

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

“Міжнародна економічна діяльність підприємств малого бізнесу”

(на матеріалах ТОВ “Аркмен”, смт. Цибулів, Черкаська обл.)

**Студентки 2 курсу, 1мз групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»**

**Святецької Ірини
Вадимівни**

_____ **підпис**

**Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової економіки**

**Карпенко Марина
Олександрівна**

_____ **підпис**

**Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової економіки**

**Кудирко Людмила
Петрівна**

_____ **підпис**

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Теоретичні підходи до визначення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємств.....	8
1.2. Аналіз міжнародного ринку солодошів.....	11
Висновки до розділу 1.....	13
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ “АРКМЕН” НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ СОЛОДОШІВ.....	15
2.1. Фактори найбільшого впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства ТОВ “Аркмен”.....	15
2.2. Оцінка конкурентоспроможності ТОВ “Аркмен” на зовнішньому ринку.....	24
Висновки до розділу 2.....	28
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “АРКМЕН”.....	30
3.1. Методи та шляхи підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства ТОВ “Аркмен”.....	30
3.2. Прогнозована оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ “Аркмен”.....	35
Висновки до розділу 3.....	40
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	44
ДОДАТКИ.....	47

АНОТАЦІЯ

В дипломній роботі визначено особливості, принципи та методи формування міжнародної економічної діяльності підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано міжнародний ринок солодощів, тенденції на цьому ринку та топ 5 найбільших гравців на міжнародному ринку солодощів.

Зроблено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ "Аркмен" та розглянуто фактори найбільшого впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства .

Зроблено оцінку конкурентоспроможності ТОВ "Аркмен" на зовнішньому ринку .

Запропоновано шляхи підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства ТОВ "Аркмен", здійснений аналіз потенційних країн імпортерів та виявлено потенційні країни-партнери для майбутнього експорту підприємства.

Здійснено оцінку ефективності запропонованих заходів для ТОВ "Аркмен" та визначено подальший напрямок розвитку у сфері міжнародних економічних відносин для данної компанії.

ABSTRACT

The thesis identifies the features, principles and formation of international economic activity of the enterprise-subject of foreign economic activity. The international confectionery market, trends in this market and the top 5 largest players in the international sweets market are analyzed.

An analysis of Arkmen LLC was made and the factors of the greatest influence on foreign economic activity were taken into consideration.

The competitiveness of Arkmen LLC in the foreign market has been assessed.

There were methods and ways to increase the efficiency of international economic activity of the company "Arkmen", assessed the analysis of potential

importing countries and identified the potential of the partner country for future exports of products of "Arkmen".

The real result of the effectiveness of the proposed measures for LLC "Arkmen" and determined the further direction of development in the field of international economic relations for this company.

ВСТУП

Актуальність теми. В даний час розвиток експортної діяльності обумовлений її винятковою значущістю як фактора відновлення національної економіки та джерела валютних надходжень для задоволення першочергових завдань держави. Разом з тим, зміцнення роботи вітчизняних підприємств з іноземними партнерами має йти по шляху поліпшення структури експорту та, перш за все, за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств різних галузей економіки на зовнішніх ринках. Одним із напрямів розвитку експортної діяльності на підприємстві є формування ефективної організації експортної діяльності. Організаційний механізм проведення експортних операцій визначає загальні передумови ефективного функціонування ЗЕД підприємства.

В умовах глобалізації світових товарних ринків і послідовної інтеграції України у світове співтовариство особливу актуальність і значущість становлять питання, пов'язані з ефективною організацією експортної діяльності на вітчизняних підприємствах. Це зумовлено тим, що в кризових умовах формування експортної виручки є дуже важливим як для самих підприємств в плані забезпечення їх фінансової стійкості, так і для економіки в цілому. На рівні країни розвиток експортної діяльності окремо взятих суб'єктів господарювання є важливим фактором стабілізації національного валютного ринку та досягнення економікою стійких темпів зростання. На мікрорівні експортна діяльність становить значну частину операційного циклу багатьох підприємств, які орієнтовані на зовнішні ринки та здійснюють продаж товарів (послуг) іноземних контрагентам. Успішне здійснення експорту дозволяє підприємству отримувати прибуток та забезпечувати стійкий довгостроковий розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній економічній літературі виокремлюються наступні вагомні питання дослідження

