, що на 0,014 грн більше ніж у 2014 році.

Згідно наведених даних можна зробити висновок, що підприємство займається ефективною міжнародною діяльністю та отримує за це прибуток.

## **Висновки до розділу 2**

Проаналізувавши фактори впливу зовнішнього середовища на ТОВ «Долінас Уорлд» та провівши PEST аналіз, було виділено чотири групи чинників впливу. До політичних факторів віднесено зміни в законодавстві, сучасну політичну ситуацію, та євроінтеграцію. Економічними факторами виступили рівень інфляції, валютні курси та конкуренція. Соціальні фактори складаються з відношення населення до імпортих товарів та його рівень платоспроможності. Технологічним чинником виступають технологічні зміни у виробництві. Для створення своєї стратегії підприємство повинно приділити значну увагу цим чинникам для підвищення своєї ефективності.

Провівши аналіз товарної та географічної структури імпорту підприємства ТОВ «Долінас Уорлд», можна сказати що за період з 2014 по 2018 роки основним постачальником товарів була Іспанія, частка загального імпорту якої становить в середньому 74%. Основним товаром для імпорту слугує оливкова олія extra virgin, оливкова олія rotase та рафінована оливкова олія. Другою по популярності товарною групою є оливки, що включає в себе зелені оливки та чорні оливки з кісточкою та без, зелені фаршировані оливки. На відміну від оливкової олії, цей товар на даний момент імпортується підприємство тільки з Іспанії. З Італії більше надходить макаронних виробів високої якості аніж оливкової олії. Це пов'язано з тим що Італійська олія є менш популярною ніж Іспанська за рахунок вищої ціни.

Розрахувавши ефективність імпорту, можна сказати, що підприємство прибуткове, оскільки собівартість продукції що постачається менша аніж дохід від її

реалізації. Підприємству потрібно приділити більшу увагу транспортним витратам, оскільки вони є важливим фактором при формуванні ціни для продажу.

На прикладі розрахунку конкретної імпортової операції можна прорахувати загальні ефект та ефективність імпорту за період з 2014 по 2018 рік. Позитивна динаміка цього показника показує що економічний ефект від усіх імпортних операцій з кожним роком збільшувалась і на 2018 рік становила 3187,2 тис. грн що майже в 2 рази більше аніж у 2014 році, що характеризує ефективну економічну діяльність.



## **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДОЛІВАС УОРЛД»**

### **3.1 Резерви удосконалення міжнародної діяльності ТОВ «Долівас Уорлд»**

Як і кожна компанія, ТОВ «Долівас Уорлд» прагне збільшити прибуток від своєї міжнародної економічної діяльності. Дослідивши динаміку доходів підприємства, прорахувавши рентабельність операційної діяльності підприємства, величину позикового капіталу, структуру витрат, виділивши товарну та географічну структуру підприємства та аналізуючи конкретну імпорتنу операцію, можна зробити певні висновки та виділити декілька напрямків для удосконалення міжнародної діяльності досліджуваного підприємства:

- розширення географії поставок товарів;
- активізація участі у міжнародних харчових виставках;
- аналіз міжнародного ринку транспортних послуг з метою вибору оптимальних, дешевих маршрутів для перевезень;
- розширення асортименту імпортованого товару.

Під розширенням географії поставок товарів, розуміється пошук нових ринків збуту. Підприємство може здійснювати імпорт товарів не тільки для магазинів одного міста, а й по всій країні. Головною складністю буде саме пошук таких клієнтів та пропозиція максимально вигідної пропозиції для обох сторін. Підприємство може робити поставки як по Україні, так і за її кордон, виконуючи при цьому як імпортні так і експортні операції. Для входу на нові ринки можна пропонувати як дешеву сировину для зарубіжних заводів виробників, так і дорогі ексклюзивні товари для іноземних мереж магазинів. При цьому слід зробити аналіз податкової системи країни куди буде постачатись товар, з метою точного розрахунку усіх витрат при ціноутворенні та зниження ризиків втрати коштів.

Участь у міжнародних харчових виставках допоможе з вибором нових затребуваних продуктів та з налагодженням нових зв'язків як з іноземними постачальниками певних товарів, так і з клієнтами для збуту. В першу чергу слід

виділити набір критеріїв для тривалого та ефективного співробітництва, а саме широта асортименту що постачається іноземним партнером або для клієнтів, ціни на цю групу товарів, умови оплати за поставки, терміни виконання роботи, стабільність поставок, якість товару що постачається та надійність контрагента. Вибір цих параметрів вимагає певного часу.

