

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Франчайзинг у міжнародному бізнесі»

(на матеріалах ТОВ ПВКФ «Сяйво», м. Ніжин)

Студента 2 курсу, 7МЗ групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

підпис студента

Шкурко Антоній
Миколайович

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової економіки

підпис керівника

Лежепькова Вікторія
Геннадіївна

Гарант освітньо-
професійної програми
доктор економічних наук,
професор кафедри світової економіки

підпис керівника

Калюжна Наталія
Геннадіївна

Київ 2020

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ТОВ ПБКФ «СЯЙВО»	5
1.1. Теоретичні аспекти франчайзингу у міжнародному бізнесі.....	5
1.2. Характеристика господарської діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво», що працює на міжнародному ринку франчайзингу.....	13
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ТОВ ПБКФ «СЯЙВО»	24
2.1. Аналіз умов сприятливості міжнародного бізнес-середовища для здійснення франчайзингової діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво»	24
2.2. Вибір приймаючої країни для реалізації франчайзингової діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво»	32
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ НА ТОВ ПБКФ «СЯЙВО».....	37
3.1. Розробка програми удосконалення діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво» на міжнародному ринку франчайзингу.....	37
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ ПБКФ «Сяйво».....	46
Висновки до розділу 3	53
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	588
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність обраної теми полягає у тому, що франчайзинг сьогодні виступає важливим інструментом організації міжнародного бізнесу. Глобальний ринок франчайзингу демонструє позитивну динаміку завдяки збільшенню рівня присутності малого та середнього підприємства в економічних системах розвинутих країн світу. Особливо варто відзначити активне поширення франчайзингу в країнах Південної Америки, Східної Європи та Азії. В сучасних умовах франчайзери, що пропонують ряд товарів або послуг, зацікавлені в розширенні своєї присутності на нових ринках і прагнуть відкривати франчайзингові підприємства в різних регіонах світу. За даними порталу з просування франчайзингу Franchising statistics, у 2019 році в цілому було зафіксовано збільшення частки франчайзингу на глобальному ринку, що прямо і побічно посприяло зменшенню посткризового безробіття і зростання ВВП [23]. Наведене підкреслює важливе значення окресленої проблематики. Дослідження особливостей міжнародного досвіду розвитку франчайзингу дозволяє визначити перспективні передумови функціонування для вітчизняних компаній.

Серед науковців, які упродовж останніх 5 років активно досліджували проблематику міжнародного франчайзингу, можна виділити таких як, Безрукова Н. В., Семенець В. В., Василевський, І. П., Черненко Н. О., Гегедош К. В., Чучка І. М., Когут М.В., Лазнева О. І., Жеронкін Б. О., Огінок С. В., Паніна Ю.С., Побоченко Л. М., Січко С.М., та ін. Однак, не зважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, варто зауважити, що недостатньо вивченими залишаються питання подальшого удосконалення розвитку франчайзингу в сучасних умовах економічної турбулентності та невизначеності.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних особливостей до організації франчайзингу у міжнародному бізнесі підприємства.

Досягнення мети передбачало вирішення таких завдань:

- визначити теоретичні аспекти франчайзингу у міжнародному бізнесі;

- навести характеристику господарської діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво», що працює на міжнародному ринку франчайзингу;
- проаналізувати умову сприйнятливості міжнародного економічного середовища для здійснення франчайзингової діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво»;
- здійснити вибір приймаючої країни;
- здійснити розробку програми удосконалення діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво» на міжнародному ринку франчайзингу;
- навести оцінку запропонованих заходів для ТОВ ПБКФ «Сяйво».

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження у роботі є процес організації франчайзингових угод у міжнародному бізнесі.

Предметом дослідження є організаційно-економічний механізм міжнародного франчайзингу на ТОВ ПБКФ «Сяйво».

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення та порівняння; статистичного аналізу, індукції, дедукції, системного підходу, синтезу.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державної служби статистики України, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ ПБКФ «СЯЙВО» в напрямку удосконалення його міжнародної економічної діяльності.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження було опубліковано статтю «Особливості розвитку франчайзингу у міжнародному бізнесі» у Збірнику наукових статей студентів.

Структура дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури із 30 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 52 с.

РОЗДІЛ 1

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ТОВ ПВКФ «СЯЙВО»

1.1. Теоретичні аспекти франчайзингу у міжнародному бізнесі

Протягом останніх декад все популярнішим стало використання підприємствами франчайзингу для отримання доступу на зовнішні ринки. Це свідчить про те, що франчайзинг став більш глобальним явищем, і зараз його невіддільно ототожнюють з однією з найпопулярніших форм ведення міжнародного бізнесу. Варто зазначити, що сьогодні у провідних країнах світу франчайзинг – невіддільний атрибут економіки, адже більшість продажів здійснюється через франчайзингові мережі [1]. Міжнародний франчайзинг сьогодні динамічно розвивається.

Аналіз літературних джерел, дозволив виявити існування різних підходів до тлумачення поняття «міжнаодний франчайзинг» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Аналіз дефініцій поняття «франчайзинг», наведених в навчально-практичній літературі

<i>Джерела / автори</i>	<i>Визначення поняття «міжнародний франчайзинг»</i>
1	2
Міжнародна асоціація франчайзингу [23]	Метод розширення бізнесу і поширення товарів і послуг на основі ліцензійних відносин
Кох К., Людвігсон-Воллет М., Нільсон О. [16]	Франчайзинг — «спосіб доставки продукції та послуг споживачеві... форма організації і здійснення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних і фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств»
Мейз Дж. [15], Мерілес Б. [17]	Франчайзинг - «вид ділового співробітництва, сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права здійснення визначеної діяльності із використанням його торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності другому суб'єкту підприємництва (франчайзі) протягом встановленого терміну на обмеженій території і на визначених умовах». [23,с.135]

1	2
Робсон М., Каділ В., Уотсон К. [20]	Франчайзинг - «певний формат, комплекс прав та обов'язків, пакет, який франчайзер продає».
Безрукова Н. В. Семенець В. В. [1], Огінок С. В. [10]. Гегедош К. В., Чучка І. М. [3]	Франчайзинг - «угода, при якій виробник або одноосібний розповсюджувач продукції чи послуг, які захищені товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів (роялті) за умови дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій».
Григораш О.М. [4], Лазнева О. І. Жеронкін Б. О. [6]	Франчайзинг - «сооблививий метод або спосіб комерційної діяльності, коли індивідуальний підприємець або невелике комерційне підприємство домовляється із великим підприємством, яке є добре відомим і має хорошу репутацію на національному та міжнародному ринках, про те, що цей підприємець (чи підприємство) буде вести комерційні операції під іменем цієї закладу чи під торговою маркою або надавати свої послуги підфірмовим знаком обслуговування».
Ляхов В.А., Гришкін В.О. [7], Січко С. М. [13]	«Франчайзинг як економічна категорія характеризує систему економічних відносин розподілу товарів, що захищені торговельною маркою і полягають у переданні ексклюзивного права на розподіл на певній території своєї продукції' або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів за умови дотримання технологій виробничих і обслуговуючих операцій».
Мартиненко О.О., Шуба М.В. [8], Василевський, І. П. Черненко Н. О. [2], Когут М.В. [5]	Франчайзинг - «форма господарської інтеграції малого та крупного бізнесу, що заснована на довгостроковому співробітництві двох або декількох незалежних господарюючих суб'єктів, при якій крупна компанія (франчайзер) надає на платних умовах індивідуальному підприємцеві або групі підприємців (франчайзі) право використовувати у підприємницькій діяльності комплекс виключних прав».
Носаченко І.М. [9], Паніна Ю.С. [11]	«Франчайзинг- метод продажу товарів та послуг, застосування якого є практично необмежене».

*складено автором на основі [23, 16, 15, 17, 20, 1, 10, 5, 3, 4, 6, 7, 13, 8, 2, 5, 9, 11]

Директива Комісії ЄС № 4087/88 визначає міжнародний франчайзинг як договір, за яким франчайзер надає франчайзі за пряму або опосередковану винагороду право на використання франшизи на ринку певного типу товарів і послуг [22].

Міжнародна Асоціація Франчайзингу визначає франчайзинг як метод розширення бізнесу і поширення товарів і послуг на основі ліцензійних відносин

[23].

Виходячи з трактувань, наведених у табл. 1.1, міжнародний франчайзинг можна розглядати як спосіб організації бізнес-відносин між незалежними компаніями і / або фізичними особами, що працюють в різних країнах, в рамках якої одна зі сторін (франчайзі) отримує від іншої (франчайзера) офіційний дозвіл на використання знака обслуговування, фірмового стилю, ділової репутації, ноу-хау і готової бізнес-моделі за певну плату - роялті [23].

Таким чином, термін «міжнародний франчайзинг» означає форму ліцензування, суть якої полягає в тому, що велике підприємство, що знаходиться в одній країні (франчайзер), видає фірмі або особі з іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренда, торгівельної марки та логотипу в обмін на виплату роялті [2]. Однак за визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу, «франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявити постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау та навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом та процесом, яким володіє франшизодавець, та вклав або вкладе значні інвестиції у це підприємство із власних ресурсів».

Що стосується характеристик франчайзингу, він являє собою високоефективну форму організації підприємницької діяльності, що характеризується низьким рівнем ризику і володіє стабільним рівнем прибутковості, при цьому він виступає як форма тривалого ділового співробітництва [6, 10]. Для компаній франчайзинг - це спосіб поширення міжнародного бізнесу. Для підприємців франчайзинг - це один із способів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках франчайзинг є найшвидшим способом навчання підприємців практичним стандартам, які необхідні для ведення прибуткового бізнесу [3, 12].

У даний час очевидна тенденція інтернаціоналізації франчайзингових систем. При цьому, незважаючи на зростаючу міжнародну конкуренцію,

франчайзингові системи отримують переваги як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

У разі виведення франшизи на міжнародний рівень, франшизодавець диверсифікує свої ризики. Адже в умовах економічної нестабільності або спаду в країні походження, він може розраховувати на успіх франшизи в інших країнах. Франшизоодержувач, в свою чергу, співпрацюючи з міжнародною мережею, крім широко відомої марки отримує і вигідні умови закупівель.

Здійснення міжнародних франчайзингових угод вимагають враховування ряду особливостей та обставин, які наведено нижче [23]:

1) Ставлення уряду. Важливо визначити ставлення уряду до франчайзингу, імпорту ноу-хау і комерційних секретів.

2) Недобросовісна конкуренція. Жоден франчайзер не хоче, щоб навчений їм франчайзі згодом став торгувати, конкуруючи з ним. Для цього правовласник може використовувати дві форми захисту: обмеження конкуренції під час і після закінчення дії договору або захист ноу-хау головної фірми.

3) Законодавство про промислову та інтелектуальну власність. Воно включає в себе метод реєстрації та захист прав інтелектуальної власності. Ці права повинні бути визначені в кожній окремій країні. В системі франчайзингу використання цих прав дозволяється ліцензією в тій чи іншій формі.

4) Оподаткування. Початок міжнародної франчайзингової діяльності вимагає вивчення системи оподаткування приймаючої країни. Також повинні бути прийняті до уваги відмінності в системі бухгалтерського обліку і звітності. З точки зору міжнародного оподаткування важливим є з'ясування того, чи існують договори про подвійне оподаткування між країною франчайзера і приймаючою країною. Якщо таких договорів немає або умови недостатньо сприятливі, здійснюється пошук способу мінімального багаторазового оподаткування для доходів франчайзера. Іноді для цього необхідно відкрити ліцензійний офіс в приймаючій країні.

5) Спеціальні промислові закони. Франчайзер повинен з'ясувати, чи немає в приймаючій країні будь-яких законів, які можуть вплинути на той тип операцій,

якими він займається.

6) Закони про власність. Повинна бути проведена ретельна оцінка щодо законів про власність, щоб побачити, чи можна здійснити використання системи франчайзингу в тій же структурі, що і в країні правовласника.

7) Обмеження на експорт валюти та виведення капіталу. Вони можуть вплинути на право інвестора перевести свій прибуток повністю або частинами. У деяких країнах введені обмеження на ставки роялті, а в деяких вони зовсім заборонені. В одних країнах ноу-хау низького рівня і комерційні секрети взагалі не дають право власнику на отримання доходу у формі роялті. В інших - вважають, що виплати роялті повинні бути обмежені певним терміном, після якого вони припиняються.

8) Акцизи і мита. Після ретельної оцінки цих факторів, франчайзер може забажати використати товари, вироблені в місцевих умовах або в компанії, чий імпорт не обкладається такими високими акцизними податками або митами.

12) Контроль імпорту / експорту. Деякі країни мають обмеження на ввіз і вивіз товарів. Франчайзер повинен бути впевнений, що імпорт того, що він хоче ввозити в країну, є дозволеним [1].

Таким чином, виведення франшизи на зовнішній ринок супроводжується не тільки появою нових можливостей і переваг для франчайзера, але також і певними складнощами та ризиками, які, в основному, пов'язані з культурними особливостями країни перебування, і відмінностями в законодавстві.

Також в сучасному міжнародному бізнесу створені та функціонують міжнародні франчайзингові організації. Завдяки діяльності міжнародних франчайзингових організацій, відсутність правового регулювання в тій чи іншій країні не перешкоджає виходу франчайзерів на ринок цих країн, і надає велику свободу при виборі нових ринків. Міжнародна франчайзингова асоціація щорічно розробляє місії з розвитку франчайзингу в нових країнах. На сучасному етапі цільовими напрямками для місій Міжнародної франчайзингової організації є Середній Схід та Африка. В результаті реалізації програми 2015-2018 рр.

франчайзингові організації були відкриті в ряді країн: Абу-Дабі, Амман, Дубай, Доха, Йоганнесбург, Каїр, Лагос, Найробі.

Варто також звернути увагу на сучасні тенденції у розвитку міжнародного франчайзингу, які характерні для міжнародного бізнесу розвинутих країн світу. Галузеву структуру міжнародного франчайзингу станом на кінець 2019 р. наведено на рис. 1.1.

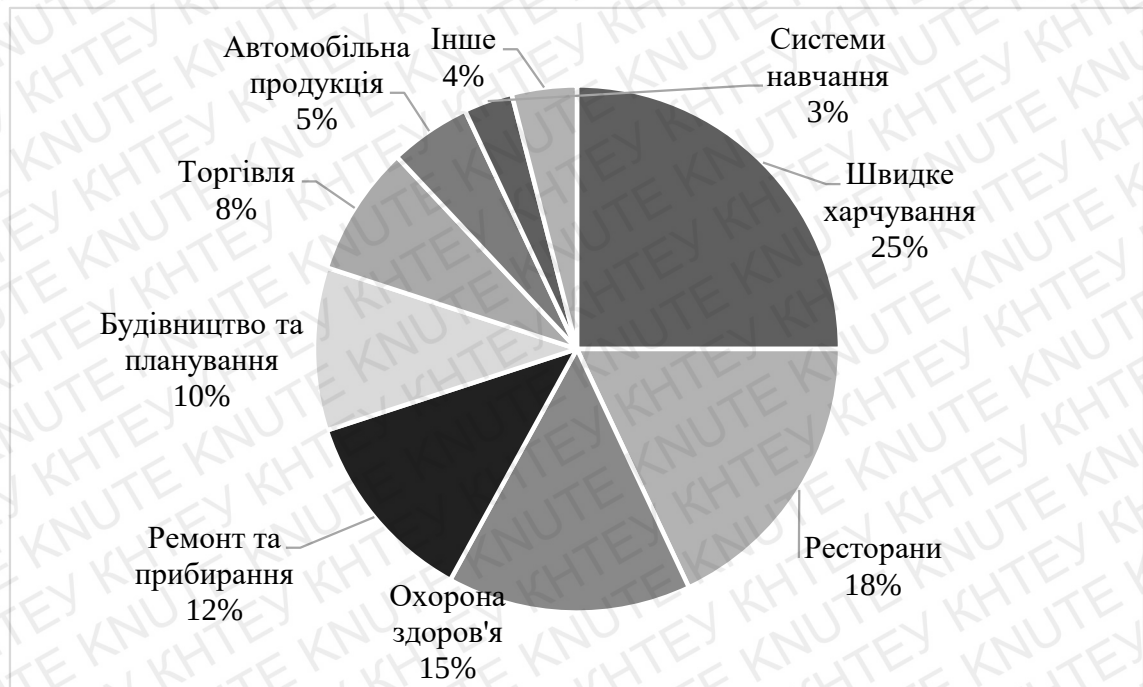


Рис. 1.1. Структура міжнародного франчайзингу за різними галузями станом на кінець 2019 р., %

*складено автором на основі [10]

Франчайзери, які виходять на закордонні ринки, стикаються з проблемами, обумовленими унікальними особливостями кожної країни. Наприклад, в Нігерії потрібно отримати підтвердження від Нігерійського національного агентства з розвитку бізнесу про те, що на їх погляд розмір роялті є справедливим по відношенню до франчайзингової компанії. Крім законодавчих вимог франчайзери, які брали участь в місії Міжнародної франчайзингової організації, відзначили, що вони зустріли незвичні для них культурні цінності, культурою праці, вартістю продуктів.