проблематики зовнішньоекономічної діяльності: сутність самого поняття, фактори впливу на здійснення експортної діяльності, передумови для впровадження експорту та економічні результати здійснення експорту. Для визначення сутності досліджуваної наукової категорії використовуються різноманітні підходи, що адаптуються до підприємств різних видів і форм. До вітчизняних науковців, які займалися дослідженнями організації експортної діяльності можна віднести В.А. Астаф'єва [1], У. Х. Бабірлі [2], Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. [3], О.А. Кириченко [4], Л.М. Малярець, Г.В. Моргун [5], В.В. Матвеев, І.К. Ярмоленко [6], О. Г. Мельник [7], Г. В. Моргун [8], М.А. Оверко [10], Т. Павлюк [11], Т.В. Ус [12], тощо.

Мета та завдання роботи. Мета роботи – дослідити теоретичні та практичні аспекти організації міжнародної економічної діяльності ТОВ «Аркмен» з іноземними партнерами.

Відповідно до визначеної мети поставлено такі завдання:

- обґрунтувати теоретичні підходи до визначення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства;
- проаналізувати міжнародний ринок солодошів;
- обґрунтувати фактори найбільшого впливу на зовнішньоекономічну діяльність;
- провести оцінку конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;
- проаналізувати методи та шляхи підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства;
- провести прогнозовану оцінку ефективності запропонованих заходів підприємства;

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження є міжнародна економічна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади та практичні аспекти організації міжнародної економічної діяльності підприємства малого бізнесу.

Методи дослідження. При написанні дипломної роботи використано методи логічного узагальнення, аналізу, синтезу для дослідження теоретичних основ управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства, порівняння, групування, аналізу, табличний – для дослідження динаміки зміни фінансових показників виробничого підприємства.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Проведено аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ Аркмен . Запропоновано шляхи підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства та оцінено ефективність запропонованих заходів.

Інформація про апробацію результатів дослідження представлено у науковій статті: Святецька І. В. Міжнародна економічна діяльність підприємств малого бізнесу // Modern Relation hips in the World Economy: зб. наук. ст. студ. /відп. ред. Г. В. Дугінець-К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021.- 237 с.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та інші нормативні документи, що регламентують діяльність підприємств в Україні, статистичні матеріали, звіти виробничого підприємства, навчальна література, наукові праці вчених з теми дослідження

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи: складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні підходи до визначення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємств.

Міжнародна економічна діяльність утворює систему господарських зв'язків між національними економіками країн та суб'єктами господарювання даних країн. Вона ґрунтується на міжнародній спеціалізації виробництва та інтернаціоналізації господарського життя. Можливості, перспективи міжнародної економічної діяльності, її основних форм визначаються поглибленням міжнародного поділу праці, переходом до вищих його типів. Міжнародний поділ праці зумовлює обмін товарами добувних і обробних галузей певних країн. Особливий поділ праці призводить до розвитку міжнародної торгівлі і переважання у ній готових виробів різних галузей виробництва. Одиничний міжнародний поділ праці - це спеціалізація на окремих етапах виробництва (виробництво деталей, напівфабрикатів та ін.) і стадіях технологічного циклу, а також науково-технічних, проектно-конструкторських і технологічних розробок та інвестиційного процесу. Міжнародна економічна діяльність залежить від існуючих (природних, географічних, демографічних тощо) і набутих (виробничих, технологічних) факторів, а також соціальних, національних, етнічних, політичних і етико-правових умов. Вищеназвані фактори міжнародної економічної діяльності визначають її головні форми: міжнародний бізнес, торговельна, інвестиційна та фінансова діяльність.[1]

У міжнародній економічній діяльності беруть участь такі суб'єкти: держави, інтеграційні об'єднання країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, підприємства та окремі особи.