Після цього етапу слід приступити до самого пошуку іноземного партнера і складання списків постачальників, запиту інформації, проведення переговорів, отримання зразків продукції.

Коли іноземний постачальник обраний, слід обговорити умови співпраці та зафіксувати їх в міжнародному контракті, щоб усі перспективи розвитку міжнародних торговельних відносин були зрозумілі всім зацікавленим сторонам, що дозволить закріпити міжнародні економічні відносини юридично і значно допоможе при урегулюванні спорів з приводу невиконання своїх обов'язків іноземним партнером.

Ефективність імпортової діяльності підвищується також шляхом зниження витрат та збільшення віддачі від цього процесу. Аналіз міжнародного ринку транспортних послуг допоможе слідкувати за ціною цих послуг та дозволить зменшити затрати на транспортування.

Транспортні перевезення виконуються прямими компаніями перевізниками та посередниками або експедиторами. У випадку перевезень за допомогою прямих перевізників ціна на перевезення буде найнижчою, оскільки відсутні будь які посередники. Виконуючи такі перевезення слід завжди закріплювати договірні відносини за допомогою контракту, що надасть діловим відносинам юридичної сили та у випадку невиконання обов'язків перевізником, отримувати компенсації втрат чи пошкоджень товарів через судові органи. При виборі перевізника слід також враховувати його надійність, оскільки є певні ризики втрати товару. Існує безліч інтернет ресурсів на яких можна переконатись в надійності перевізників через відгуки.

Виконуючи перевезення через посередників або експедиторів ціна буде більшою оскільки до суми фрахту буде додаватись комісія цих самих посередників. Зазвичай експедиторські компанії є більш надійними ніж прямі перевізники. Головною перевагою посередників над прямими перевізниками є можливість відсрочки платежу за перевезення. Також великі експедиторські компанії мають зазвичай багато контактів з перевізниками, що дозволяє робити поставки товарів майже в будь яку потрібну дату. Надійність експедиторів можна також перевірити на багатьох інтернет ресурсах.

При більш детальному аналізі ринку транспортних послуг можна прорахувати перевезення власним транспортом. Це є найбільш дешевий спосіб транспортування, проте він потребує ретельного аналізу, прорахунку окупності утримання власного транспорту та свій великий логістичний відділ з водіями. Підприємства імпортери з власним транспортом мають можливість пропонувати товар дешевше ніж їх конкуренти оскільки витрати на перевезення значно менші ніж у інших підприємств.

Розширення асортименту імпортного товару дає підприємству змогу бути більш конкурентоспроможним на ринках збуту. Великі мережі магазинів шукають постачальників з великим асортиментом товарів для спрощення взаємодії з ними, оскільки велика кількість постачальників потребує багато часу для налагодження постійних поставок, а також потребує різні підходи для співпраці. Використовуючи постачальників з великим асортиментом, мережі магазинів економлять купу часу на формування певних ділових відносин та налагодження постійних поставок. Імпортери з великим асортиментом товарів є більш привабливим вибором для таких клієнтів.

Також розширення асортиментної бази товарів надасть змогу імпортеру заключати контракти на поставку ексклюзивних груп товарів. Імпортер з певною групою ексклюзивних товарів є більш конкурентоспроможним ринку збуту.

### **3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Долінас**

**Уорлд»**



Згідно розрахунків, що були проведені в другому розділі, основним показником що знижує всю ефективність імпоротної діяльності є високі транспортні витрати.

Для створення прогнозової оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Долінас Уорлд» слід звернути увагу на інші країни, що є територіально ближчими до України, та ті, з якими Україна має преференційні угоди. Для зменшення транспортних витрат слід також проаналізувати ціни на ринку транспортних послуг по цим регіонам з метою виявлення найдешевшої пропозиції.

Прикладом для прогнозової оцінки послугує прорахунок угоди імпорту оливкової олії з Греції від виробника GAEA Products S.A.