На думку Паніна Ю.С., успіх американського франчайзингу багато в чому визначається підтримкою з боку держави, серйозним ставленням до просування торгових марок, сильними маркетинговими позиціями, прийняттям, вдосконаленням і виконанням стандартів якості як продукту, так і бізнес-систем в цілому [7]. Франчайзинг в Америці може розраховувати на підтримку International Franchise of Washington (IFA) - асоціації, заснованої в 1960 р. групою підприємців для просування франчайзингу, надання послуг зацікавленим компаніям, організації спеціалізованих заходів. Крім того, в структурі банків США існують франчайзингові департаменти, які не тільки забезпечують франчайзі фінансовими ресурсами, але і реалізують програми підбору франчайзі для будь-якого франчайзера, або визначають франчайзера, найбільш відповідного для спеціалізації франчайзі [5].

Згідно зі звітом Franchise Direct в галузі громадського харчування за станом на початок 2018 року виділяють 7 основних сегментів, де працюють компанії з наведеної системи. Сегменти включають хлібопекарні і булочні, кав'ярні, ресторани швидкого харчування, ресторани повного сервісу, виробництво морозива і заморожених йогуртів, приготування піци та інші види франшиз, пов'язаних з їжею. Одну з найбільших ніш в даній галузі займають булочні та хлібопекарні. Близько 6000 франчайзингових підприємств у світі досягли обсягу доходу розміром в 7 млрд. доларів, що на 6,5% більше, ніж у 2014 році. Найвідоміші франшизи у даному сегменті представлені Corner Bakery Cafe, Panera Bread, Cinnabon, і Auntie Anne's. Підйом пояснюється турботою споживачів про якість їжі. Сендвічі, борошняні вироби, тістечка в подібних ресторанах, як правило, вищої якості ніж в ресторанах швидкого харчування. Саме це і є однією з причин незначного зниження кількості ресторанів швидкого харчування, які працюють за системою франчайзингу. Ще однією причиною скорочення їх кількості стало насичення ринку. Численні ресторани швидкого харчування намагаються утримати свої провідні позиції, конкуруючи з ресторанами повного сервісу і ресторанами інших сегментів, наприклад, пекарнями, які поступово включають до свого меню багато страв з традиційного

фаст-фуду. Проте в даному сегменті спостерігається стабільне щорічне зростання у 2%. Слід зазначити, що ресторани швидкого харчування забезпечують близько 38% загальносвітової зайнятості в сфері франчайзингу [10].

Останнім часом все більшої популярності набувають кав'ярні, а також кафе, які пропонують заморожені йогурти та морозиво. Останні є сезонними, але прагнення споживачів до правильного харчування та якісної їжі зумовили зростання франчайзингових точок в даному сегменті. Як зазначалося вище, на сучасному етапі в багатьох країнах глобальний франчайзинг використовується підприємцями і успішно функціонують компаніями як ефективна модель організації, ведення і розширення бізнесу. Франчайзинг застосовується в більш ніж 80 галузях, до числа яких відносяться ремонт і продаж автомобілів, продаж книг, будівельні матеріали, бізнес-послуги, громадське харчування, нерухомість та ін.

Узагальнюючи сказане, слід зазначити, що міжнародний франчайзинг застосовується в галузях, до числа яких відносяться ремонт і продаж автомобілів, продаж книг, будівельні матеріали, бізнес-послуги, громадське харчування, нерухомість та ін. 18% франшизних систем зосереджені в області швидкого харчування і 11% - у сфері роздрібної торгівлі. 7 найбільших за кількістю франчайзингових підприємств сегментів зі сфери громадського харчування включають хлібопекарні та булочні, кав'ярні, ресторани швидкого харчування, ресторани повного сервісу, виробництво морозива і заморожених йогуртів, приготування піци та інші види франшиз, пов'язаних з їжею.

Специфіка ведення бізнесу в Україні відрізняється непрозорістю і замкнутістю, найчастіше як франчайзер, так і франчайзі не володіють багатьма інформаційними аспектами комерційної концесії. Це і стратегічний розвиток компанії з використанням схеми франчайзингу, і тонкощі переходу бізнесу на ведення справ за допомогою франчайзингу та ін. Тоді як для ефективного розвитку франчайзингу потрібна максимальна відкритість відносин між франчайзером і франчайзі. Саме тому у всіх країнах, де франчайзинг розвинений

досить добре (США, Бразилія, Бельгія, Франція, Австралія, Іспанія, Канада і ін.), законодавчо встановлено обов'язок обміну інформацією про свій бізнес між суб'єктами франчайзингу під час дії договору франшизи. За порушення подібних положень передбачені жорстокі санкції [2].

Отже, міжнародний франчайзинг можна розглядати як спосіб організації бізнес-відносин між незалежними компаніями і / або фізичними особами, в рамках якої одна зі сторін (франчайзі) отримує від іншої (франчайзера) офіційний дозвіл на використання знака обслуговування, фірмового стилю, ділової репутації, ноу хау і готової бізнес-моделі за певну плату – роялті. Міжнародний франчайзинг сприяє передачі перевірених і успішно працюють технологій виробництва товарів і послуг, торгових марок, що належать підприємствам однієї країни, компаніям і підприємцям з іншої країни, які готові розвивати свій бізнес, а через нього і окремі галузі економіки своєї менш конкурентоспроможною країни.

1.2. Характеристика господарської діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво», що працює на міжнародному ринку франчайзингу

Товариство з обмеженою відповідальністю «Просвітницька виробничо-комерційна фірма «СЯЙВО» спеціалізується на закупівлі агропродукції у безпосередніх її виробників та її подальшій реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринку України. Основними видами діяльності підприємства є такі:

- організація переробки сільськогосподарської продукції;
- організація продажу сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку України;
- експорт сільськогосподарської продукції;
- здійснення операцій з транспортування та зберігання сільськогосподарської продукції.

На підприємстві впроваджено сертифіковану міжнародну систему управління безпечністю харчовою продукцією FSSC 22000. Дана система гарантує ефективне управління параметрами якості готової

сільськогосподарської продукції, яка постачається на зовнішній ринок.

Структурну схему організацій міжнародних експортних та логістичних операцій підприємства наведено у Додатку А. Виробнича база ТОВ ПБКФ «Сяйво» є головним складом, куди здійснюється централізоване постачання агропродукції, яку було перероблено. Підприємство має власну виробничу лінію, яку спроектовано за сучасними світовими стандартами. Виробнича лінія дозволяє здійснити обробки ряду насінневих культур. ТОВ ПБКФ «Сяйво» працює з такими видами агропродукції як насіння льону, коріандру, гірчиці, люпину, інших олійних та бобових культур. На території України продукція до покупців постачається переважно автомобільним транспортом. При здійсненні експортних операцій підприємство постачає продукцію автомобільним треноспортом прямо до складу покупця або до морського порту Херсон, звідки здійснює доставку агропродукції до порту покупця.

Охарактеризуємо основні показники господарської діяльності підприємства за 2015-2019 рр. В таблиці 1.2 наведено динаміку показників формування доходів, витрат та фінансових результатів.

Чистий дохід від переробки та реалізації сільськогосподарської становив у 2015 році 257950 тис.грн. У 2019 році значення даного показника проти рівня 2015 року збільшилося на 255002 тис.грн або на 98,9%. Тобто можемо зробити висновки про те, що обсяги діяльності підприємства за останні 5 років майже подвоїлися. При цьому за цей період обсяг чистого прибутку збільшився на 38489 тис.грн або на 108,0%. Випереджаюче зростання чистого прибутку порівняно з обсягами чистого доходу зумовлене тим, що обсяги реалізації підприємства зростали швидше за поточні витрати, що зумовлювало позитивну динаміку фінансового результату. При цьому відмітимо, що обсяги собівартості на підприємстві зростали швидше, аніж збільшувалися доходи. Тобто, економія на витратах у 2015-2019 рр. була спричинена переважно ефектом масштабу, при якому розширення обсягів переробки та реалізації агропродукції впливали на зниження питомих постійних витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Таблиця 1.2

**Динаміка показників формування доходів, витрат та фінансових
результатів ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр., тис. грн**

Показники	Значення показника по роках					Відхилення			
						Базисне, 2019/2015		Ланцюгове, 2019/2018	
	2015	2016	2017	2018	2019	Абс, тис.грн	Відн, %	Абс, тис.грн	Відн, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	257950	323280	370270	456427	512952	255002	98,9	56525	12,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	194083	223790	250465	332809	394876	200793	103,5	62067	18,6
Валовий: прибуток	63867	99490	119805	123617	118076	54209	84,9	-5541	-4,5
Інші операційні доходи	55636	70260	25540	58161	10272	-45364	-81,5	-47889	-82,3
Адміністративні витрати	16954	14270	16490	14571	16920	-34	-0,2	2349	16,1
Витрати на збут	7224	7560	7950	12225	6520	-704	-9,7	-5705	-46,7
Інші операційні витрати	51814	69930	25290	47857	14120	-37694	-72,7	-33737	-70,5
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	43511	77990	95615	107125	90788	47277	108,7	-16337	-15,3
Інші витрати	35	67	536	83	373	338	965,7	290	349,4
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	43477	77923	95079	107041	90415	46938	108,0	-16626	-15,5
Витрати (дохід) з податку на прибуток	7826	14026	17114	19267	16275	8449	108,0	-2992	-15,5
Чистий фінансовий результат: прибуток	35651	63897	77965	87774	74140	38489	108,0	-13634	-15,5

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Чистий дохід від переробки та реалізації сільськогосподарської становив у 2019 році 512952 тис.грн. У 2019 році значення даного показника порівняно з 2018-м роком збільшилося на 56525 тис.грн або на 12,4%. Зростання обсягів

реалізації у даному періоді супроводжувалося скорочення валового та чистого прибутку, що зумовлювалося підвищенням як змінних, так і постійних витрат підприємства.

В табл. 1.3 наведено динаміку активів ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр.

Таблиця 1.3

Динаміка обсягу активів ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр., тис. грн

Статті активів	На дату					Відхилення			
						Базисне, 2019/2015		Ланцюгове, 2019/2018	
	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	на 31.12. 2019	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Необоротні активи	8776	9310	12634	17132	17614	8838	100,7	482	2,8
- основні засоби	8622	9164	12446	16088	16276	7654	88,8	188	1,2
- інші	154	146	188	1044	1338	1184	768,8	294	28,2
II. Оборотні активи	35742	53046	71426	93268	108282	72540	203,0	15014	16,1
- запаси ТМЦ	25858	37480	47226	65536	73172	47314	183,0	7636	11,7
- дебіторська заборгованість	8164	12250	12648	17362	23956	15792	193,4	6594	38,0
- грошові кошти та їх еквіваленти	352	1798	8644	2848	4296	3944	1120,5	1448	50,8
- інші оборотні актив	1368	1518	2908	7522	6858	5490	401,3	-664	-8,8
Активи разом	44518	62356	84060	110400	125896	81378	182,8	15496	14,0

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Загальний обсяг активів підприємства за 2015-2019 рр. збільшився на 81738 тис. грн або на 182,8%. В тому числі можна було спостерігати зростання обсягу необоротних активів переважно за рахунок збільшення основних засобів (модернізація обладнання) на 8838 тис. грн (+100,7%). У структурі активів підприємства переважала частка оборотних активів, що зумовлювалося специфікою діяльності підприємства.

Структуру активів наведено на рис. 1.2.

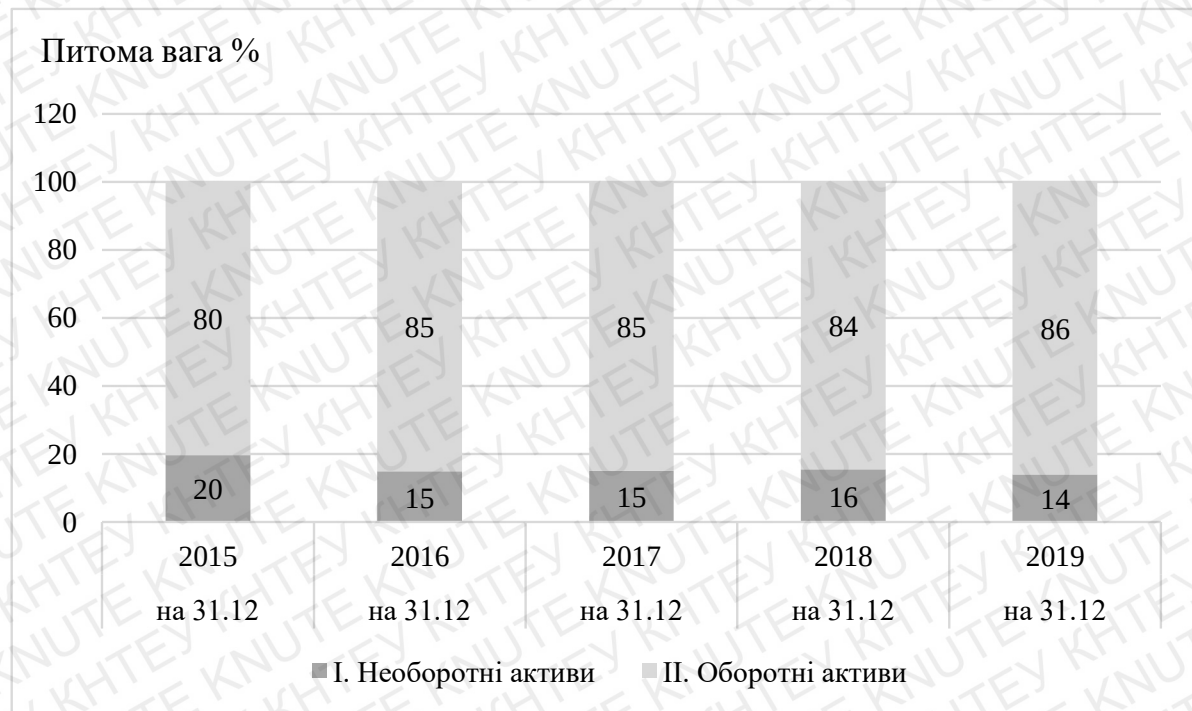


Рис. 1.2. Структура активів ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр., %

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Оборотні активи підприємства склалися переважно із запасів та дебіторської заборгованості товарного характеру. Обсяг запасів підприємства за 2015-2019 рр. збільшився на 72540 тис. грн або на 203,0%, тобто дана стаття активів зросла майже втричі. У 2019 році порівняно з 2018-м роком зростання обсягу запасів склало 16,1%. У складі запасів домінують, як свідчать дані балансу (Додаток Б), виробничі запаси. Оскільки підприємство займається переважно сортуванням та провіюванням і висушуванням зернових, то операційний цикл є нетривалим, що зумовлює невисоку вартість незавершеного виробництва. Готова продукція також довго не затримується на балансі компанії. Однак, досить суттєвими є виробничі запаси, які являють собою агросировину, яку було закуплено у фермерських господарств.

В табл. 1.4 наведено динаміку капіталу підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр. На основі даних табл. 1.4 можемо бачити, що в цілому за 2015-2019 рр. обсяг власного капіталу підприємства збільшився на 75948 тис. грн (+198,4%), а за 2018-2019 рр. – на 26016 тис. грн (+29,5%).

Таблиця 1.4

**Динаміка обсягу капіталу підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019
рр., тис. грн**

Статті пасивів	Період					Відхилення			
						Базисне, 2019/2015		Ланцюгове, 2019/2018	
	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	на 31.12. 2019	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Власний капітал	38286	51174	65418	88218	114234	75948	198,4	26016	29,5
- нерозподілений прибуток	2516	6444	14244	22800	17784	15268	606,8	-5016	-22,0
- інші статті власного капіталу	16627	19143	51174	65418	96450	79823	480,1	31032	47,4
II. Позиковий капітал	6228	11182	18642	22182	11662	5434	87,3	-10520	-47,4
- кредиторська заборгованість	5132	9162	4800	1550	10264	5132	100,0	8714	562,2
- кредиторська заборгованість з оплати праці та страхування, з бюджетом	546	1980	844	2376	768	222	40,7	-1608	-67,7
- інші статті поточних зобов'язань	550	40	12998	18256	630	80	-	-17626	-96,5
Капітал разом	44518	62356	84060	110400	125896	81378	182,8	15496	14,0

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Позиковий капітал ТОВ ПВКФ «СЯЙВО» переважно складався з кредиторської заборгованості перед постачальниками сільськогосподарської продукції. У 2019 році відбулося зростання кредиторської заборгованості товарного характеру на 5132 тис. грн (+100,0%) порівняно з 2015-м роком. Аналізуючи склад капіталу ТОВ ПВКФ «Сяйво» можна зробити висновки про те, що в структурі капіталу підприємства переважає частка власного капіталу, яка коливалася на рівні 80-90% (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Структура активів ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр., %

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

У 2015 році частка позикових фінансових ресурсів підприємства у загальній структурі його джерел фінансування становила 14%. Станом на 31.12.2019 р на позиковий капітал припадало 9%. Така структура джерел фінансування свідчить про значний рівень забезпеченості підприємства власним капіталом, який формувався переважно за рахунок нерозподіленого прибутку.