Держава як носій влади, власник та розпорядник власності, великих фінансових коштів є звичайним і особливим "суспільним" підприємцем. В

той же час вона впливає на національну економіку через бюджетну, кредитну, грошову, валютну політику. Разом з короткостроковим регулюванням використовуються довгострокові важелі, проводиться відповідна науково-технічна, інноваційна, структурна політика, стимулюється подолання регіональних відмінностей, підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання. [2]

Транснаціональні корпорації діють повністю або майже повністю самостійно у рішеннях і діях, спрямованих на збільшення маси прибутку, зміцнення позицій на світовому ринку, а отже, й розширення масштабів господарської діяльності, посилення конкуренції. Діяльність транснаціональних корпорацій поширюється у міжнародному масштабі. Глобальний маркетинг, який ґрунтується на такому підході, призводить до зростаючого міжнародного переплетіння економічних, соціальних і політичних структур. Ці процеси значно змінюють умови міжнародної діяльності її суб'єктів, деформують відповідний ринок. [3]

Вагоме місце у міжнародній економічній діяльності належить "Великій сімці", утвореній США, Японії, ФРН, Великої Британії, Франції, Італії і Канади для координації економічної політики провідних західних країн.

Підприємницькі міжнародні організації беруть участь у міжнародній економічній діяльності на приватній основі. Найвпливовішою у міжнародній діяльності є Тристороння комісія, створена в 1973 р. Вона об'єднує приблизно 300 представників бізнесу із США, Зх. Європи, Японії з метою сприяння співробітництву підприємців з різних країн. [4]

Світова економічна криза 2007-2010 рр. вплинула на всі види міжнародної економічної діяльності: фінансову (нестійкість фінансових ринків), інвестиційну (зменшення прибутковості, пере накопичення спекулятивного капіталу), виробничу (абсолютне скорочення обсягів виробництва), торговельну (підвищення цін на високотехнологічні товари, зниження цін на сировину). [5]

Форми виходу підприємств на зовнішні ринки:

1. Експорт

Непрямий експорт: Через вітчизняних купців-експортерів, через вітчизняних агентів з експорту, через вітчизняну кооперативну організацію;

Прямий експорт: Через експортний відділ у власній країні, через збутове відділення чи філію за кордоном, через комівояжерів з експортних операцій, через закордонних дистриб'юторів чи агентів;

2. Спільне підприємництво

Без створення юридичної особи: ліцензування, франчайзинг, управління за контрактом, підрядне виробництво;

З іноземними інвестиціями

3. Пряме іноземне інвестування

Виробничі підприємства, складальні підприємства, збутові філії

В Україні за останні 5 років підприємства малого та середнього бізнесу отримали спрощення умов при вході на міжнародний ринок.

Це пов'язано з підписанням угоди "Про зону вільної торгівлі з ЄС", таким чином ряд українських підприємств отримали змогу експортувати продукцію українського виробництва до Європи та бути конкурентним на європейському ринку.

Наразі найбільш популярними за кордоном є українські продовольчі товари, адже вони вирізняються з-поміж конкурентних товарів своїм смаком, якістю та привабливою ціною. [6]

Міжнародна діяльність підприємств малого бізнесу в Україні а саме в продовольстві полягає в імпорті та експорті продукції. Найкращим для України є експорт готових до споживання продуктів(продуктів з доданою вартістю) адже таким чином ми експортуємо повністю український продукт який зможе придбати закордонний споживач. [7]

Україна ще досі знаходиться в статусі експортера сировини та є одним з найбільших світових експортерів зернових культур, насіння, різних видів олій та не тільки до Європи а й до Східних країн та країн Перської затоки.

Україна крокує в ногу з розвиненими країнами та є не лише експортером продовольства, металургії та сировини, а й поступово виходить на світовий ринок як вагомий гравець у ІТ- сфері.

Українські спеціалісти з ІТ-технологій цінуються не лише на батьківщині, а й закордоном. ІТ- сфера поступово виводить наш ринок на рівень з високорозвиненими країнами ,а також дозволяє українцям працювати на закордонних підприємствах не виїжаючи з України та сплачуючи податки вдома, що теж позитивно впливає на економіку України.