Товари з Греції, як із Іспанії, також мають преференційну митну ставку в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС за умови надання митним органам оригіналу сертифікату EUR 1. Валютою для розрахунку також слугує Євро, оскільки Греція є членом ЄС. Ціна за одиницю продукції становить 1,79 євро. Загальна кількість 40150 пляшок. Умови постачання за даною угодою – EXW Agrinio згідно INCOTERMS 2010. Курс НБУ було взято той самий, що й при аналізі ефективності міжнародної операції з Іспанії. Ставка мита за кодом УКТЗЕД з сертифікатом EUR 1 становить 0%.

Так як Греція територіально ближче ніж країна-постачальник у існуючій операції, транспортні витрати до та після кордону нижчі загалом більші майже ніж у два рази, що дозволяє частково знизити матеріальні витрати імпортера.

Структура витрат за новими умовами представлена в таблиці 3.1

Таблиця 3.1

### Рекомендована структура витрат при здійсненні угоди з імпорту

Статті витрат	Питома вага від контрактної вартості, %
Витрати на транспортування до кордону	7
Витрати на транспортування по Україні	4
Витрати на страхування	10
Витрати на завантаження	0,8
Витрати на розвантаження	2,2
Матеріальні витрати імпортера	2,1

## Продовження табл. 3.1

Витрати на оплату праці	4
ЄСВ	22

*Джерело: розраховано автором самостійно*

Розраховуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної імпоротної операції на основі наведених вище даних:

Контрактна вартість =  $1,68 \cdot 40150 = 67452$  €;  $67452 \cdot 27,90 = 1\,881\,910,8$  грн.

Митна вартість =  $67452 + 67452 \cdot (0,1 + 0,008 + 0,07) = 79458,4$  €;  $79458,4 \cdot 27,90 = 2\,216\,889,36$  грн.

Мито = преференційна ставка 0% (походження - ЄС) =  $1\,881\,910,8 \cdot 0 = 0$

ПДВ =  $79458,4 \cdot 0,2 = 15891,68$  €;  $15891,68 \cdot 27,90 = 443377,9$  грн.

Витрати імпортера =  $67452 \cdot (0,04 + 0,022 + 0,021 + 0,04 + 0,22) = 23136,04$  €;  $23136,04 \cdot 27,90 = 645495,5$  грн.

Імпортна ціна контракту =  $2\,216\,889,36 + 443377,9 + 645495,5 + 0 = 3\,305\,762,76$  грн.

Ефект імпорту =  $104 \cdot 40150 - 3\,305\,762,76 = 869837,24$  грн.

Ефективність імпорту =  $(104 \cdot 40150) / 3\,305\,762,76 = 1,263$ .

Відповідно до розрахунків прогнозованої ефективності розробленої зовнішньоторговельної імпоротної операції можна сказати, що кожна гривня витрат принесе підприємству 1,263 гривні доходу, що на 0,168 грн більше ніж існуюча операція.

На основі проведеного аналізу можна зробити прогноз по товарній та географічній структурі на 2020р. – 2021р. В таблиці 3.2 наведено очікувана товарна структура згідно поточних замовлень клієнтів ТОВ «Долінас Уорлд» та отриманих результатів прогнозованої оцінки.