Важливим показником, що виражає ефективність господарської діяльності, є рівень чистої рентабельності, тобто співвідношення показників чистого прибутку підприємства до активів, капіталу, виручки, основних засобів, тощо.

Результати оцінювання показників рентабельності ТОВ ПВКФ «Сяйво» проілюстровано в табл. 1.5. На основі даних табл. 1.5 можемо зробити висновки про те, що в цілому підприємство працювало прибутково. У 2019 році значення рентабельності реалізації складало 14%, тобто на кожну гривню реалізованої продукції підприємство отримувало чистий прибуток у сумі 0,14 грн.

Таблиця 1.5

**Динаміка показників рентабельності діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво» за
2015-2019 рр.**

Показники	Значення показника по роках					Відхилення, %	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015- 2019	2018- 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельність реалізації	14	20	21	19	14	1	-5
Рентабельність активів	82	120	106	90	63	-20	-28
Рентабельність власного капіталу	100	143	134	114	73	-26	-41
Рентабельність основних засобів	408	719	722	615	458	50	-157
Рентабельність витрат на оплату праці	156	303	306	349	317	161	-32

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Важливо також відмітити, що рівень рентабельності за рядом показників у 2019 році скоротився порівняно з рівнем аналогічних показників у 2018 році. Основним чинником такої ситуації було зростання рівня витратомісткості процесів транспортування та переробки агросировини. Рентабельність активів залишається на достатньо високому рівні. Це пояснюється тим, що обсяги діяльності підприємства значно перевищують вартість матеріально-технічної бази та оборотного капіталу. Більша частина основних засобів, будівництво яких здійснювалося більше 10 років тому, на сьогодні є амортизованими.

Оцінювання результативності процесу формування оборотних активів найбільш доцільно проводити паралельно з аналізом джерел їх фінансування, що відповідає встановленим стандартам експрес-діагностики ефективності ресурсного потенціалу підприємства (табл. 1.6).

У 2015-2019 роках спостерігалось зростання рівня оборотності товарно-матеріальних запасів та дебіторської заборгованості товарного характеру. Основним чинником прискорення оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його складових (запаси, товарна дебіторська заборгованість) було

зростання обсягів реалізації агропродукції.

Таблиця 1.6

Динаміка коефіцієнтів ділової активності ТОВ ПКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр.

Показник	Значення по рокам					Базисне відхилення, 2019/2015		Ланцюгове відхилення, 2019/2018	
	2015	2016	2017	2018	2019	Абс.	Відн, %	Абс.	Відн, %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,07	1,46	1,19	1,56	1,24	0,2	15,6	-0,3	-20,7
Коефіцієнт оборотності запасів	1,06	1,40	1,22	1,76	1,32	0,3	24,4	-0,4	-25,0
Коефіцієнт дебіторської заборгованості	5,51	6,33	5,95	8,55	6,03	0,5	9,3	-2,5	-29,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,21	6,21	7,41	31,29	15,52	11,3	268,6	-15,8	-50,4

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Збільшення рівня оборотності запасів характеризувалося зміною показника собівартості реалізованої продукції, що мало вплив на зниження середньорічної вартості оборотних активів.

Підвищення оборотності дебіторської заборгованості товарного характеру було спричинено зростанням доходів та зниженням середньорічної вартості товарної дебіторської заборгованості. Характеризуючи показники ефективності використання фінансових ресурсів, варто відмітити, що для підприємства можна спостерігати тенденцію до зростання рівня платоспроможності підприємства (табл. 1.7).

Зростання показників платоспроможності було обумовлено зниженням обсягів товарного кредитування у порівнянні з приростом власного капіталу. Зростання частки власного капіталу у фінансуванні оборотних активів зумовлює підвищення рівня власного капіталу у загальному обсязі фінансування активів.

Динаміка коефіцієнтів платоспроможності ТОВ ПВКФ «Сяйво» за 2015-2019 рр.

Показники	Значення показника станом на дату					Відхилення			
						Базисне, 2019/2015		Ланцюгове, 2019/2018	
	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абс	Відн, %	Абс	Відн, %
Коефіцієнт загальної платоспроможності	5,74	4,74	3,83	4,20	9,29	3,5	61,8	5,1	120,8
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	1,59	1,39	1,30	1,25	3,01	1,4	89,7	1,8	140,8
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,06	0,16	0,46	0,13	0,37	0,3	551,8	0,2	186,9

*складено за даними фінансової звітності (Додаток Б)

Наведені вище тенденції впливають на зростання коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності підприємства.

Отже, у ході дослідження було проведено оцінювання показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Чистий дохід від переробки та реалізації сільськогосподарської становив у 2019 році 512952 тис. грн. У 2019 році значення даного показника порівняно з 2018-м роком збільшилося на 56525 тис. грн або на 12,4%. Зростання обсягів реалізації у даному періоді супроводжувалося скорочення валового та чистого прибутку, що зумовлювалося підвищенням як змінних, так і постійних витрат підприємства. У структурі активів підприємства переважала частка оборотних активів, що зумовлювалося специфікою діяльності підприємства. Аналізуючи склад капіталу ТОВ ПВКФ «Сяйво» можна зробити висновки про те, що в структурі капіталу підприємства переважає частка власного капіталу, яка коливалася на рівні 80-90%. У 2019 році значення рентабельності реалізації складало 14%, тобто на кожну гривню реалізованої продукції підприємство отримувало чистий прибуток у сумі 0,14 грн. Важливо також відмітити, що рівень рентабельності за рядом показників у 2019 році скоротився порівняно з рівнем аналогічних показників у 2018 році.

Основним чинником такої ситуації було зростання рівня витратомісткості процесів транспортування та переробки агросировини. Рентабельність активів залишається на достатньо високому рівні. Це пояснюється тим, що обсяги діяльності підприємства значно перевищують вартість матеріально-технічної бази та оборотного капіталу. Більша частина основних засобів, будівництво яких здійснювалося більше 10 років тому, на сьогодні є амортизованими. Основним чинником прискорення оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його складових (запаси, товарна дебіторська заборгованість) було зростання обсягів реалізації агропродукції. Збільшення рівня оборотності запасів характеризувалося зміною показника собівартості реалізованої продукції, що мало вплив на зниження середньорічної вартості оборотних активів.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

Міжнародний франчайзинг сприяє передачі перевірених і успішно впроваджених технологій виробництва товарів і послуг, торгових марок, що належать підприємствам однієї країни, компаніям і підприємцям з іншої країни, які готові розвивати свій бізнес, а через нього і окремі галузі економіки своєї менш конкурентоспроможної країни.

Проведено оцінювання показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Чистий дохід від переробки та реалізації сільськогосподарської продукції становив у 2019 році 512952 тис.грн. У цьому ж році значення рентабельності реалізації складало 14%, тобто на кожну гривню реалізованої продукції підприємство отримувало чистий прибуток у сумі 0,14 грн.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ТОВ ПБКФ «СЯЙВО»

2.1. Аналіз умов сприятливості міжнародного бізнес-середовища для здійснення франчайзингової діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво»

За даними міжнародного статистичного ресурсу Statista, наприкінці 2019 року у світі налічувалося близько 1 млн компаній, які працювали на умовах франшизи. При цьому приблизно 70% від цих підприємств мали укладені франчайзингові угоди з франчайзинговими мережами, головні офіси (материнські компанії) яких зареєстровані у США. Відповідно до рис. 2.1, частка європейських компаній, що працюють за системою франчайзингу, досягає 36%, азіатських 32%, північноамериканських 12%, латиноамериканських 10%.

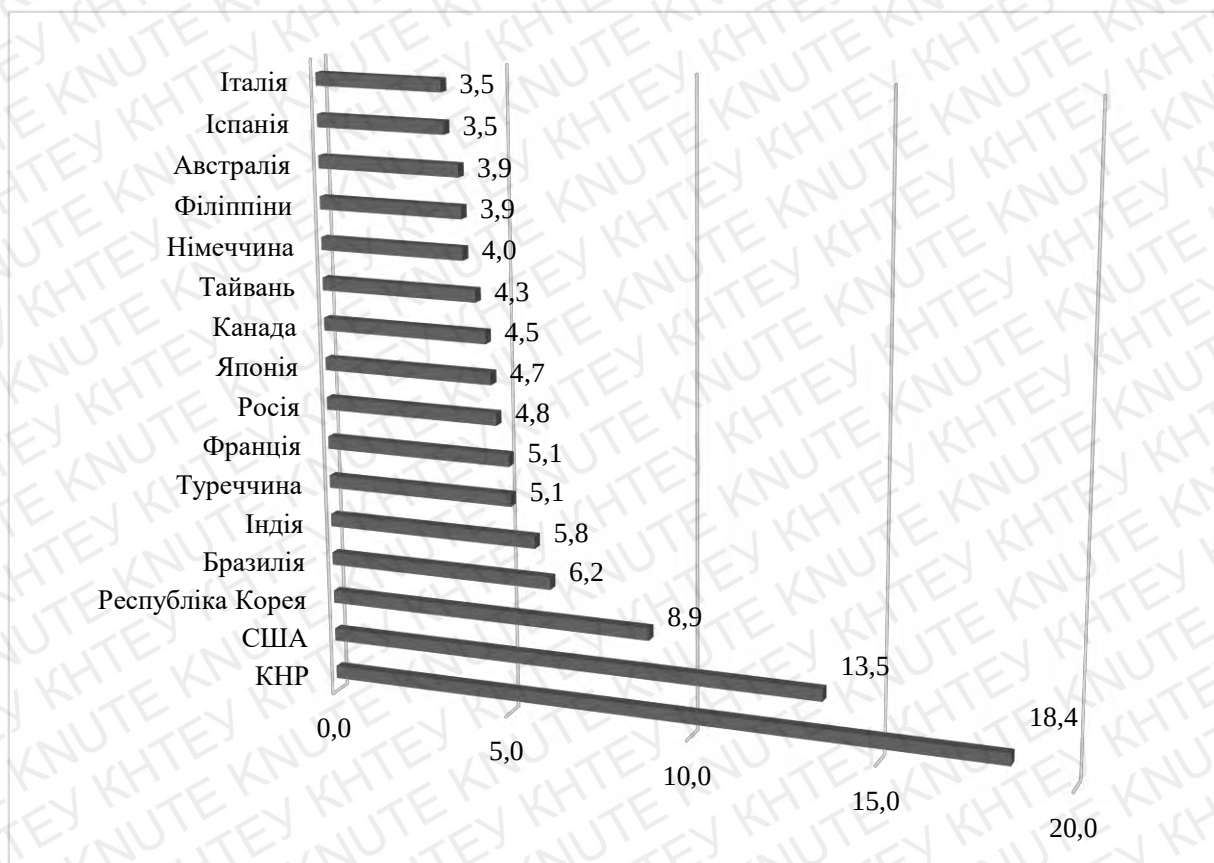


Рис. 2.1. Географічна структура франчайзингових підприємств за різними країнами світу станом на кінець 2019 р. (%)

*складено автором на основі [11]

Частка франчайзерів Африки і Австралії і Океанії становить відповідно 4% і 6% від їх загальносвітової кількості [11]. За кількістю франчайзерів, що оперують на ринку, тривалий час лідером були США. Але в останні три роки тенденція змінилася. Найбільша кількість франчайзингових мереж функціонує на Євразійському континенті, зокрема у країнах ЄС та Китаї.

Кількість підприємств у розрізі найбільших франчайзингових мереж Євразії у 2019 році наведено на рис. 2.2.

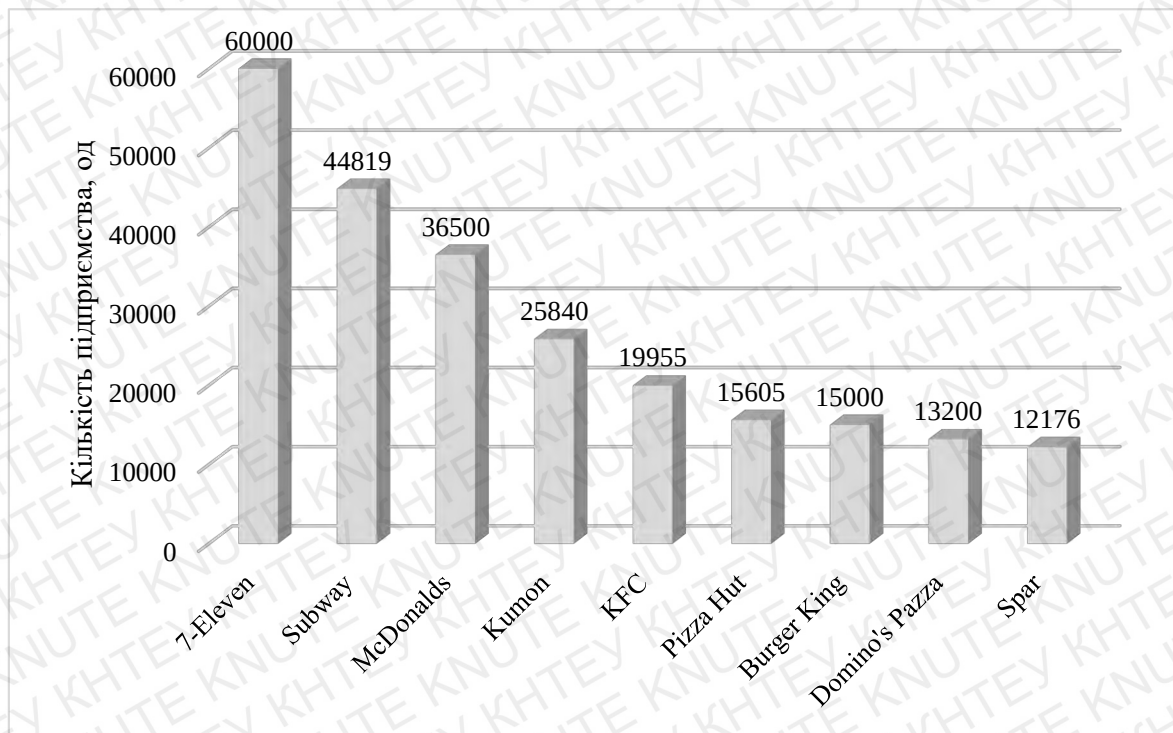


Рис. 2.2. Кількість підприємств у розрізі найбільших франчайзингових мереж Євразії у 2019 р. (од.)

*складено автором на основі [12]

Крім того, велика кількість франчайзингових мереж присутня в таких країнах, як Республіка Корея, Бразилія (тисяча шістсот вісімдесят вісім франчайзерів), Індія, Туреччина, Франція і Росія. Дану ситуацію можна пояснити відносним перенасиченням американського ринку вищезазначеною моделлю ведення бізнесу і розвитком альтернативних її форм. Що стосується таких країн, як Китай, Бразилія, Індія, Туреччина, то тут спостерігається зворотна реакція: організація бізнесу за франчайзинговими схемами знаходить все більшу популярність через такі переваги, як використання марки, яка вже завоювала

лояльність споживачів і репутації, можливість роботи по бізнес-моделі, перевіреної часом, а також значна економія інвестицій на становлення бізнесу, навчання, маркетинг.

На сучасному етапі перспективними для експансії вважаються країни союзу БРІКС: Бразилія, Індія та Китай. Торгова місія в Китаї, яка відбулася в листопаді 2018 року, дозволила франчайзерам досліджувати 4 китайських міста: Пекін, Чунцін, Нанкін і Далянь. Зустрічі з потенційними партнерами, вивчення бізнес-клімату в цих містах дали учасникам місії можливість встановити відносини з місцевими підприємцями [4]. Зростання популярності франчайзингу в Китаї на сучасному етапі пояснюється формуванням і зростанням середнього класу в країні. За інформацією Департаменту Торгівлі США, найбільшою популярністю в Китаї користуються франшизи в роздрібній торгівлі товарами. Перспективними напрямками вважаються прокат машин, післяпродажне обслуговування автомобілів, мережі бюджетних готелів і фітнес-центрів [2].

Ще однією країною в східному регіоні, де франчайзинг знаходиться на піку розвитку, є Індія. За прогнозами, кількість компаній у франчайзинговому бізнесі Індії буде стрімко зростати. Найбільша популярність спостерігається таких галузях, як фінансові послуги, кур'єрські послуги, сфера краси та здоров'я, а також громадського харчування. Розвитку франчайзингу в азіатському регіоні сприяє міжнародний форум «Franchising and Licensing Asia», який проходить в Сінгапурі [10]. У 2020 році даний форум може бути перенесено у зв'язку з карантинном, який спричинений пандемією COVID-2019. Однак, все ж таки більшість учасників даного форуму розраховують також на альтернативний онлайн-варіант його проведення.

Для того, щоб простежити світові тенденції глобального ринку франчайзингу доцільно розглянути особливості розвитку даної моделі ведення бізнесу в регіональному розрізі. Статистичні дані міжнародних агентств і асоціацій підтверджують історично сформовану провідну роль США у сфері міжнародного франчайзингу [2, 10]. Першою франшизою стало виробництво

швейних машин компанії «Singer». В Америці дуже наочно реалізовується твердження: «франчайзинг дозволить почати перспективний бізнес» [1].