Однак, негативною стороною для підприємств є те що ще досі Українські товари у багатьох країнах асоціюються з “дешевими товарами”, тому молодому підприємству не легко вийти на експорт якщо продукція має ціну вище середньої. [8]

1.2. Аналіз міжнародного ринку солодошів.

За даними Американського галузевого видання Candy Industry, у 2021 р. світовим лідером в кондитерській галузі є Mars Inc. Ця компанія включає 52 фабрики з річним обсягом виручки від реалізації продукції 18 млрд дол. США та 34 тис. працівників. У першу п'ятірку лідерів також входять: Mondelez International (США), Ferrero Group (Італія), Meiji Co. Ltd. (Японія) і Nestle SA (Швейцарія). Важливо зазначити, що у 2021 р. до щорічного світового рейтингу 100 найбільших кондитерських компаній входить три підприємства України – Рошен, Конті та АВК.

Проаналізуємо найбільших світових гравців на ринку кондитерських виробів

Nestle SA (Швейцарія).

Поставляючи понад 1 мільярд продуктів на день Nestle, ймовірно, є найбільшою в світі компанією F&B з понад 2000 брендами в 191 країні.

Його кондитерський підрозділ, який бере свій початок з 1875 року, є найбільш інноваційним, оскільки він створив перший у світі молочний шоколад у 1875 році та винайшов білий шоколад у 1936 році. Завдяки пропозиції деяких із найбільш знакових брендів шоколаду Великобританії, зокрема MilkyBar, KitKat, Yorkie, Smarties і Aero, кожен з яких має свою історію, тривалу десятиліттями, сьогодні компанія не менш інноваційна.

Mondelez International (США)

Народжений від розколу Kraft Foods у 2012 році, гігант снєків Mondelez International працює у більш ніж 80 країнах зі своїм портфелем провідних світових брендів шоколаду, включаючи Cadbury, Oreo, Toblerone та Milka.

У той час як його відомі бренди продовжують зникати з полиць, а Oreo досягнув рубежу в 3,1 мільярда доларів США в 2019 році, какао-гігант досліджує можливості на ринку снєків преміум-класу та здорового харчування. Окрім інновацій у цих сегментах через свої 11 глобальних науково-дослідницьких центрів, Mondelez нещодавно придбала та інвестувала в низку нових брендів, включаючи Nu products, найшвидший бренд шоколаду в Whole Foods з його веганськими та палеологічними плитками.

Ferrero Group (Італія)

Ferrero Group найбільше відома своїм одноіменним шоколадом, праліне Ferrero Rocher з начинкою з фундукового крему

Зараз компанія Ferrero представлена в більш ніж 170 країнах, володіє 25 заводами по всьому світу і вважається найбільшим у світі постачальником фундука. Однак вона залишається сімейною власністю, очолює третє покоління Джованні Ферреро.

Проаналізувавши найбільших виробників солодоців у світі можна зазначити що найбільшу частку у світових продажах займає

транснаціональна корпорація Mars Wrigley Confectionery з найбільшою часткою продажів.

Компанія має в своєму портфелі такі відомі бренди: Mars, Snickers, Milky 1

Найбільшим українським експортером солодоців є компанія “Рошен”, яка станом на 2021 експортує солодоці власного виробництва до понад 30 країн світу.

Таблиця 1.1.

Найбільші світові гравці на ринку солодоців станом на 2020-2021 роки

1	Mars Inc(США)	\$18 мільярдів щорічних продажів
2	Nestle SA (Швейцарія)	\$9.1 мільярдів щорічних продажів
3	Mondelez International (США)	\$12.9 мільярдів щорічних продажів
4	Ferrero Group (Італія)	\$10.6 мільярдів щорічних продажів
5	Hershey Co(США)	\$7.5 мільярдів щорічних продажів

Джерело: інтернет-ресурс [21]

Висновки до розділу 1:

На ефективність міжнародної економічної діяльності впливає низка чинників таких як рівень розвитку тості країни, наявність технологій, сировини, податкове регулювання та законодавство. До основних методів виходу на зовнішні ринки відносять: експорт, спільне підприємство та іноземне інвестування.