Таблиця 3.2

**Прогнозна товарна структура підприємства ТОВ «Долівас Уорлд» на  
2020-2021р.**

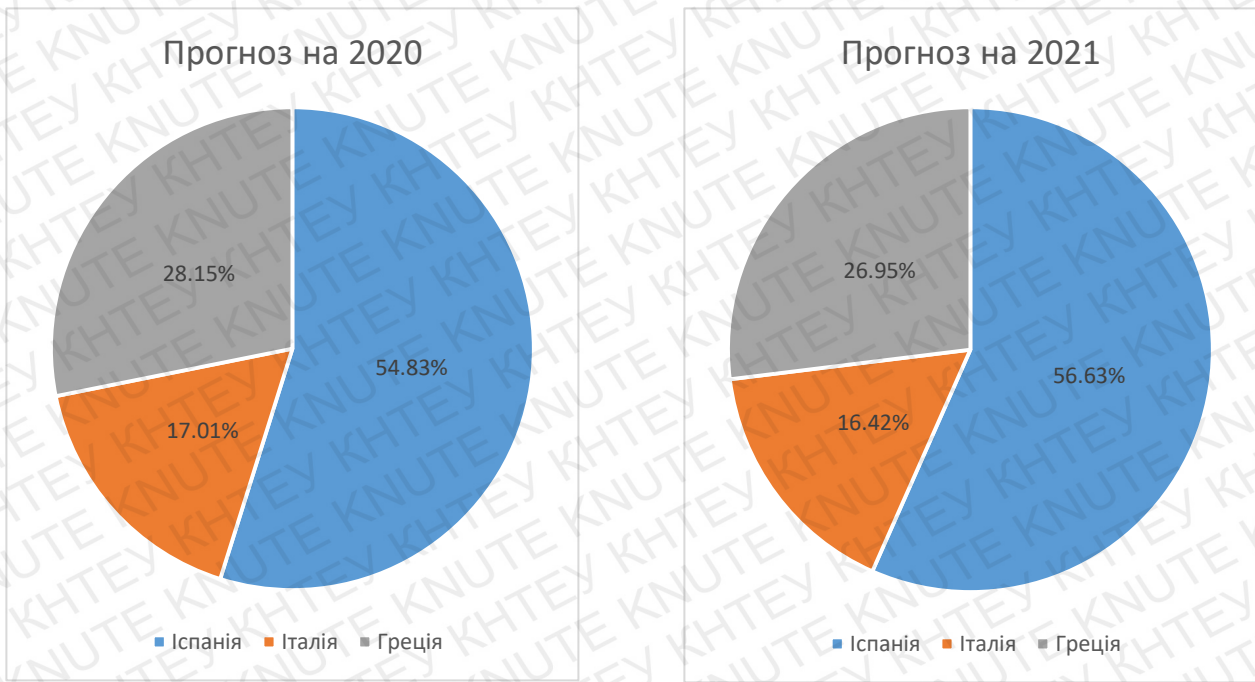
Виробник	Назва товару	2020р.	2021р.
		Обсяг імпорту, т.	
Muelloliva (Іспанія)	Оливкова олія extra virgin	195,4	185,2
Farchioni (Іспанія)	Оливкова олія romace	192,8	200,5
Urzante (Іспанія)	Оливкова олія romace	204,3	264,3
	Оливкова олія extra virgin	217,9	180,6
	Рафінована оливкова олія	92,9	124,9
Aceitunas Cazorla (Іспанія)	Зелені оливки	123,8	144,8
Fruuger (Іспанія)	Зелені оливки без кісточки	231,7	220,2
	Чорні оливки без кісточки	194,7	245,5
	Фаршировані зелені оливки	62,4	103,3
La Molisana (Італія)	Макаронні вироби з тведих сортів пшениці	197,2	209,6
	Макаронні вироби bio	15,2	21,8
	Макаронні вироби з додаванням яєць	11,3	15,4
Granoro (Італія)	Макаронні вироби з тведих сортів пшениці	96,2	124,1
Basso (Італія)	Оливкова олія extra virgin	150,5	112,9
GAEA Products (Греція)	Оливкова олія extra virgin	128,2	142,1
	Оливкова олія romace	94,4	108,2
	Рафінована оливкова олія	103,2	80,3
OliCo	Оливкова олія extra virgin	154,4	163,2
	Оливкова олія romace	124,1	129,4
	Рафінована оливкова олія	72,2	80,9
Minerva	Оливкова олія extra virgin	101,8	90,5

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства*

Отримані дані відображені в прогнозній географічній структурі за 2020-2021р.

(рис. 3.1)





*Рис.3.1 Прогнозна географічна структура імпорту ТОВ «Долівас Уорлд» за 2020-2021 рік*

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства*

Згідно прогнозованих даних Іспанія залишається найбільшим постачальником товарів для ТОВ «Долівас Уорлд». Для Грецької оливкової олії є свій характерний специфічний смак – воно трошки гірке та в той же час гостре. Асортимент імпортних товарів збільшиться за рахунок ввезення нових позицій оливкової олії extra virgin, нових торгових марок оливкової олії romase та рафінованої оливкової олії з Греції. Виходячи з отриманих даних, Греція буде другим по об'єму поставок для підприємства, оскільки запропонована імпортна операція дозволить підприємству отримати більший дохід від реалізації продукції, що призведе до збільшення прибутку та надасть позитивний фінансовий результат для підприємства, а також розширить асортимент імпортної продукції для надання більш привабливої пропозиції для клієнтів. Італія так і буде займати останню позиції в повному обсязі імпорту підприємства ТОВ «Долівас Уорлд».

За умови відносної стабільності валютного курсу можна прорахувати приблизні, очікувані показники загального ефекту та ефективності імпорту.