За кількістю функцінуючих франчайзингових точок на початок 2019 року лідирували США (757438 підприємств), далі йшли Філіппіни (125000 підприємств), Мексика (78000 підприємств), Росія (74657 підприємств) і Німеччина (72700 підприємств) [6]. Не зважаючи на те, що ринки, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія, Туреччина, Тайвань) вийшли в лідери в глобальному рейтингу в кількісному відношенні (за кількістю франчайзерів, що оперують на ринку), лідерами за доходами є країни, які традиційно відрізняються як високим рівнем законодавчого регулювання даного сегмента, так і розвиненістю економіки і підтримкою малого підприємництва США, Канада, Японія, Австралія, Республіка Корея, Німеччина, Франція. Важливо також розглянути галузеву структуру міжнародного франчайзингу яку наведено на рис.

3. Як можемо бачити зі статистичних даних, галузями-лідерами у сфері міжнародного франчайзингу є швидке харчування (25%) та ресторани (18%). На 3-му місці йдуть компанії, які працюють у сегменті фармації (15%).

Найбільш активними франчайзинговими системами в США є America Center (послуги), Athlete's Foot (спортивне обладнання), Avis (прокат автомобілів), Baskin Robbins (морозиво), Burger King (швидке харчування), Century (нерухомість), Chem Dry (послуги), City Looks (перукарські салони), Comfort Inn (готелі) і багато інших [4]. Одним з найбільших в світі, що поступається за обсягом тільки США, є також франчайзинговий ринок Канади: кожен п'ятий долар жителі Канади витрачають на товари або послуги, що надаються за франшизою; кожні дві години 365 днів у році відкривається готовий бізнес по франчайзингу [8].

Згідно зі статистичними даними у 2018 році країні було 900 зареєстрованих торгових марок, під якими працювало майже 76000 підприємств; оборот франчайзингової галузі склав 100 млрд доларів (10% ВВП); у франчайзингових системах зайнято більше 1-го мільйону чоловік, тобто кожен чотирнадцятий канадець; 40% всіх франшиз зосереджені в індустрії гостинності [2]. Слід

зазначити, що 65% франчайзингових точок і 56% франчайзерів зосереджено в Онтаріо (провінція в центральній частині Канади). За інформацією Канадської Франчайзингової Асоціації (CFA) з усіх франчайзингових підприємств, відкритих за останні п'ять років, в бізнесі залишилися 97%, а 86% навіть не змінили власника [2].

Слід зазначити, що третина французьких франчайзингових мереж мають власні електронні системи торгівлі. Найважливіше значення має і корпоративне навчання, яке дозволяє зберегти конкурентоспроможність франчайзингу перед іншими формами ведення бізнесу [5]. У Німеччині не так багато франчайзингових підприємств, як, наприклад, у США або у Франції. Разом з тим, він є суттєвою частиною економіки країни. За останнє десятиліття франчайзинг продемонстрував особливо динамічне зростання. у період 2008-2019 рр. кількість франчайзингових підприємств зросла з 630 до 950. Кількість працівників, які працюють в франчайзингових мережах, збільшилася з 250 до 450 тисяч. Німецький франчайзинг охоплює 16 різних галузей. У першу чергу – це сфера послуг і роздрібна торгівля.

На даний момент франшизи в Німеччині розподілені наступним чином: у сфері послуг - 50%; в роздрібній торгівлі - 29%; громадське харчування - 14%; дрібні виробництва - 7%. Не зважаючи на те, що в країні найбільш активні австрійські та німецькі франшизи, ринок пропонує непогані умови і для розвитку іноземних мереж. Так, в Німеччині успішно розвиваються такі іноземні франшизи, як McDonalds, Burger King - фаст-фуд, REMAX - міжнародна компанія, що займається нерухомістю, та ін. За оцінками експертів, франчайзинг послуг особливо перспективний напрямок в Німеччині. Наприклад, зараз в Німеччині успішно розвивається соціальна мережа Wellcome. Члени організації допомагають молодим сім'ям, у яких тільки що з'явилися діти. Франшиза працює в 15 федеральних землях Німеччини. Разом з тим, в деяких сегментах цього ринку (наприклад, догляд за людьми похилого віку) недостатньо постачальників, щоб задовольнити попит споживачів [11].

У Німеччині діє Асоціація франчайзингу (DFW). Зараз в ній працює близько 250 осіб. DFW підтримує першу німецьку школу менеджменту. Випускники Franchise-Managerschule отримують авторитетні державні дипломи. Важливою подією у світі німецького франчайзингу є виставки «Start». Захід щовесни проходить в місті Бремен, а щоосені в Ессені на річці Рейн. У Штутгарті раз на два роки організовується виставка франчайзингу «New Come». Слід також зазначити, що найбільший банк Німеччини - Deutsche Bank - кілька років тому запустив спеціальний проект під назвою FranchiseFinance. Його мета сприяння франчайзингу з урахуванням його специфічних потреб [11].

Отже, франчайзинговий бізнес у світі є дуже популярним. Він активно розвивається, що сприяють процеси глобалізації національних економік. Упродовж 2010-2019 рр. найбільшу кількість франчайзингових підприємств було відкрито на Євразійському континенті, зокрема у країнах ЄС та Китаї.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що, не зважаючи на значний список галузей, в яких застосовується франчайзинг, і його поширення в усьому світі, ця модель аж ніяк не є універсальним способом ведення бізнесу і не застосовується повсюдно. Більш того, для франчайзингу характерна концентрація в певних галузях, коло яких досить обмежене. За підсумками одного з досліджень Міжнародної франчайзингової асоціації 18% франшизних систем зосереджені в області швидкого харчування і 11% - у сфері роздрібної торгівлі [6].

Надалі було проведено оцінку агрегованого показника стану бізнес-середовища країн Німеччини та Іспанії на предмет придбання технологічної франшизи. Агрегований показник стану бізнес-середовища країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (2.1)$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни; S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$); N – кількість складових бізнес-середовища країни; k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$); M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

З метою вибору оптимальної країни, на території якої варто здійснити закупівлю технологічної франшизи на виробництво соусів, було здійснено ранжування потенційних приймаючих країн за агрегованим показником, що дозволило оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими. Результати оцінки агрегованого показника стану бізнес-середовища Іспанії та Німеччини наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Оцінки агрегованого показника стану бізнес-середовища Німеччини та Іспанії з метою імпорту технології на умовах франчайзингу та експорту харчової продукції

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія	Німеччина	Китай	Індія
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	0,9	1,6	1,0	1,4
	2. розмір ринку	4,3	3,8	4,7	3,4
	3. монетарна свобода	4,6	3,6	5,0	3,3
	Середня оцінка по складовій	3,3	3,0	3,6	2,7
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	4,8	4,9	5,3	4,4
	2. доступ на зовнішні ринки	5,3	2,4	5,8	2,2
	3. ефективність ринку товарів	4,7	2,8	5,1	2,5
	4. фіскальна свобода	6,3	2,7	6,9	2,4
	Середня оцінка по складовій	7,0	4,3	7,7	3,8
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	3	2,3	3,3	2,1
	2. етика та корупція	3,2	2,8	3,5	2,5
	3. зловживання впливом	3,7	2,7	4,1	2,4
	4. приватні інститути	4,2	3,1	4,6	2,8
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління	4,5	2,2	5,0	2,0
	6. право власності	3,6	2,5	4,0	2,3
	Середня оцінка по складовій	7,4	5,2	8,1	4,7
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	3,3	1,4	3,6	1,2
	2. конкурентоспроможність	1,5	2,5	1,6	2,3
	3. реєстрація підприємства	1,1	2,2	1,3	2,0
	4. реєстрація власності	3,5	1,3	3,9	1,2
	5. оподаткування	2,9	1,5	3,2	1,4
	6. написання контрактів	4,3	1,5	4,7	1,4
	Середня оцінка по складовій	5,5	3,5	6,1	3,1

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія	Німеччина	Китай	Індія
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	3,5	2,0	3,9	1,8
	2. отримання кредитів	2,8	2,1	3,1	1,8
	3. захист інвесторів	6,8	4,0	7,4	3,6
	4. свобода інвестицій	2,6	5,2	2,9	4,7
	Середня оцінка по складовій	5,2	4,4	5,7	4,0
	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	6,5	3,2	7,2	2,9
	2. наявність та якість транспортного сервісу	5,6	4,7	6,2	4,2
	3. наявність та використання ІКТ	6,5	2,4	7,2	2,2
	4. Інфраструктура електрики та телефонії	5,2	1,8	5,7	1,7
	5. Рівень технологічного розвитку	3,5	1,5	3,9	1,4
	6. Інноваційний потенціал	2,7	1,4	3,0	1,2
	Середня оцінка по складовій	10,0	5,0	11,0	4,5
	1. ефективність ринку праці	4,4	3,5	4,8	3,2
	2. вища освіта та профпідготовка	1,8	1,5	1,9	1,4
	3. свобода праці	2,4	1,9	2,6	1,7
	Середня оцінка по складовій	2,8	2,3	3,1	2,1
Агрегований показник		5,9	4,0	6,5	3,6

*розраховано автором за даними [24, 25]

Результати оцінки агрегованого показника дають змогу зробити висновки про те, що агрегований узагальнюючий показник для Німеччини становить 5,9 пункти, а для Іспанії – 4,0 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Німеччини.

Також було проведено оцінювання агрегованого показника стану міжнародного бізнес-середовища країн Азії - Китаю та Індії на предмет можливості експорту продукції, яка може бути виготовлена з використанням технологій на умовах франчайзингу (табл. 2.1).

Результати оцінки агрегованого показника стану міжнародного бізнес-середовища свідчать, що агрегований узагальнюючий показник для Китаю становить 6,5 пункти, а для Індії – 3,6 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Китаю для організації експортних операцій.

Таким чином, у ході дослідження було проаналізовано бізнес-середовище потенційних приймаючих країн для розширення міжнародної франчайзингової та експортної діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво». Перспективними для розвитку імпорту технологій на умовах франчайзингу для підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» є такі країни як Німеччина, Іспанія (напрямок ЄС). Китай та Індія є одними з найбільш перспективних напрямів для експорту соусів та спецій. На ринках даних країн продукція підприємства не є представленою нині. Агрегований узагальнюючий показник сприятливості міжнародного середовища для операцій з імпорту технологій на умовах франчайзингу для Німеччини становить 5,9 пункти, а для Іспанії – 4,0 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Німеччини. Агрегований узагальнюючий показник сприятливості міжнародного середовища для експортних операцій для Китаю становить 6,5 пункти, а для Індії – 3,6 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Китаю для організації експортних операцій.

2.2. Вибір приймаючої країни для реалізації франчайзингової діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво»

Оскільки підприємство ТОВ ПВКФ «Сяйво» на даний момент не здійснює міжнародної франчайзингової діяльності, але планує вийти на міжнародний ринок франчайзингу з метою придбання франшизи для виробництва харчової продукції (соуси та спеції) під міжнародним брендом. Тому важливо цінити умови сприйнятливості міжнародного економічного середовища для здійснення франчайзингової діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво». У процесі оцінювання необхідно обрати експортні ринки, на які можна постачати харчову продукцію під міжнародним брендом.

Підґрунтям для вибору приймаючої країни є результати аналізу її позицій у

поширених рейтингових системах. Перспективними для розвитку імпорту технологій на умовах франчайзингу для підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» є такі країни як Німеччина, Іспанія (напрямок ЄС). Китай та Індія є одними з найбільш перспективних напрямів для експорту соусів та спецій. На ринках даних країн продукція підприємства не є представленою нині. Ринок країн ЄС також може бути цікавим з позиції близькості та наявності певних митних преференцій у торгівлі між Україною та ЄС.

Для вибору країни спочатку варто розглянути основні індекси наведених країн. Нижче на рис. 2.3 наведено індекс глобальної конкурентоспроможності для наведених потенційних країн щодо розвитку експорту, порівняння яких варто здійснити.

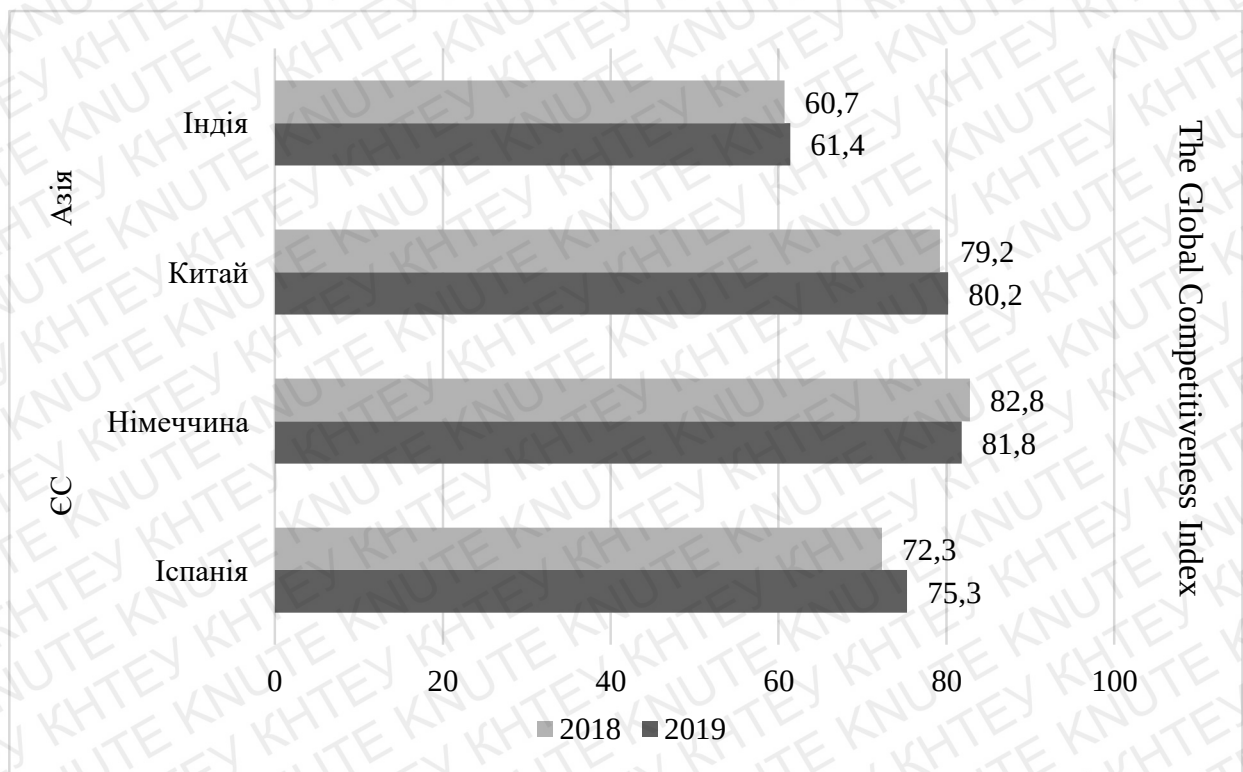


Рис. 2.3. Значення рейтингів глобальної конкурентоспроможності для Німеччини, Іспанії, Китаю та Індії у 2018-2019 рр.

*складено за даними: [24]

Характеризуючи зміну рейтингу глобальної конкурентоспроможності наведених країн, варто відмітити, що в цілому Німеччина випереджає Іспанію на європейському напрямку, маючи більш високі рейтинги. Зокрема, значення

рейтингу глобальної конкурентоспроможності Німеччини у 2019 році становило 81,8 пункти, у той же час рейтинг Іспанії за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 75,3 пункти. Наведена різниця пояснюється рядом параметрів макросередовища, політичних та правових умов щодо ведення бізнесу в наведених країнах. Незважаючи на те, що обидві країни мають вигідне географічне розміщення в плані транспортної інфраструктури і можливості організації постачання товарів з України до них, все ж таки різний рівень економічного розвитку цих країн зумовлює і різні можливості та переваги, які можна отримати, обираючи Іспанію або Грецію для планування експортних операцій.

Нижче на рис. 2.4 наведено рейтинг Doing Business для наведених потенційних країн щодо розвитку експорту, порівняння яких варто здійснити. Значення рейтингу Doing Business Іспанії у 2018 році становило 30 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 72 пункти.