Прогнозні показники заявлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

**Прогнозні значення показників ефекту та ефективності імпорту на 2020-2021 роки.**

Показники	Роки	
	2020р.	2021р.
Очікуваний чистий дохід від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, тис. грн.	59547,5	61843,2
Прогнозні сукупні витрати при імпорті (у тому числі транспортні витрати, страхування, мито, додаткові витрати і тд.), тис. грн.	51254,4	53158,1
Ефект імпорту, тис. грн	8293,1	8685,1
Ефективність імпорту	1,161	1,163

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі даних підприємства*

Аналізуючи отримані показники, можна сказати, що розширення асортименту за допомогою імпортової оливкової олії із Греції значно вплине на економічний ефект від міжнародної економічної діяльності підприємства ТОВ «Долінас Уорлд». Ефективність загального імпорту в 2021 році у порівнянні кінцем 2018 року зросте на 0,104 грн.

### **Висновки до розділу 3**

У цьому розділі було запропоновано декілька шляхів удосконалення ефективності міжнародної діяльності підприємства. За допомогою розширення географії поставок, підприємство зможе вийти на нові ринки збуту. Приймаючи участь у міжнародних харчових виставках, ТОВ «Долінас Уорлд» зможе залучати до співпраці як нових іноземних постачальників, так і клієнтів для збуту. Проаналізувавши ринок транспортних послуг компанія зможе мінімізувати свої витрати та ризики на транспортування своєї продукції. Розширення асортименту товарів допоможе підприємству зміцнити свої позиції на вже існуючих ринках збуту певних груп товарів.

На ефективність зовнішньоторгівельної операції сильно впливають транспортні витрати. Для зменшення цих витрат необхідно правильно вибрати закордонного партнера, продумати стратегію розвитку відносин з цим партнером, створити оптимальну схему доставки вантажів і забезпечити легальне митне оформлення. На роль іноземного партнера можуть претендувати країни, що мають аналогічний товар за меншою ціною, та відносно близьке територіальне розташування до України.

Користуючись наведеними методами удосконалення, було прораховано прогнозу оцінку ефективності імпорتنих операцій для ТОВ «Долівас Уорлд». Результат показав, що згідно рекомендованої структури витрат підприємство отримає 1,263 гривень доходу за кожен залучену гривню.

Було проведено прогнозу оцінку товарної та географічної структури імпорту згідно проведеного розрахунку. Станом на 2021 рік Іспанія буде займати 56,63% усього імпорту підприємства, Греція – 26,95%, а Італія зменшить свої поставки до 16,42%. Імпорт оливкової олії залишиться найбільшим напрямком здійснення міжнародної економічної діяльності.

Розрахунки ефекту та ефективності імпорту за вище згаданими умовами надали позитивний результат, що дає змогу ТОВ «Долівас Уорлд» використати результати досліджень для підвищення прибутковості.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «Долівас Уорлд» це компанія, що спеціалізується на імпорті продуктів харчування європейського походження. Основними іноземними партнерами ТОВ «Долівас Уорлд» є підприємства Італії та Іспанії, а основним товаром для імпорту є оливкова олія, оливки та макаронні вироби.

У першому розділі роботи були отримані результати аналізу фінансового стану підприємства ТОВ «Долівас Уорлд» за 2014-2018 роки. За даними «Звіту про фінансові результати» на кінець 2018 року дохід від реалізації продукції склав 56871,7 тис. грн, показник рентабельності реалізованої продукції склав 6,52%. Рентабельність витрат дорівнювала 4,86%. Рентабельність власного капіталу неможливо прорахувати за рахунок великої кількості позикових коштів в обороті, рентабельність яких на той період дорівнювала 21,19%.

Прораховані коефіцієнти платоспроможності та забезпеченості власними оборотними засобами показують, що ТОВ «Долівас Уорлд» сильно залежить від позикових коштів. Підприємство станом на 2018 рік здатно фінансувати тільки 7,2% активів за рахунок власних коштів що на 0,7% менше ніж за 2016 рік.

За отриманими результатами можна сказати що прибутковість компанії ТОВ «Долівас Уорлд» зростає. Підприємство намагається використовувати свої активи ефективно, що дозволяє підвищувати свої фінансові результати.

У другому розділі за результатами PEST аналізу факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, виділено декілька політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників та акцентована увага на найбільш вагомих з метою подальшої розробки стратегії розвитку підприємства з оглядом цих самих факторів.

За даними оцінки товарної та географічної структури виділено найбільшу країну по обсягам імпорту, що складає в середньому 74% – Іспанію. Оливкова олія займає найбільшу частку імпорту серед всього представленого асортименту і ввозиться як з Іспанії так і з Італії. Оливки займають друге місце загального обсягу

імпорту. Італія окрім оливкової олії постачає великий асортимент макаронних виробів високої якості.

Згідно з результатами ефективності існуючої імпортової операції на прикладі імпорту оливкової олії з Іспанії можна сказати, що компанія здійснює отримувє 1,095 грн прибутку при залученні кожної гривні. Показник загальної ефективності імпорту за останні 5 років коливається від 1,045 до 1,059 що позитивно характеризує міжнародну економічну діяльність підприємства ТОВ «Долінас Уорлд». Загальний економічний ефект від діяльності за останній досліджуваний рік склав 3187,2 тис. грн. За результатами розрахунків цих показників, можна переконатись, що компанія ефективно веде міжнародну економічну діяльність.

В третьому розділі виділено оптимальні способи удосконалення ефективності імпортової діяльності. За допомогою розширення географії поставок, підприємство займає нові ринки збуту. Приймаючи участь в міжнародних харчових виставках, ТОВ «Долінас Уорлд» розширює свою базу іноземних постачальників та клієнтів для збуту. Ретельний аналіз ринку транспортних послуг дозволяє мінімізувати затрати на транспортування продукції. Розширення товарного асортименту збільшить рівень конкурентоспроможності підприємства.

На основі запропонованих шляхів підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності представлена рекомендована структура витрат. Аналіз ефективності запропонованої імпортової операції показує збільшення цього показника на 0,168 грн у порівнянні з 2018 року.

Прогнозна товарна структура показує, що оливкова олія є основним імпортним товаром для підприємства ТОВ «Долінас Уорлд». Прогнозна географічна структура імпорту складає: Іспанія – 56,63%, Греція – 26,95%, Італія – 16,42%.

Відповідно до прогносної оцінки можна сказати, що запропоновані заходи дають позитивний для ТОВ «Долінас Уорлд».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Біла Н. В. Економіко-математичне моделювання результатів фінансово-господарської діяльності підприємства / Н. В. Біла, М. В. Білошкурський. // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції.. – 2017. – №4. – С. 23–26.
2. Бонина Т. Г. Роль аналізу фінансової звітності для перспективного планування діяльності підприємств / Т. Г. Бонина, І. П. Нагавичко. // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2016. – №2. – С. 20–28.
3. Влита Д. В. Методичні підходи до оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Влита, Т. О. Резнікова. // «Економіка, фінанси та менеджмент: сучасний стан, тенденції, перспективи розвитку в Україні та світі». – 2018. – №1. – С. 37–39.
4. Волович Т.В. Зовнішньоекономічні зв'язки України / Т.В. Волович // Науковий вісник РДГУ. – 2016. – Вип. 24. – С. 77-84.
5. Гарний Д. К. Первинні документи як форма договору: долаємо стереотипи / Дмитро Гарний // Школа бухгалтера. – № 5. – 2015.
6. Данильцев, А. В. Міжнародна торгівля: інструменти регулювання / А. В. Данильцев. – 2-е видавн., – Мн. : Ділова література, 320 с.
7. Домова С. М. Напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / С. М. Домова. // Вісник НУЦЗУ. – 2017. – №1. – С. 115–119.
8. Дуб О. С. Методичний підхід до аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств / О. С. Дуб. // «Молодий вчений». – 2017. – №4. – С. 658–661.
9. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України / А. Дунська. // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №3. – С. 36–46.
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.