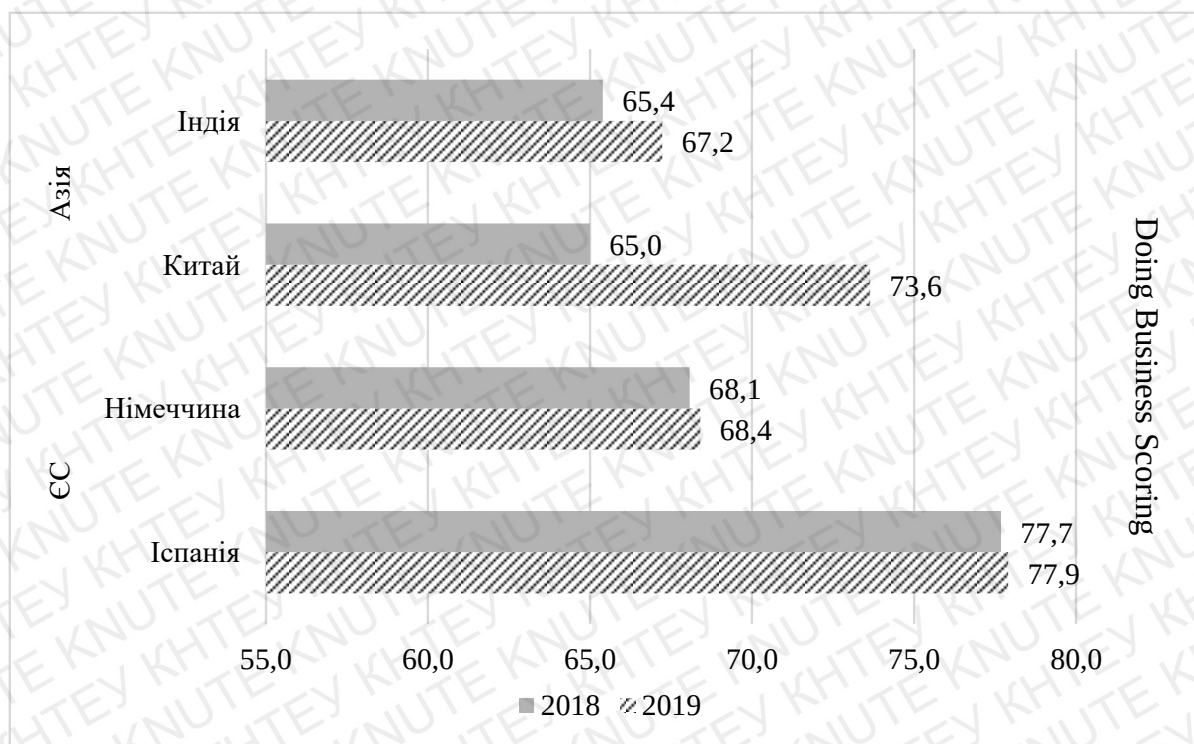


Рис. 2.4. Динаміка рейтингу Doing Business для Німеччини, Іспанії, Китаю та Індії у 2018-2019 рр.

*складено за даними [25]

Характеризуючи наведені на рис. 2.3-2.4 дані, можна зробити висновки про те, що ринок країн Азії згідно показників «The Global Competitiveness Index» та «Doing Business» є більш закритим, порівняно з європейським ринком. На ринку Китаю діють різноманітні обмеження на ввезення ноу-хау. Виведення технологій поза межі країни є практично неможливим. Більшість китайських компаній самі здійснюють інвестиції у нові технології, зокрема і за договорами франчайзингу. Ринок Індії по відношенню до України займає ще більш консервативну позицію. Однак, наведені ринки є доволі перспективними в плані організації експорту харчової продукції, яку ТОВ ПВКФ «Сяйво» може виготовляти на території України на умовах технологічної франшизи.

Ринок Німеччини є більш відкритим для торгівлі франшизами. На сьогодні в Німеччині потенційними для придбання франшизами у сфері виробництва соусів є такі бренди як Knorr, Heinz та Unilever. Корпорації, які володіють цими брендами, вже розмістили свої виробничі потужності на умовах франчайзингу у Росії (Unilever) та Польщі (Knorr, Heinz). На мою думку, доволі перспективним для підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» є придбання технологічної франшизи у німецької корпорації з подальшою організацією виробництва соусів та їх імпорту на ринки країн Азії. В Іспанії також функціонує корпорація «Nacendado salsa Yogur Inc.», яка може надати технологічну франшизу на виробництво соусів під брендом Nacendado.

Висновки до розділу 2

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

На міжнародному ринку франчайзингу підприємства зорієнтовані переважно на задоволення попиту споживачів у сегментах масових товарів та послуг. При цьому галузями-лідерами у сфері міжнародного франчайзингу є ресторанний бізнес та роздрібна торгівля. Також досить активного поширення франчайзингова форма організації міжнародного бізнесу набула у сфері фармацевтичного виробництва.

Ринок Німеччини є більш відкритим для торгівлі франшизами. На сьогодні

в Німеччині потенційними для придбання франшизами у сфері виробництва соусів є такі бренди як Knorr, Heinz та Unilever. Визначено, що перспективними для розвитку імпорту технологій на умовах франчайзингу для підприємства ТОВ ПБКФ «Сяйво» є такі країни як Німеччина, Іспанія (напрямок ЄС). Китай та Індія є одними з найбільш перспективних напрямів для експорту соусів та спецій. Перспективним для підприємства ТОВ ПБКФ «Сяйво» є придбання технологічної франшизи у німецької корпорації з подальшою організацією виробництва соусів та їх імпорту на ринки країн Азії. В Іспанії також функціонує корпорація «Nacendado salsa Yogur Inc.», яка може надати технологічну франшизу на виробництво соусів під брендом Nacendado.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ НА ТОВ ПБКФ «СЯЙВО»

3.1. Розробка програми удосконалення діяльності ТОВ ПБКФ «Сяйво» на міжнародному ринку франчайзингу

Відповідно до результатів дослідження, проведеного у розділах 1-2, у даному питанні варто здійснити розробку ланцюжка операцій міжнародного бізнесу, які будуть враховувати наступні етапи:

- організація міжнародної франчайзингової операції щодо трансферу технологій з виробництва соусів (країна франчайзера – Німеччина);
- організації операції з експорту соусів до Китаю (країна виробника – України, приймаюча країна – Китай).

Укладення міжнародної франчайзингової угоди передбачає виконання ряду етапів, які наведено на рис. 3.1.

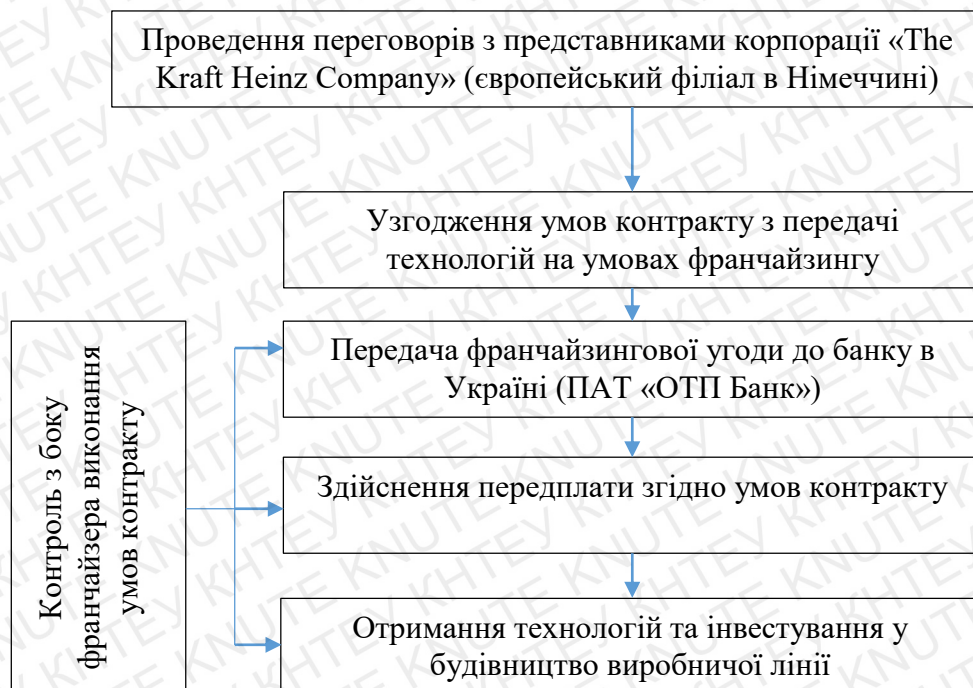


Рис. 3.1. Алгоритм укладення міжнародної франчайзингової угоди на імпорт технології з виробництва соусів підприємством ТОВ ПБКФ «Сяйво»

*складено автором

Обґрунтовуючи умови міжнародної франчайзингової угоди, варто коротко охарактеризувати окремі її етапи.

На першому етапі мають відбутися переговори з представниками корпорації «The Kraft Heinz Company» у Німеччині, м. Дрезден. Сама корпорація має штаб-квартиру у Нью-Йорку (США), проте у Німеччині знаходиться її регіональний європейський офіс, який має право укласти угоди франчайзингу з умови схвалення з боку центрального офісу в США.

На наступному етапі має відбуватися узгодження умов контракту з франчайзингу. Основні можливі ключові умови франчайзингової угоди з імпорту технологій з виробництва соусів під брендом Heinz наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Основні можливі ключові умови франчайзингової угоди з імпорту технологій з виробництва соусів під брендом Heinz

№	Умова	Характеристика
1	Термін угоди	5 років з правом пролонгації, не враховуючи строк монтажу та наладки лінії
2	Термін монтажу та налагодження виробничої лінії з виробництва соусів	3 місяці, не враховуючи час транспортування. Додатковий час на транспортування виробничого обладнання – 14 днів
3	Орієнтовний старт виконання робіт	4 кв. 2020 року
4	Вартість виробничої лінії, яка монтується	550 тис.дол з урахуванням робіт на транспортування, монтаж та пусконаладку обладнання
5	Вартість технологій, які передаються	Для ТОВ ПВКФ «Сяйво» - умовна – 1 дол, згідно з умов франшизи.
6	Роялті франчайзера	Ставка роялті є фіксованою і становить 10 тис. дол щоквартально, але сплата починається після повного і остаточного розрахунку за вартість виробничої лінії
7	Умови фінансування придбання виробничої лінії	Розстрочка – оплата щоквартально протягом 2-х років: 0-й рік (4-й кв. 2020 р.) – передплата 50 тис.євро 1-й рік (2021) – 200 тис.євро 2-й рік (2021) – 300 тис.євро

*складено автором

Після обґрунтування основних умов франчайзингової угоди здійснюється етап її узгодження та підписання, після чого вона передається до банку АТ «ОТП Банк», який обслуговує ТОВ ПВКФ «Сяйво». Дана угода є обов'язковою умовою для валютного контролю банку, який дозволяє придбати валюту для платежу та перевести кошти на франчайзера «The Kraft Heinz Company» у Німеччині.

Надалі варто обґрунтувати умов для здійснення експорту соусів, які ТОВ ПВКФ «Сяйво» планує виготовляти на новій лінії. Доцільним є обрання прямого методу здійснення експортної операції. Це дозволяє отримати додаткову фінансову вигоду, оскільки зменшуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику. Також знижується ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісної чи недостатньої компетентності посередницької організації. Прямий метод дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати. ТОВ ПВКФ «Сяйво» здійснює експортну діяльність через свій відділ ЗЕД.

На початковому етапі співпраці з іноземними партнерами з Китаю доцільно для підприємства взяти на себе витрати по доставці товару до пункту замитнення, тобто обрати базисні умови поставки FCA.

При обранні транспортного засобу для доставки товару до пункту передачі в м. Херсон (митний склад) беззаперечно і логічно обирати лише автомобільний транспорт.

В умовах зовнішньоторговельного контракту з потенційним іноземним покупцем з Китаю варто перебачити такі валютно-фінансові умови:

- валюту ціни;
- валюту платежу;
- курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні;
- захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют.

Валютою краще є вільноконвертована валюта країн з розвинутою ринковою економікою, тому для виконання експортної операції ТОВ ПВКФ «Сяйво»

доцільно обрати дол. США, яка є універсальною на території країн Азії.

Формою розрахунку для майбутньої операції контрагенти обираємо банківський переказ з платежем проти поставки товару. Банківський переказ являє собою просте доручення комерційного банку покупця своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) експортеру із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Як вже зазначалося раніше, ТОВ ПВКФ «Сяйво» здійснює свою зовнішньоторговельну діяльність шляхом укладання договорів з потенційними партнерами.

Спочатку, на основі комерційної пропозиції, варто розробити проект контракту, який варто передати контрагенту. Схему перспективної операції з експорту продукції ТОВ ПВКФ «Сяйво» до Польщі наведено на рис. 3.3.

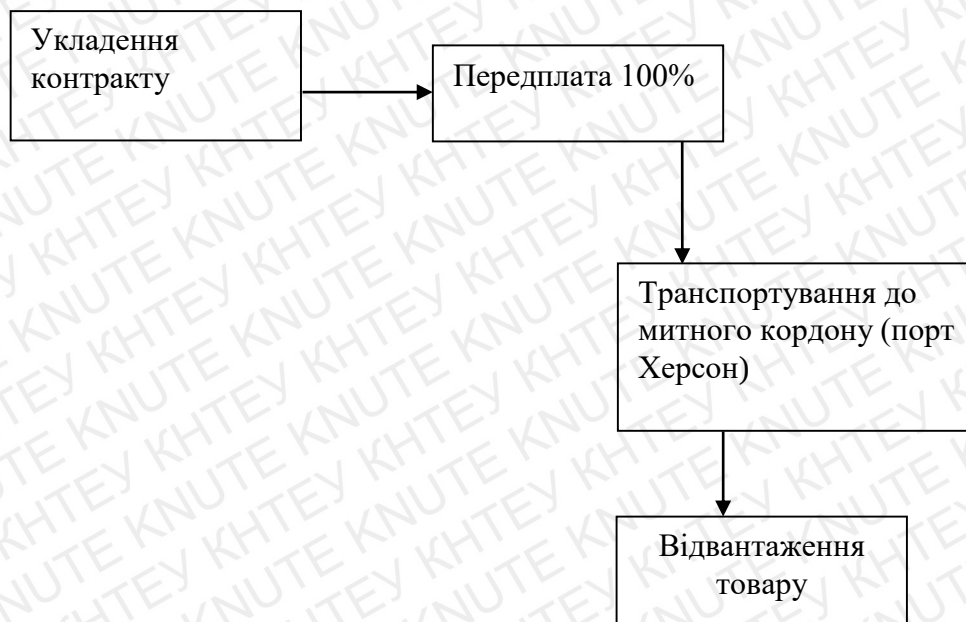


Рис. 3.2. Схема перспективної операції з експорту продукції ТОВ ПВКФ «Сяйво» до Китаю

*складено автором

Також при умові відвантаження товару покупцеві, формується договір на надання транспортно-експедиційних послуг з транспортною компанією та транспортна накладна.

Надалі варто обґрунтувати можливу експортну ціну задля оцінки ефективності операції. У таблиці 3.2. наведено основні показники конкурентних матеріалів по конкурентних альтернативним постачальникам туалетного паперу на основі преїскурантів.

Таблиця 3.2

Конкурентні матеріали по основним параметрам зовнішньоторговельних угод з експорту

№	Умови контракту	Конкурентні матеріали		
		ТОВ ПВКФ «Сяйво» (дані відділу ЗЕД підприємства)	ТОВ «Ніжинський консервний завод»	ПАТ «Одеський консервний завод»
1	2	3	4	5
1	Вид продукції	Соус в асортименті (в скляних пляшках 150 мл., упакований в картонну упаковку по 5 шт.)		
2	Одиниця виміру	штука		
3	Відпускна ціна у за 1 од. грн	9,3 дол.	8,7 дол.	8,9 дол.
4	Рік конкурентного матеріалу	2020	2019	2020
4	Базисні умови поставки, згідно Інкотермс 2010	FCA	EXW	EXW
5	Умови оплати	100% передоплата	Відстрочка платежу 30 дн.	Відстрочка платежу 30 дн.
6	Джерело інформації	Фактична угода	преїскурант	преїскурант
7	Мінімальний бсяг для можливості знижки, од.	-немає (знижки надають лише клієнтам, які купували більше 1 млн.грн)	Від 5000 од. знижка 5% на решту партії	Від 10000 од. знижка 7% на решту партії

*складено автором за даними підприємств

На основі наведених конкурентних матеріалів будемо формувати ціну майбутнього контракту. Виходячи з наведених в конкурентному листі фактичних комерційних умов, орієнтовний рівень конкурентної зовнішньоторговельної ціни здійснюється за формулою:

$$P_i = P_0 + K_i + K_b + K_c + K_y \quad (3.1)$$

де P_i – конкурентна зовнішньоторговельна ціна;

P_0 – базова зовнішньоторговельна ціна;

K_i – сумарна поправка на інфляцію (період конкурентного матеріалу);

K_b – сумарна поправка на комерційні умови;

K_c – сумарна поправка на комплектацію;

K_y – сумарна поправка на уторгування.

При визначенні базової зовнішньоторговельної ціни можна взяти або середню ціну на товар на зовнішньому ринку, або ж повну собівартість виробництва 1 кг металевої продукції. Величина повної собівартості збільшується на середню величину з сумарної величини поправок

Ціни конкурентних матеріалів визначені у єдиній валюті – євро. Процес приведення цін до гривні проводити не доцільно. Ціни конкурентних та довідкових матеріалів, перераховані у валюту ціни майбутньої угоди, приводять до терміну майбутньої угоди із врахуванням можливих змін цін (під впливом подорожчання товарів, світової інфляції тощо) у періоди, які пройшли з дати конкурентного матеріалу до планованої дати підписання майбутнього контракту. Для цього використовують індекси цін на відповідний вид товару, які офіційно публікуються у національних довідниках країн конкурентних матеріалів або у довідниках ООН.