11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
12. Іваницька С.Б. Стан і тенденції розвитку підприємництва / Іваницька С.Б., Ю.С. Ушакова / Економіка та управління підприємствами. – 2019 – С. 153-161
13. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов // Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури – К: «Центр учбової літератури», 2009. – 725 с.
14. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
15. Кириченко Г.І. Сучасні тенденції розвитку мультимодальної системи перевезень вантажів.
16. Князь С. В. Критерії вибору механізмів розвитку експортно-імпортової діяльності підприємств / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, І. О. Красілич. // LAW & SCIENCES = Право та науки. – 2017. – №1. – С. 52–59.
17. Ковальська О. В. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Колосов, О. В. Ковальська, С. К. Кучеренко, В. Г. Бикова ; за заг. ред. А. М. Колосова – Старобільськ : Вид-во держ. закл. «Луган. Нац. Ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.
18. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення:[монографія / за заг. ред.. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
19. Компанія «ІООС»: сутність, мета, цілі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.linkedin.com/company/international-olive-council>.
20. Ломейко Ю. А. Аналіз та напрями вдосконалення взаємовідносин між суб'єктами митного контролю [Електронний ресурс] / Ю. А. Ломейко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-2\\_0-pages-58\\_67.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-2_0-pages-58_67.pdf).

21. Малі та середні підприємства на інтегруючих ринках. 31 Всесвітній конгрес малого бізнесу [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.isbc.com/statistic-2009>.
22. Малярець Л.М. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства / Малярець Л.М., Гринько П.О./ Математичні методи та моделі в економіці – 2019 – С. 208-216.
23. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/paran316#n316>.
24. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. / Б.М. Мізюк – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544 с.
25. Мінар Н. О. Аналіз міжнародних стандартів аудиту фінансової звітності щодо виявлення помилок / Н. О. Мінар // Економіка та держава. – 2015. – № 7.– С. 82-86.
26. Нагірна М. Я. Методи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств / М. Я. Нагірна. // Экономика и управление предприятием. – 2015. – №22. – С. 45–49.
27. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І. В. Олександренко. // Економічний форум. – 2013. - №4. – С. 125–135.
28. Осадча Н. В. Алгоритми операцій в межах митного режиму імпорту [Електронний ресурс] / Н. В. Осадча. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [goo.gl/31xiuM](http://goo.gl/31xiuM).
29. Офіційний сайт ДФС України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>.
30. Офіційний сайт ТОВ «Долівас Уорлд» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://dolivas-uorld.prom.ua>.
31. Офіційний сайт «GAEA Product S.L.» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://gaea.gr/en-gb/>.

32. Офіційний сайт «International Olive Council.» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.internationaloliveoil.org/estaticos/view/131-world-olive-oil-figures>.
33. Петков О.І. Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності підприємств харчової галузі України / Петков О.І / Економіка та управління національним господарством – 2019 – С. 35-39.
34. Плаксієнко І. В. Документальне оформлення обліку імпорتنих операцій / І. В. Плаксієнко. // «Young Scientist». – 2017. – №10. – С. 1000–1004.
35. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 25.04.2008 р. № 959-XII [Електронний ресурс] // ВВР. – 1991. – № 29. – ст. 377. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.
36. Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах: / А.Г. Семенов. – Запоріжжя: Гуманітарний університет «ЗІДМУ», 2014. – 376 с.
37. Сич О. О. Організаційне забезпечення імпорتنих операцій підприємства / О. О. Сич, А. Р. Дунська. // «Актуальні проблеми економіки та управління». –2017. – №10. – С. 14–22.
38. Сотченко Є. В. Сучасний стан та проблеми підвищення ефективності експортно-імпорتنих торговельних операцій та розрахунків за ними у зовнішньоекономічній діяльності України [Електронний ресурс] / Є. В. Сотченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/13.pdf>
39. Степаненко О. І. Аналітична оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства / О. І. Степаненко. // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2016. – №3. – С. 206
40. Стрільчук, Р. М. Науково-методичні підходи та методи здійснення діагностики стратегічних можливостей підприємства [Електронний ресурс] /Р. М. Стрільчук



// Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу:  
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2669&p=1>

41. Тульчинська С. О. Етапи процесу побудови збутової політики підприємства / Тульчинська С.О., Лебедева Ю.Е. // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки : матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 16 листопада 2016 р. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – С. 191.
42. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - Випуск 10.