Приведення конкурентних матеріалів здійснюється за такою формулою:

$$C_1 = C_0 \cdot I_1 / I_0 \quad (3.2)$$

де, C_1 - приведена ціна за терміном угоди;

C_0 — ціна, запропонована фірмою у конкурентному матеріалі;

I_1 - індекс цін на дату поставки за контрактом;

I_0 — індекс цін на запропонований у конкурентному матеріалі термін здійснення поставки.

Поправка на інфляцію розраховується за формулою:

$$K = C_1 - C_0 \quad (3.3)$$

Розрахуємо величину поправки на ціну для ТОВ ПВКФ «Сяйво»

Таблиця 3.3

Індекси цін на харчову продукцію, 2019-2020 рр.

Рік	Індекс цін, %
2019	104
2020 (січ-вересень)	105
Вихідний індекс цін	1,09

*складено автором за даними [29]

Використовуючи вищенаведені формули, та показники цін та індексів цін, можна визначити величини поправок на термін угоди:

Таблиця 3.4

Розрахунок поправок на інфляцію

Підприємства	Рік контракту	Вихідний індекс цін 2019-2020 рр.	Ціна пропозиції, дол.	Ціна, приведена до умов інфляційних очікувань	Величина поправки, дол./шт..
ТОВ «Ніжинський консервний завод»	2019	1,09	8,7	9,48	0,78

*складено автором за даними [29]

Як правило, ціни за базисними умовами поставок при експорті приводяться до ціни FCA, при імпорті - до ціни EXW. Таким чином, приведення ціни FCA до ціни EXW можна розрахувати за формулою:

$$C_{FCA} = C_{exw} + I \quad (3.4)$$

де C_{EXW} та C_{FCA} - ціни на продукцію з врахуванням транспортування на умовах; I - вартість доставки вантажу зі складу продавця до місця навантаження (пункт переходу відповідальності за товар до покупця – смт. Мартусовка).

Таблиця 3.5

Приведення цін до умов FCA

Підприємства	Ціна преїскуранта (EXW)	Вартість транспорт ування, %	Ціна, приведена до умов FCA	Величина поправки, дол./шт.
ТОВ «Ніжинський консервний завод»	8,7	1,2%	8,80	0,10
ПАТ «Одеський консервний завод»	8,9	1,2%	9,01	0,11

*складено автором

Поправка розраховується зі знаком «+», якщо базис поставки за майбутнім контрактом передбачає більше зобов'язань з боку об'єкта дослідження, тобто є більш вигідним для контрагента, ніж у конкурентних матеріалах, і, навпаки, якщо базис поставки майбутнього контракту є менш сприятливим для іноземного контрагента, ніж базис поставки за конкурентними матеріалами, ставиться знак «-».

Вартість транспортування до пункту передачі покупцю обраховується на рівні, що не перевищує 1,2% від вартості вантажу, вказаної в контракті, що визначається на момент перетину митної території.

Величина поправки на вторгування визначається виходячи з різниці між ціною, що враховує вартість поправки, та ціною, що зазначена в преїскуранті. Розмір ціни, визначений з врахуванням поправки на вторгування при % її рівні, обчислюється наступним чином:

$$C_1 = C_0(1 \pm P/100) \quad (3.5)$$

де, C_1 – ціна з врахуванням поправки; C_0 – ціна без врахування поправки; P – рівень поправки у %.

У нашому випадку ми взяли знак (+), оскільки вартість імпорту може бути реально завищена, порівняно з вартістю, що зазначена в преїскуранті.

Таблиця 3.6

Розрахунок величин поправок на вторгування (комерційні умови)

Конку- ренти	Ціна угоди, грн/шт.	Обсяг, який ми плануємо поставля- ти, од	Міні- мальна партия, од.	Решта партії під знижку, од.	Рівень уторгу- вання, %	Середня ціна зі знижкою на обсяг, що перевищує мін.партію, дол.	Величи- на поправк и на дол./од.
ТОВ «Ніжинськ ий консервний завод»	8,7	2000	500	1500	-5%	8,37	-0,33
ПАТ «Одеський консервний завод»	8,9		1000	1000	-7%	8,59	-0,31

*складено автором за даними підприємств

У випадку експорту продавцю вигідніше отримувати кошти до моменту поставки, тобто в якості 100% передплати. Саме такий варіант майбутньої угоди і було обгрунтовано. Але ми повинні привести ціни альтернативних пропозицій до даної умови. У випадку експорту, якщо плата затримується на певний період, то це розглядається як відволікання обігових коштів з обороту. Ціною (платою) за це є альтернативні фінансові витрати, які несе продавець на обсягу коштів, які були відстрочені покупцю. Дана ціна урівноважується ставкою кредитування по короткостроковим кредитам – в середньому 32% річних.

Розрахуємо поправки на умови платежу:

ТОВ «Ніжинський консервний завод»:

Поправка = $8,7 \text{ грн} * 32\% * (30 \text{ дн}/360 \text{ дн}) = -0,23 \text{ дол./шт.}$

ПАТ «Одеський консервний завод»:

Поправка = $8,9 \text{ грн} * 32\% * (30 \text{ дн}/360 \text{ дн}) = -0,24 \text{ дол./шт.}$

На основі проведених розрахунків поправок було складено конкурентний лист (див. Додаток В).

Можливу експортну ціну визначаємо як середню величину:

$$Ц_{\text{е}} = (9,30 + 9,02 + 8,46)/3 = 8,93 \text{ дол./кг}$$

Отже, для розвитку нових ринків збуту доцільним є вибір країн Азії, країну Китай в якості регіону для експорту продукції. Було обгрунтовано умови міжнародної франчайзингової угоди на імпорту технологій, а також умови експорту продукції підприємства (соуси в асортименті) до Китаю. Основними етапами укладення міжнародної франчайзингової угоди на імпорту технологій є такі: проведення переговорів з представниками корпорації «The Kraft Heinz Company» (європейський філіал в Німеччині); узгодження умов контракту з передачі технологій на умовах франчайзингу; передача франчайзингової угоди до банку в Україні (ПАТ «ОТП Банк»); здійснення передплати згідно умов контракту; отримання технологій та інвестування у будівництво виробничої лінії; контроль з боку франчайзера виконання умов контракту. Базисними умовами постачання продукції підприємства на ринок Китаю визначено FCA. Умови платежу визначено на рівні 100% передплати з можливістю поступового

переходу до умов оплати 50% (передплата) / 50% (оплата за фактом). Експортна ціна визначена на рівні 8,93 дол. за 1 упаковку продукції (соуси в асортименті), який підприємство ТОВ ПВКФ «Сяйво» може пропонувати для експорту.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ ПВКФ «Сяйво»

У даному питанні спочатку визначимо показники ефективності експортної операції щодо підписання франчайзингової угоди, відкриття нової виробничої лінії та організації експорту соусів на зовнішній ринок Китаю. Оцінимо ефективність по прогнозованій операції, виходячи з того, що поставка планується в обсязі 50 тис. упаковок продукції на 2021 рік, 75 тис. упаковок на 2022 рік, 90 тис. упаковок – 2023 рік.

Обґрунтуємо показники ефекту та ефективності на основі визначення таких показників:

- витрати по експорту до Китаю;
- виручка від експорту до Китаю;
- ефект та ефективність експорту Китаю.

Також до складу витрат з експорту включимо витрати на виплати по франчайзинговому договору з постачання та монтажу виробничої лінії. Загальна сума витрат складає 550 тис.дол. Умортизуватися вона буде протягом 10 років (мінімальний термін експлуатації виробничої лінії). Тоді амортизовані річні витрати по угоді франчайзингу складуть 55 тис.дол. Також у 2023 році підприємство має виплатити вже вартість франшизи та 4 кв. – 40 тис.дол.

Основні умови для визначення ефективності експорту на ринок Китаю наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Показники для визначення ефекту та ефективності експорту продукції на ринок Китаю

№	Показники	од.вим	Умовне позначення	2021	2022	2023
1	Товар, що експортується	-		Соус в асортименті (в скляних пляшках 150 мл., упакований в картонну упаковку по 5 шт.)		
2	Базисні умови поставки	-		FCA, Інкотермс 2010		
3	Вартість доставки машиною вантажу до митного складу (місце передачі вантажу Покупцю)	дол.	ТРВ	150	200	250
4	Ціна товару при експорті у валюті	дол.	Цв	8,93		
7	Прогнозний курс валюти на момент платежу	грн/дол.	к	29,5	30,5	31,5
8	Умови оплати	-	100% передоплата безготівковим розрахунком на р/р Продавця			
9	Обсяг поставки, упаковок	тис.од.	ОП	50	75	90
10	Собівартість продукції, без ПДВ	грн/упаковку	СВ	121		
11	Витрати на транспортування (доставка вантажу у пункт передачі Покупцю)	грн на 1-ну / упаковку	ТВ	10,75		
12	Витрати по організації експорту, %	%	Вое	5%		
13	Накладні витрати	%	НВ	10%		

*складено автором

Враховуючи наведені вище дані, результати оцінки ефективності експорту продукції до Китаю наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Оцінка прогнозного ефекту та ефективності експорту продукції на ринок
Китаю у 2021-2023 рр.**

Показники	Формула	Період		
		2021	2022	2023
1	2	3	4	5
Базисні умови поставки		FCA	FCA	FCA
Прогнозний курс, грн / дол	КВ, за даними Мінекономіки	29,5	30,5	31,5
Обсяг постачання, тонн	ОП	50	75	90
Ціна експорту, дол / упаковку	Це	8,93	8,93	8,93
Собівартість продукції, в грн / кг	СВ	121	121	121
Доходи від експортної реалізації продукції на зовнішні ринки, тис.грн	$Д_e = ОП * Це * ПК$	13171,8	20427,4	25316,6
Виробничі витрати (прямі та непрямі), тис.грн	$В_v = ОП * СВ / 1000$	6050,0	9075,0	10890,0
Накладні витрати, тис.грн	$Н_v = 5\% * Д_e$	658,6	1021,4	1265,8
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), тис.грн	$СВ = В_v + Н_v$	6708,6	10096,4	12155,8
Витрати по обслуговуванню ЗЕД (адміністративні та збутові), тис.грн	$В_o = 10\% * Д_e$	1317,2	2042,7	2531,7
Витрати по виплатам згідно угоди франчайзингу, тис.грн	$В_{фр} = В_a + Ф_r$	1622,5	1677,5	2992,5
- амортизація вартості обладнання, тис.грн	$В_a$	1622,5	1677,5	1732,5
- виплати франшизи, тис.грн	$Ф_r$	-	-	1260,0
Загальні витрати на ЗЕД, тис.грн	$ЗВ = СВ + В_o + В_{фр}$	9648,3	13816,6	17680,0
Ефект від експорту, тис.грн	$Е_e = Д_e - ЗВ$	3523,5	6610,8	7636,6
Ефективність експорту	$Е_e = Д_e / ЗВ$	1,37	1,48	1,43
Рентабельність витрат на здійснення ЗЕД, %	$Р_e = Е_e / ЗВ * 100\%$	36,5	47,8	43,2
Рентабельність експортної реалізації, %	$Р_e = Е_e / Д_e * 100\%$	26,8	32,4	30,2

*складено автором

Надалі визначимо прогнозні обсяги фінансових результатів підприємства. Для формування прогнозних розрахунків було враховано результати експортних операцій, які наведено у табл. 3.8.

Виходячи з даних фінансової звітності, варто оцінити, як вплинуть запропоновані заходи на результати діяльності за умови їх впровадження.

Виходячи з того, економічний ефект запропонованих заходів має вимірюватися кількісною величиною, то доцільно визначити ступінь впливу кожного заходу на обсяги доходів підприємства та обсяги понесених витрат.

Спочатку спрогнозуємо обсяги фінансових результатів досліджуваного підприємства на основі ретроспективних тенденцій, тобто без врахування заходів покращення фінансового забезпечення ЗЕД. Оскільки обсяги доходів та витрат підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» мають стабільну тенденцію до помірного зростання, то доцільно при прогнозуванні використати економіко-статистичний метод прогнозування.

Для прогнозування показників результативності роботи підприємства було використано економіко-статистичний метод.

Відповідно до цього методу ключовим показником прогнозування є обсяг чистого доходу, планові значення якого визначаються на основі екстраполяції середньорічного темпу росту доходів у 2015-2019 рр.

Також відмітимо, що було спрогнозовано значення на 2020 рік, оскільки звітність за даний період на підприємстві відсутня (табл. 3.9).

Показники прогнозних витрат розраховано виходячи з рівня відповідної статті витрат у доходах.

За результатами проведених розрахунків можемо побачити, що прогнозні показники ефекту роботи підприємства у плановому періоді матимуть поступову тенденцію до зростання.

Таким чином, прогнозний обсяг прибутку підприємства без урахування заходів з покращення міжнародного бізнесу підприємства у 2020 році складе 83482 тис.грн, у 2021 році – 94670 тис.грн, у 2022 році – 110547 тис.грн, у 2023 році – 128373 тис.грн.

Таблиця 3.9

Прогнозні показники результатів діяльності підприємства ТОВ ПВКФ**«Сяйво» у 2021 – 2023 рр. (без урахування заходів), тис. грн***

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз			
	2019		2020*	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	512952	Прогнозний обсяг доходу знайдено на основі середнього темпу росту	587308	672441	769916	881520
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-394876	Визначено на основі середнього рівня витрат у доходах	-452116	-517653	-592689	-678603
Валовий прибуток, ВП	118076	ВП = ЧД - СВ	135192	154789	177226	202916
Інші операційні доходи, ІД	10272	знайдено на основі середнього темпу росту	8551	7119	5926	4933
Адміністративні витрати, АВ	-16920	Визначено на основі середнього рівня витрат у доходах	-19373	-22181	-25396	-29077
Витрати на збут, ВЗ	-6520		-7465	-8547	-9786	-11205
Інші операційні витрати, ІОВ	-14120	знайдено на основі середнього темпу росту	-14725	-15356	-12783	-10642
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	90788	ФР = ВП + ІД – АВ – ВЗ - ІОВ	102180	115824	135187	156926
Інші витрати, ІВ	-373	Зміни не прогнозуються	-373	-373	-373	-373
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	90415	ФРоп = ФР + Дук + Діф + Ід + ІВ	101807	115451	134814	156553
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	-16275	Визначено на рівні 18% від оподатков. бази	-18325	-20781	-24267	-28179
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	74140	ЧП = ФРоп + Пп	83482	94670	110547	128373

*складено автором

У попередніх питаннях було розроблено ряд пропозицій, які дадуть можливість підвищити ефективність розробки та функціонування міжнародного бізнесу підприємства та збільшити обсяги результатів діяльності, а також

впровадити напрямок нового виробництва експорту продукції на умовах міжнародного франчайзингу. Спрогнозуємо показники ефективності роботи підприємства з урахуванням визначених заходів (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Прогнозні показники результатів діяльності підприємства ТОВ
ПВКФ «Сяйво» у 2021 – 2023 рр. (з урахуванням заходів впровадження
нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу), тис. грн***

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз			
	2019		2020*	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	512952	Прогнозний обсяг доходу знайдено на основі даних табл. 3.9 + обсяг експорту з табл. 3.8	587308	685613	790343	906836
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-394876	з табл. 2.9 + обсяг собівартості з табл. 2.8	-452116	-523703	-601764	-689493
Валовий прибуток, ВП	118076	ВП = ЧД - СВ	135192	161910	188579	217343
Інші операційні доходи, ІД	10272	з табл. 3.9	8551	7119	5926	4933
Адміністративні витрати, АВ	-16920	з табл. 3.9 + накладні витрати, витрати на обсл.ЗЕД з табл. 3.8	-19373	-21730	-25148	-28889
Витрати на збут, ВЗ	-6520		-7465	-11060	-13017	-16169
Інші операційні витрати, ІОВ	-14120	з табл. 3.9	-14725	-14588	-12144	-10110
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	90788	ФР = ВП + ІД – АВ – ВЗ – ІОВ - ВФС	102180	121651	144196	167109
Інші витрати, ІВ	-373	з табл. 3.9	-373	-373	-373	-373
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	90415	ФРоп = ФР + Дук + Діф + Ід – ФВ – Вук - ІВ	101807	121278	143823	166736
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	-16275	Визначено на рівні 18% від оподатковуваної бази	-18325	-21830	-25888	-30012
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	74140	ЧП = ФРоп - Пп	83482	99448	117935	136723

*розроблено автором

У 2021-2023 роках буде спостерігатися зростаюча тенденція у динаміці фінансових результатів, що буде зумовлено зростанням експортної реалізації на нові ринки збуту. Прогнозний обсяг прибутку підприємства з урахуванням заходів з впровадження нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу складе у 2021 році – 99448 тис.грн, у 2022 році – 117935 тис.грн, у 2023 році – 136723 тис.грн.

Також проілюструємо можливий ефект від впровадження запропонованих заходів (рис. 3.4).

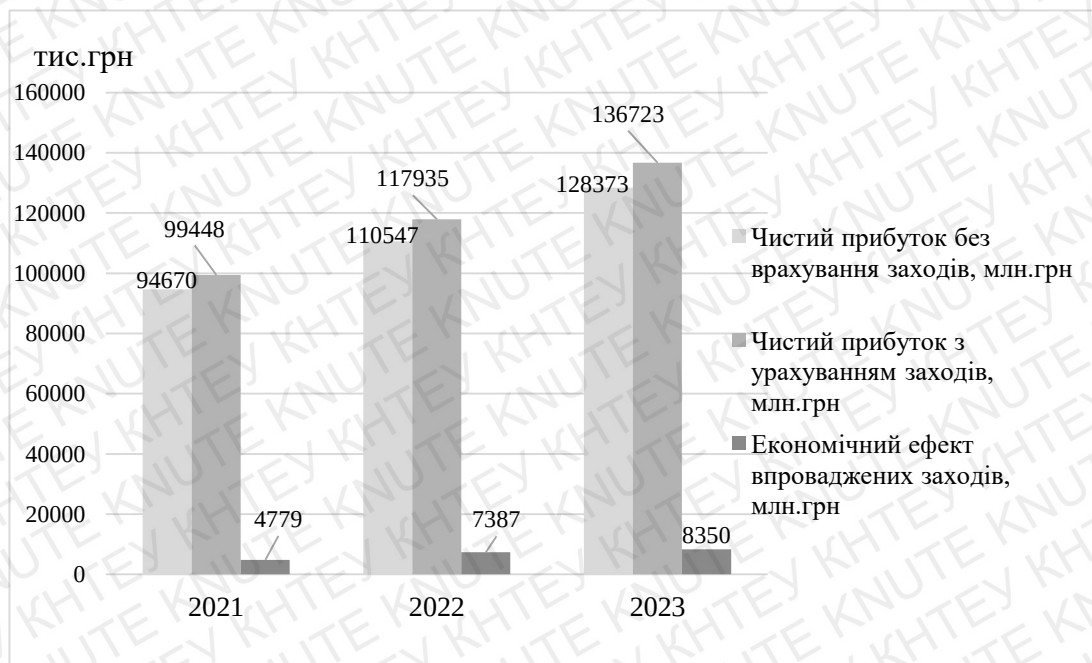


Рис. 3.4. Прогноз ефекту від впровадження заходів з удосконалення розробки та реалізації зовнішньоторговельних контрактів ЗЕД ТОВ ПВКФ «Сяйво» у 2021 – 2023 рр.*

*розроблено автором

Отже, як свідчать результати проведених розрахунків, у 2021 році приріст чистого прибутку (ефект) внаслідок впровадження заходів з налаштування нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу становитиме 4779 тис.грн, у 2022 році – 7387 тис.грн, у 2023 році – 8350 тис.грн.

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

Було обґрунтовано умови міжнародної франчайзингової угоди на імпорту технологій, а також умови експорту продукції підприємства (соуси в асортименті) до Китаю. Основними етапами укладення міжнародної франчайзингової угоди на імпорту технологій є такі: проведення переговорів з представниками корпорації «The Kraft Heinz Company» (європейський філіал в Німеччині); узгодження умов контракту з передачі технологій на умовах франчайзингу; передача франчайзингової угоди до банку в Україні (ПАТ «ОТП Банк»); здійснення передплати згідно умов контракту; отримання технологій та інвестування у будівництво виробничої лінії; контроль з боку франчайзера виконання умов контракту.

У 2021 році внаслідок впровадження нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу підприємство зможе експортувати продукції на суму 13171,8 тис.грн, а ефект від експорту складе 3523,5 тис.грн. У 2022 році обсяги експорту складуть 20427,4 тис.грн, у 2023 році - 25316,6 тис.грн. Ефект від експорту продукції на ринок Китаю у цих роках складе відповідно 6610,8 тис.грн у 2022 році та 7636,6 у 2023 році. У 2021 році приріст чистого прибутку (ефект) внаслідок впровадження заходів з налаштування нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу становитиме 4779 тис.грн, у 2022 році – 7387 тис.грн, у 2023 році – 8350 тис.грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ:

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки і пропозиції:

Міжнародний франчайзинг можна розглядати як спосіб організації бізнес-відносин між незалежними компаніями і / або фізичними особами, в рамках якої одна зі сторін (франчайзі) отримує від іншої (франчайзера) офіційний дозвіл на використання знаку обслуговування, фірмового стилю, ділової репутації, ноу-хау і готової бізнес-моделі за певну плату – роялті. Міжнародний франчайзинг сприяє передачі перевірених і успішно працюють технологій виробництва товарів і послуг, торгових марок, що належать підприємствам однієї країни, компаніям і підприємцям з іншої країни, які готові розвивати свій бізнес, а через нього і окремі галузі економіки своєї менш конкурентоспроможною країни. Досить активного поширення франчайзингова форма організації міжнародного бізнесу набула у сфері фармацевтичного виробництва. Міжнародний франчайзинг сприяє передачі перевірених і успішно працюють технологій виробництва товарів і послуг, торгових марок, що належать підприємствам однієї країни, компаніям і підприємцям з іншої країни, які готові розвивати свій бізнес, а через нього і окремі галузі економіки своєї менш конкурентоспроможною країни.

Було проведено оцінювання показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Чистий дохід від переробки та реалізації сільськогосподарської становив у 2019 році 512952 тис.грн. У 2019 році значення даного показника порівняно з 2018-м роком збільшилося на 56525 тис.грн або на 12,4%. Зростання обсягів реалізації у даному періоді супроводжувалося скорочення валового та чистого прибутку, що зумовлювалося підвищенням як змінних, так і постійних витрат підприємства. У структурі активів підприємства переважала частка оборотних активів, що зумовлювалося специфікою діяльності підприємства. Аналізуючи склад капіталу ТОВ ПВКФ «Сяйво» можна зробити висновки про те, що в структурі капіталу підприємства переважає частка власного капіталу, яка коливалася на рівні 80-90%. У 2019 році значення

рентабельності реалізації складало 14%, тобто на кожну гривню реалізованої продукції підприємство отримувало чистий прибуток у сумі 0,14 грн. Важливо також відмітити, що рівень рентабельності за рядом показників у 2019 році скоротився порівняно з рівнем аналогічних показників у 2018 році. Основним чинником такої ситуації було зростання рівня витратомісткості процесів транспортування та переробки агросировини. Рентабельність активів залишається на достатньо високому рівні. Це пояснюється тим, що обсяги діяльності підприємства значно перевищують вартість матеріально-технічної бази та оборотного капіталу. Більша частина основних засобів, будівництво яких здійснювалося більше 10 років тому, на сьогодні є амортизованими. Основним чинником прискорення оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його складових (запаси, товарна дебіторська заборгованість) було зростання обсягів реалізації агропродукції. Збільшення рівня оборотності запасів характеризувалося зміною показника собівартості реалізованої продукції, що мало вплив на зниження середньорічної вартості оборотних активів.

Проаналізовано бізнес-середовище потенційних приймаючих країн для розширення міжнародної франчайзингової та експортної діяльності ТОВ ПВКФ «Сяйво». Агрегований узагальнюючий показник сприятливості міжнародного середовища для операцій з імпорту технологій на умовах франчайзингу для Німеччини становить 5,9 пункти, а для Іспанії – 4,0 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Німеччини. Агрегований узагальнюючий показник сприятливості міжнародного середовища для експортних операцій для Китаю становить 6,5 пункти, а для Індії – 3,6 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Китаю для організації експортних операцій. Франчайзинговий бізнес у світі є дуже популярним. Він активно розвивається, що сприяють процеси глобалізації національних економік. Упродовж 2010-2019 рр. найбільшу кількість франчайзингових підприємств було відкрито на Євразійському континенті, зокрема у країнах ЄС та Китаї. На міжнародному ринку франчайзингу підприємства зорієнтовані переважно на задоволення попиту споживачів у сегментах масових товарів та послуг. При цьому галузями-

лідерами у сфері міжнародного франчайзингу є ресторанний бізнес та роздрібна торгівля. Також досить активного поширення франчайзингова форма організації міжнародного бізнесу набула у сфері фармацевтичного виробництва.

Перспективними для розвитку імпорту технологій на умовах франчайзингу для підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» є такі країни як Німеччина, Іспанія (напрямок ЄС). Китай та Індія є одними з найбільш перспективних напрямів для експорту соусів та спецій. На ринках даних країн продукція підприємства не є представленою нині. Ринок Німеччини є більш відкритим для торгівлі франшизами. На сьогодні в Німеччині потенційними для придбання франшизами у сфері виробництва соусів є такі бренди як Knorr, Heinz та Unilever. Визначено, що перспективними для розвитку імпорту технологій на умовах франчайзингу для підприємства ТОВ ПВКФ «Сяйво» є такі країни як Німеччина, Іспанія (напрямок ЄС). Китай та Індія є одними з найбільш перспективних напрямів для експорту соусів та спецій.

Обґрунтовано умови міжнародної франчайзингової угоди на імпорт технологій, а також умови експорту продукції підприємства (соуси в асортименті) до Китаю. Основними етапами укладення міжнародної франчайзингової угоди на імпорт технологій є такі: проведення переговорів з представниками корпорації «The Kraft Heinz Company» (європейський філіал в Німеччині); узгодження умов контракту з передачі технологій на умовах франчайзингу; передача франчайзингової угоди до банку в Україні (ПАТ «ОТП Банк»); здійснення передплати згідно умов контракту; отримання технологій та інвестування у будівництво виробничої лінії; контроль з боку франчайзера виконання умов контракту. Базисними умовами постачання продукції підприємства на ринок Китаю визначено FCA. Умови платежу визначено на рівні 100% передплати з можливістю поступового переходу до умов оплати 50% (передплата) / 50% (оплата за фактом). Експортна ціна визначена на рівні 8,93 дол. за 1 упаковку продукції (соуси в асортименті), який підприємство ТОВ ПВКФ «Сяйво» може пропонувати для експорту.

У 2021 році внаслідок впровадження нового виробництва на умовах

міжнародного франчайзингу підприємство зможе експортувати продукції на суму 13171,8 тис.грн, а ефект від експорту складе 3523,5 тис.грн. У 2022 році обсяги експорту складуть 20427,4 тис.грн, у 2023 році - 25316,6 тис.грн. Ефект від експорту продукції на ринок Китаю у цих роках складе відповідно 6610,8 тис.грн у 2022 році та 7636,6 у 2023 році. У 2021 році приріст чистого прибутку (ефект) внаслідок впровадження заходів з налаштування нового виробництва на умовах міжнародного франчайзингу становитиме 4779 тис.грн, у 2022 році – 7387 тис.грн, у 2023 році – 8350 тис.грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. / Бедринець М. Д. – К.: Знання України, 2011. – 104 с.
2. Безрукова Н. В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світовий валовий продукт / Н. В. Безрукова, В. В. Семенець // Економічний простір. - 2016. - № 106. - С. 16-25
3. Василевський, І. П. Аналіз використання франчайзингу в Україні / Василевський І. П., Черненко Н. О. // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2019. – № 13. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/29376>.
4. Гегедош К. В., та ін. Міжнародний франчайзинг як один із засобів виходу українських підприємств із кризового стану / К. В. Гегедош, І. М. Чучка // Журнал наукових праць. – 2015. - №19(14). – С. 229-233
5. Григораш О.М. Франчайзинг як форма розвитку бізнесу / О.М. Григораш // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 12. - С. 12–20.
6. Гудзь О. Договір франчайзингу: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні / Гудзь О., Кохановська О. К. – К.: Людина і політика. – 2014. – 136 с.
7. Довгань В. Франчайзинг путь к расширению бизнеса / Довгань В. – М.: Дело, 2012. – 229 с.
8. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько англійсько-російський) / [уклад. Л.М.Алексєєнко, В.М.Олексієнко.] – К.: Тернопіль: Астон, 2016. – 672с.
9. Зайцев І. Франчайзинг для франчайників / Зайцев І. – К.: Галицькі контракти. – 2014. – №5. – 335 с.
10. Земляков Д. Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. / Земляков Д.Н., Макашев М.О. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 142 с.

11. Зинов В. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности / Зинов В., Шамшин С. – К: Інтелектуальна власність. – 2012. – №4. – 215 с.
12. Кабакова Е. Особенности финансирования франчайзинга / Кабакова Е. – К.: Финансовая консультация. – 2014. – №23-24. – 385 с.
13. Когут М.В. Аналіз розвитку трансферу технологій в країнах світу / М.В. Когут // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - 2016. - №18. - Ч.1. - С. 36–39.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
15. Кузьмін О.Є. Франчайзинг Навчальний посібник. /Кузьмін О.Є., Мирончук Т. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
16. Лазнева О. І. Франчайзинг як перспективна форма ведення бізнесу на страховому ринку України / О. І. Лазнева, Б. О. Жеронкін // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2018. - № 2. - С. 126-134
17. Легенда Е. Франчайзинг Легенда Е. / Бізнес інформ. 2010. – № 20. – 395 с.
18. Лопушанський Т.В Правовий та економічний аспект розвитку франчайзингу в країнах ЄС та Україні / Лопушанський Т.В. – К.: Зовнішня торгівля: Право та Економіка. – 2007. – 415 с.
19. Ляхов В.А. та ін. Аналіз франчайзингу як сучасної форми розвитку міжнародного бізнесу / В.А. Ляхов, В.О. Гришкін // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. - №6. – С. 44-47
20. Мартиненко О.О., Шуба М.В. Світовий досвід використання франчайзингу як ефективної моделі розширення бізнесу // Бізнес-Інформ. - 2018. - №9. – С. 253-258
21. Носаченко І.М. Франчайзинг як спосіб ведення бізнесу / І. М. Носаченко // Вісник Київського інституту та технологій. - 2015. - № 2. - С. 79–

22. Огінок С. В. Місце міжнародного франчайзингу у системі бізнесу країн – членів ЄС / С. В. Огінок // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. - №24. – С. 23-27
23. Паніна Ю.С. Проблеми відмежування договору франчайзингу від дистриб'юторського договору та договору про передачу ноу-хау / Ю.С. Паніна // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – 2016. – № 5. – С.24–27
24. Побоченко Л. М. Розвиток франчайзингового бізнесу в країнах Європи / Л. М. Побоченко // Стратегія розвитку України. - 2016. - № 1. - С. 57-64
25. Сидоров Я. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні / Сидоров Я. –К.: Підприємництво, господарство і право. – 2011. – 241 с.
26. Стенворд Д. Руководство Барклейз банка: франчайзинг в малом бизнесе / Стенворд Д., Смит Б. – М. Юнити. 2009. – 457 с.
27. Січко С. М. Особливості розвитку фрайнчазингу в світі / С. М. Січко // Бізнес-навігатор. - 2014. - № 2. - С. 161-167.
28. Сулеєвич А. Підводні рифи модної бізнес-моделі, або Критичний погляд на франшизу для малих і середніх підприємств / Сулеєвич А. – К.: Синергія. – 2013. – 215 с
29. Суховатий О. В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні / Суховатий О. В. – К.: Проблеми науки. – 2011. – № 2. – 345 с.
30. Сухорська – Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні / Сухорська – Кравець У.Р. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький: Редакційновидавничий центр ХНУ, 2011. – №2 (66). – Т.1. С.50-53.
31. Терещенко М. Франчайзинг як партнерський бізнес / Терещенко М. – К.: Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – 457 с.
32. Цивільне право України. Підручник. Книга перша. – К.: «Юринком Інтер». 2010.
33. Цивільний кодекс України – прийнятий 16.01.2007 р. – К.: Кондор, 2013. – 400 с.