# ДОДАТКИ

Додаток А

## ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ Суб'єкта малого підприємництва

Товариство з обмеженою відповідальністю "Долінас Уорлд"

Територія Печерський район міста Київ за ЄДРПОУ

Організаційно-правова форма господарювання: ТОВ за КОАТУУ

Середня кількість працівників, осіб: 20 за КОПФГ

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком за КВЕД

2019	01	01
		38218484
		8039100000
		240
		46.33

1. Баласнс на 31 грудня 2018р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	За 2018р.	За 2017р.	За 2016р.	За 2015р.	За 2014р.
1	2	3	4	5	6	7
<b>I. Необоротні активи</b>	1005					
Незавершені капітальні інвестиції	1010	-	-	-	-	-
Основні засоби	1011	960,5	924,6	850,7	730,4	751,7
первісна вартість	1012	960,5	924,6	850,7	730,4	751,7
знос	1020	-	-	-	-	-
Довгострокові біологічні активи	1030	-	-	-	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	1095	960,5	924,6	850,7	730,4	751,7
<b>II. Оборотні активи</b>						
Запаси	1100	1255,9	1169,3	748,3	1321,1	728,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги	1125	1696,4	1490,2	1383,4	1092,9	866,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-	-	-	-

у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-	-	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	838,0	838,0	642,1	421,2	401,5
Гроші та їх еквіваленти	1165	8539,9	7862,2	7750,0	7610,0	7700,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>12330,2</b>	<b>11359,7</b>	<b>10523,8</b>	<b>10445,2</b>	<b>9696,5</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>13290,7</b>	<b>12284,3</b>	<b>11374,5</b>	<b>11175,6</b>	<b>10448,2</b>
Пасив						
1	2	3	4	5	6	7
<b>I. Власний капітал</b>						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	148,0	148,0	148,0	148,0	148,0
Додатковий капітал	1410	-	-	-	-	-
Резервний капітал	1415	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	812,4	761,2	752,1	660,3	628,7
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>960,4</b>	<b>909,2</b>	<b>900,1</b>	<b>808,3</b>	<b>776,7</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>						
Короткострокові кредити банків	1600	900,2	900,2	702,4	702,4	380,8
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2261,5	1944,9	1769,8	2475,1	1487,5
товари, роботи, послуги	1615	6147,7	5264,4	5254,2	4917,4	5648,2
розрахунками з бюджетом	1620	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	204,7	167,9	129,9	90,5	76,7
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-	-	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2816,2	3097,8	2618,1	2181,9	2078,3
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>12330,3</b>	<b>11375,1</b>	<b>10474,4</b>	<b>10367,3</b>	<b>9671,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>13290,7</b>	<b>12284,3</b>	<b>11374,5</b>	<b>11175,6</b>	<b>10448,2</b>



**Звіт про фінансові результати  
за 31 грудня 2014 р.**

Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37373,75	35878,79
Інші операційні доходи	2120	-	
Інші доходи	2240	-	
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>(37373,7)</b>	<b>35878,79</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35483,92	34241,98
Інші операційні витрати	2180	51,3	48,3
Інші витрати	2270	220,1	201,8
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>35755,3</b>	<b>34492,1</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1618,4	1386,7
Податок на прибуток	2300	291,3	249,6
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>1327,1</b>	<b>1137,1</b>

**Звіт про фінансові результати  
за 31 грудня 2015 р.**

Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007
---------

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41120,6	37373,75
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	41120,6	(37373,7)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	38912	35483,92
Інші операційні витрати	2180	61,1	51,3
Інші витрати	2270	182,1	220,1
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	39155,2	35755,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1965,4	1618,4
Податок на прибуток	2300	353,8	291,3
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	1611,6	1327,1

**Звіт про фінансові результати  
за 31 грудня 2016 р.**

Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007
---------

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	45579,48	41120,6
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	45579,5	41120,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	42817,64	38912
Інші операційні витрати	2180	69,1	61,1
Інші витрати	2270	194,1	182,1
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	43080,8	39155,2
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2498,6	1965,4
Податок на прибуток	2300	449,8	353,8
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	2048,9	1611,6



**Звіт про фінансові результати  
за 31 грудня 2017 р.**

Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007
---------

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50643,86	45579,48
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	50643,9	45579,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	47459,6	42817,64
Інші операційні витрати	2180	60,4	69,1
Інші витрати	2270	201,3	194,1
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	47721,3	43080,8
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2922,6	2498,6
Податок на прибуток	2300	526,1	449,8
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	2396,5	2048,9

**Звіт про фінансові результати  
за 31 грудня 2018 р.**

Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007
---------

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	56871,7	50643,86
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	56871,7	50643,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	53390	47459,6
Інші операційні витрати	2180	74,3	60,4
Інші витрати	2270	220,2	201,3
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	53684,5	47721,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	3187,2	2922,6
Податок на прибуток	2300	573,7	526,1
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	2613,5	2396,5