34. Цимбал Л. Л. Зарубіжний досвід фінансування малого і середнього бізнесу / Цимбал Л. Л. – К.: Фінанси України. 2014. – № 5. – 351 с.
35. Цірат Г. В. Франчайзинг: розвиток у світі та в Україні / Цірат Г. В. – К. Київ, ун-т ім. Шевченка. Вісн. Сер.: Міжнародні відносини. – К., 2012. – Вип. 13. – 105 с.
36. Широбокова Н.М. Договір франчайзингу / Широбокова Н.М. – К.: Держава та регіони. – 2011. – № 6. – 451 с.
37. Franchising statistics / Creative Colors International – [web source] – access mode: <https://www.creativecolorsintl.com/about-franchising/franchising-statistics/>
38. Maze J. IFA: Franchise Sector Expected to Grow in 2017. URL: <http://www.nrn.com/franchising/ifa-franchise-sector-expected-grow-36b-2017>
39. Koch Christopher, Ludvigsson-Wallette Martin, Nilsson Ola. (2020). In search of corporate governance in franchising. Journal of Marketing Channels. 1-16.
40. Merrilees, Bill. (2014). International Franchising: Evolution of Theory and Practice. Journal of Marketing Channels. 21. 133-142.
41. Number of franchise establishments in the U.S. 2007-2020 / STATISTA URL: <https://www.statista.com/statistics/190313/estimated-number-of-us-franchise-establishments-since-2007/>
42. Number of units of leading franchises in Europe 2019 / STATISTA URL: <https://www.statista.com/statistics/665795/unit-numbers-of-franchises-european-union/>
43. Robson Matthew, Kadile Vita, Watson Kathryn (2018). International Franchising Relationships. Advances in Global Marketing (pp.427-446)
44. Top 100 Global Franchises 2019 - Top 100 Overview [web source] – access mode: <http://www.entrepreneur.com/franchise505/index.html>.
45. Commission Regulation (EEC) N 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:31988R4087>
46. International Franchising Association URL: <https://www.franchise.org/>

47. The Global Competitiveness Report URL:
2019http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
48. Doing Business URL:
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>
49. Дані Державної служби статистики України URL: www.ukrstat.gov.ua
50. Дані з експорту та імпорту товарів / Показники зовнішньої торгівлі за УКТЗЕД. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>

ДОДАТОК А

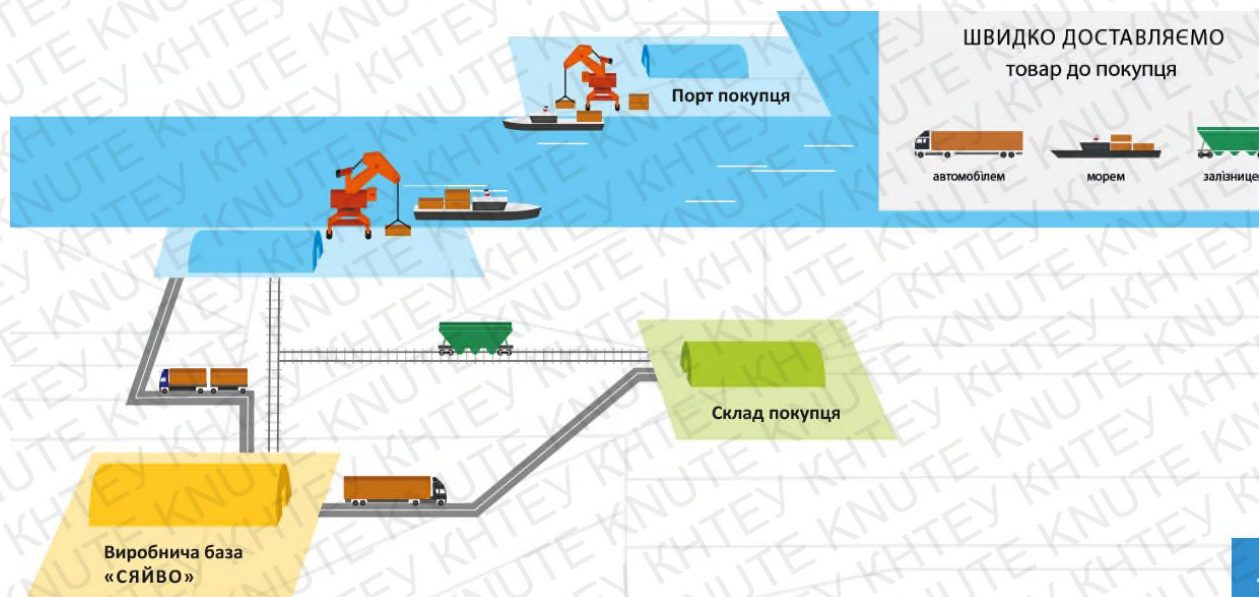


Рис. Структурна схема організації постачання агропродукції покупцям ТОВ
ПВКФ «Сяйво»

ДОДАТОК Б.1

Річна фінансова звітність за 2015 р.

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2016 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Територія		за КОАТУУ	1210137200
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а	
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	V		
за міжнародними стандартами фінансової звітності			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31.12.2015 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	72	72
первісна вартість	1001	-72	-72
накопичена амортизація	1002	72	146
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	8840	8622
первісна вартість	1011	14624	15024
знос	1012	-5784	-6402
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	8920	8776
II. Оборотні активи		0	0
Запаси	1100	25928	25858

Виробничі запаси	1101	24012	23640
Незавершене виробництво	1102	156	368
Готова продукція	1103	1738	1824
Товари	1104	22	26
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5200	8164
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	0	0
за виданими авансами		0	0
з бюджетом	1135	1128	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	722	352
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань		0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	33232	35742
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	42152	44518
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3524	11444
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	59956	81912
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	1938	3094
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22800	17784
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	88218	114234
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0

Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями		0	0
за товари, роботи, послуги	1615	1550	10264
за розрахунками з бюджетом	1620	1952	440
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1896	376
за розрахунками зі страхування	1625	138	68
за розрахунками з оплати праці	1630	286	260
за одержаними авансами	1635	17478	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	626	520
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	152	110
Усього за розділом III	1695	22182	11662
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	110400	125896
Примітки			
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		
			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2016 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2015 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	257950	232155
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	
Премії підписані, валова сума	2011	0	
Премії, передані у перестраховування	2015	0	
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2016	0	
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2017	0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	194083	174675
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	
Валовий: прибуток	2090	63867	57480
Валовий: збиток	2095	0	
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	

Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	55636	50072
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	
Адміністративні витрати	2130	16954	15259
Витрати на збут	2150	7224	6502
Інші операційні витрати	2180	51814	46633
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	43511	39160
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	
Дохід від участі в капіталі	2200	0	
Інші фінансові доходи	2220	0	
Інші доходи	2240	0	
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	
Фінансові витрати	2250	0	
Втрати від участі в капіталі	2255	0	
Інші витрати	2270	35	32
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	43477	39128
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	7826	7043
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	35651	32085
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За ан. пер. поп. Р.
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'яз. з ін. сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	35651	32085
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	138026	124223
Витрати на оплату праці	2505	22848	20563
Відрахування на соціальні заходи	2510	8372	7535
Амортизація	2515	4620	4158
Інші операційні витрати	2520	2450	2205
Разом	2550	176316	158684
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		

ДОДАТОК Б.2

Річна фінансова звітність за 2016 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
		2017 01 01	
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Територія		за КОАТУУ	1210137200
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	V		
за міжнародними стандартами фінансової звітності			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31.12.2016 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	72	0
первісна вартість	1001	-72	72
накопичена амортизація	1002	146	72
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	138
Основні засоби:	1010	8622	9164
первісна вартість	1011	15024	16382
знос	1012	-6402	7218
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	8
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	8776	9310
II. Оборотні активи		0	0
Запаси	1100	25858	37480
Виробничі запаси	1101	23640	35414
Незавершене виробництво	1102	368	438
Готова продукція	1103	1824	1614
Товари	1104	26	14

Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8164	12250
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	0	0
за виданими авансами		0	0
з бюджетом	1135	0	1194
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	260
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	352	1798
Готівка	1166	0	4
Рахунки в банках	1167	0	1794
Витрати майбутніх періодів	1170	0	64
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань		0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	35742	53046
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	44518	62356
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11444	40
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	81912	37664
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	3094	582
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	17784	12888
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	114234	51174
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0

III. Поточні зобов'язання і забезпечення		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями		0	0
за товари, роботи, послуги	1615	10264	9162
за розрахунками з бюджетом	1620	440	1708
за у тому числі з податку на прибуток	1621	376	1680
за розрахунками зі страхування	1625	68	88
за розрахунками з оплати праці	1630	260	184
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	520	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	110	40
Усього за розділом III	1695	11662	11182
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	125896	62356
Примітки			
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		
			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2017 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2016 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	323280	257950
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2015	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2016	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2017	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	223790	194083
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	99490	63867
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	70260	55636
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	14270	16954
Витрати на збут	2150	7560	7224
Інші операційні витрати	2180	69930	51814
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	77990	43511
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	67	35
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	77923	43477
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	14026	7826
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	63897	35651
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	63897	35651
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	148440	138026
Витрати на оплату праці	2505	21080	22848
Відрахування на соціальні заходи	2510	7800	8372
Амортизація	2515	4280	4620
Інші операційні витрати	2520	4350	2450
Разом	2550	185950	176316
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		

ДОДАТОК Б.3

Річна фінансова звітність за 2017 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
		2018 01 01	
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Територія		за КОАТУУ	1210137200
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	V		
за міжнародними стандартами фінансової звітності			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31.12.2017 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	0	66
первісна вартість	1001	72	142
накопичена амортизація	1002	72	76
Незавершені капітальні інвестиції	1005	138	114
Основні засоби:	1010	9164	12446
первісна вартість	1011	16382	20320
знос	1012	7218	7874
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	8	8
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	9310	12634
II. Оборотні активи		0	0
Запаси	1100	37480	47226
Виробничі запаси	1101	35414	43548
Незавершене виробництво	1102	438	582
Готова продукція	1103	1614	1818
Товари	1104	14	1278
Поточні біологічні активи	1110	0	0

Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12250	12648
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	0	326
за виданими авансами		0	0
з бюджетом	1135	1194	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	260	26
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1798	8644
Готівка	1166	4	2
Рахунки в банках	1167	1794	6536
Витрати майбутніх періодів	1170	64	40
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань		0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	2516
Усього за розділом II	1195	53046	71426
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	62356	84060
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40	40
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	37664	49908
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	582	1226
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12888	14244
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	51174	65418
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	0	0

Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями		0	0
за товари, роботи, послуги	1615	9162	4800
за розрахунками з бюджетом	1620	1708	466
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1680	374
за розрахунками зі страхування	1625	88	122
за розрахунками з оплати праці	1630	184	256
за одержаними авансами	1635	0	12946
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	40	52
Усього за розділом III	1695	11182	18642
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	62356	84060
Примітки			
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		
			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2018 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2017 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	370270	323280
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2015	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2016	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2017	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	250465	223790
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	119805	99490
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	25540	70260
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	16490	14270

Витрати на збут	2150	7950	7560
Інші операційні витрати	2180	25290	69930
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	95615	77990
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	536	67
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	95079	77923
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	17114	14026
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	77965	63897
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	77965	63897
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	149840	148440
Витрати на оплату праці	2505	25470	21080
Відрахування на соціальні заходи	2510	9390	7800
Амортизація	2515	4390	4280
Інші операційні витрати	2520	4450	4350
Разом	2550	193540	185950
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		

ДОДАТОК Б.4

Річна фінансова звітність за 2018 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
		2019 01 01	
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Територія		за КОАТУУ	1210137200
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	V		
за міжнародними стандартами фінансової звітності			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31.12.2018 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	66	64
первісна вартість	1001	142	148
накопичена амортизація	1002	76	84
Незавершені капітальні інвестиції	1005	114	926
Основні засоби:	1010	12446	16088
первісна вартість	1011	20320	25010
знос	1012	7874	8922
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	46
Гудвіл	1050	8	8
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	12634	17132
II. Оборотні активи		0	0
Запаси	1100	47226	65536
Виробничі запаси	1101	43548	61736
Незавершене виробництво	1102	582	918
Готова продукція	1103	1818	2842
Товари	1104	1278	40
Поточні біологічні активи	1110	0	0

Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12648	17362
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	326	1486
за виданими авансами		0	0
з бюджетом	1135	0	2918
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26	20
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	8644	2848
Готівка	1166	2	2
Рахунки в банках	1167	6536	2846
Витрати майбутніх періодів	1170	40	34
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань		0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	2516	3064
Усього за розділом II	1195	71426	93268
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	84060	110400
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40	1762
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	
Капітал у дооцінках	1405	0	
Додатковий капітал	1410	49908	29978
Емісійний дохід	1411	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	1226	969
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14244	11400
Неоплачений капітал	1425		()
Вилучений капітал	1430		()
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	65418	44109
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		0	
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	
Пенсійні зобов'язання	1505	0	
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	
Довгострокові забезпечення	1520	0	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	
Інвестиційні контракти;	1535	0	
Призовий фонд	1540	0	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	
Усього за розділом II	1595	0	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		0	
Короткострокові кредити банків	1600	0	

Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	
за довгостроковими зобов'язаннями		0	
за товари, роботи, послуги	1615	4800	775
за розрахунками з бюджетом	1620	466	976
за у тому числі з податку на прибуток	1621	374	948
за розрахунками зі страхування	1625	122	69
за розрахунками з оплати праці	1630	256	143
за одержаними авансами	1635	12946	8739
за розрахунками з учасниками	1640	0	
із внутрішніх розрахунків	1645	0	
за страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	0	313
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	52	76
Усього за розділом III	1695	18642	11091
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	84060	55200
Примітки			
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		
			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2019 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2018 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	456427	370270
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2015	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2016	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2017	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	332809	250465
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	123617	119805
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	58161	25540

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	14571	16490
Витрати на збут	2150	12225	7950
Інші операційні витрати	2180	47857	25290
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	107125	95615
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	83	536
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	107041	95079
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	19267	17114
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	87774	77965
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	87774	77965
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	181771	149840
Витрати на оплату праці	2505	25153	25470
Відрахування на соціальні заходи	2510	5581	9390
Амортизація	2515	5647	4390
Інші операційні витрати	2520	4767	4450
Разом	2550	222919	193540
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		

ДОДАТОК Б.5

Річна фінансова звітність за 2019 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ 2020 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Територія		за КОАТУУ	1210137200
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	16608, м. Ніжин, Чернігівська обл., вул. Московська, 7а		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	V		
за міжнародними стандартами фінансової звітності			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31.12.2019 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	64	62
первісна вартість	1001	148	154
накопичена амортизація	1002	84	92
Незавершені капітальні інвестиції	1005	926	1230
Основні засоби:	1010	16088	16276
первісна вартість	1011	25010	26390
знос	1012	8922	10114
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	46	38
Гудвіл	1050	8	8
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	17132	17614
II. Оборотні активи		0	0
Запаси	1100	65536	73172
Виробничі запаси	1101	61736	70702
Незавершене виробництво	1102	918	896

Готова продукція	1103	2842	1550
Товари	1104	40	24
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	17362	23956
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1486	966
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	2918	5858
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	20	12
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2848	4296
Готівка	1166	2	4
Рахунки в банках	1167	2846	4292
Витрати майбутніх періодів	1170	34	22
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	3064	0
Усього за розділом II	1195	93268	108282
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	110400	125896
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1762	5722
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	29978	40956
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	969	1547
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11400	8892
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	44109	57117
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звіт. пер.)	1534		

Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	775	5132
за розрахунками з бюджетом	1620	976	220
за у тому числі з податку на прибуток	1621	948	188
за розрахунками зі страхування	1625	69	34
за розрахунками з оплати праці	1630	143	130
за одержаними авансами	1635	8739	
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	313	260
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені коміс. доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	76	55
Усього за розділом III	1695	11091	5831
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	55200	62948
Примітки			
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		
			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2020 01 01
Підприємство	ТОВ ПВКФ «Сяйво»	за ЄДРПОУ	14242528
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	512952	456427
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2015	0	0
Зміна резерву незаробл. премій, валова сума	2016	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2017	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	394876	332809
Чисті понесені збитки за страхов. виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	118076	123617
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	10272	58161

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	16920	14571
Витрати на збут	2150	6520	12225
Інші операційні витрати	2180	14120	47857
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	90788	107125
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	373	83
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	90415	107041
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	16275	19267
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	74140	87774
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За ан. Пер. поп. року
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		
Сукуп дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	74140	87774
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	199152	181771
Витрати на оплату праці	2505	23368	25153
Відрахування на соціальні заходи	2510	8712	5581
Амортизація	2515	4816	5647
Інші операційні витрати	2520	4560	4767
Разом	2550	240608	222919
Генеральний директор	Шкурко М.П.		
Головний бухгалтер	Порожня О.В.		

ДОДАТОК В

Конкурентний лист

«Затверджую»

Ціна на умовах FCA
при 100% передплаті
становить 8,93 дол.

Генеральний директор ТОВ ПВФК «Сяйво»
ПІБ

«10» жовтня 2020 р.

Розрахунок ціни експорту

№ з/п	Етапи приведення цін та зміст поправок, що вносяться	Спосіб приведення	Умови майбутнього контракту	Конкурентні матеріали					
				ТОВ ПВКФ «Сяйво» (прогнозні дані стосовно собівартості виробництва)		ТОВ «Ніжинський консервний завод»		ПАТ «Одеський консервний завод»	
				дані	поправки	дані	поправки	дані	поправки
1	Ціна в єдиній валюті	$C_1 = C_0 \cdot q_0$	грн	9,3		8,7		8,9	
2	Приведення за комерційними умовами								
2.1	Поправка на інфляцію, K1	$C_1 = C_0 \cdot I_1 / I_0$	2020	2020	-	2019	+0,78	2020	-
2.2	Поправки на базисні умови поставки, K2		FCA	FCA	-	EXW	+0,10	EXW	+0,11

Продовження табл.

2.3	Поправки на умови оплати, К3	вартість кредиту (див.формули)	100% передплата	Оплата по факту після отримання вантажу	-	100% попередньої оплати	-0,23	100% попередньої оплати	-0,24
2.4	Поправки на уторгування, К4	Знижка на обсяг, що перевищує мін.партію			-		-0,33		-0,31
2.4	Сумарні поправки на комерційні умови, Кс	$K_c = K_1 + K_2 + K_3 + K_4$			0,00		0,32		-0,44
3	Приведена ціна за ком. умовами	$C_k = C_1 + K_c$			9,30		9,02		8,46
4	Макисмальна ціна		9,30 дол.						
5	Мінімальна ціна		8,46 дол.						
6	Середня ціна, грн		8,93 дол.						