Для підприємств малого та середнього бізнесу найпростішою формою виходу на зовнішній ринок є експорт. Однак перед виходом на зовнішній ринок потрібно зробити аналіз найбільших гравців на ринку. У розділі 1.2 було проаналізовано 5 найбільших гравців на міжнародному ринку солодощів. Малому чи середньому підприємству насправді важко конкурувати з такими гравцями, але у малих та середніх підприємств є низка переваг перед підприємствами великого бізнесу: швидкість прийняття рішень, гнучкість виробництва, доступність контролю всіх процесів.

Українські виробники харчових продуктів набувають популярності закордоном, завдяки таким перевагам: зручне розташування, доступна собівартість продукції, висока якість продукції, оригінальність упаковки та смаку.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ “АРКМЕН” НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ СОЛОДОЩІВ

2.1. Фактори найбільшого впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства ТОВ “Аркмен”.

Щоб повністю розкрити зміст питання спочатку наведемо докладну інформацію про обране підприємство. ТОВ «Аркмен» є виробничим підприємством, яке спеціалізується на випуску кондитерської продукції.

На даний час на підприємстві працює 25 осіб, випуск за місяць становить близько 60 т готової продукції.

Висока якість сировини, професіоналізм кондитерів, якісне поєднання традицій та сучасних технологій дозволили підприємству успішно вийти спочатку на внутрішній, згодом і на зовнішній ринок. На сьогоднішній день продукція ТОВ «Аркмен» продається в Нідерландах, Швеції, Словаччині, Південній Кореї, Японії та ОАЕ.

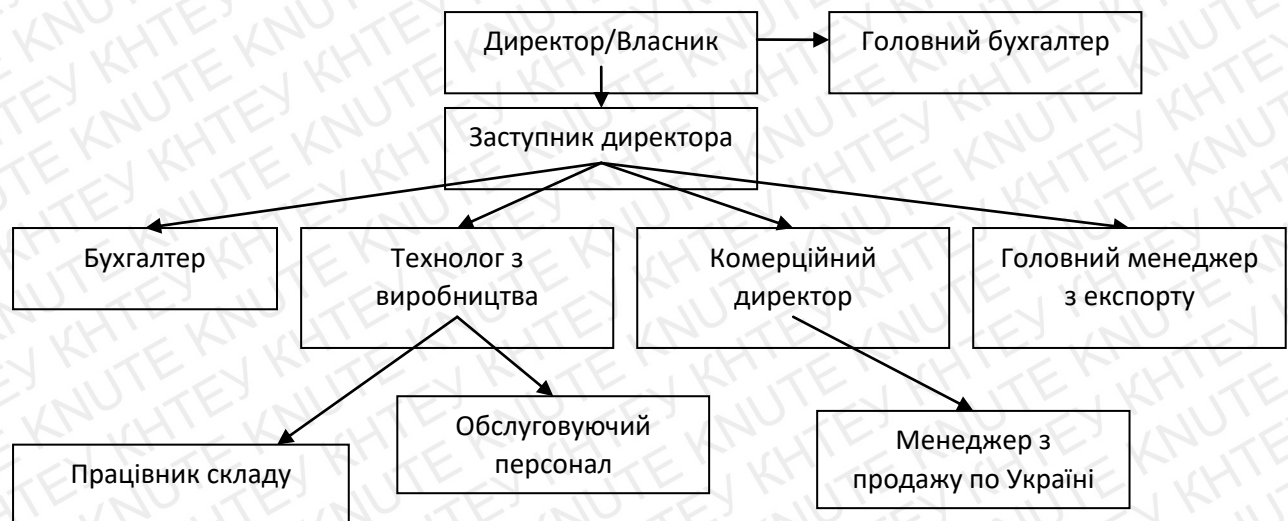


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Аркмен»

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства.

Призначення та звільнення з посади директора підприємства здійснюється рішенням загальних зборів учасників, із посиланням до вимог Кодексу законів про працю України.

Проаналізуємо динаміку активів ТОВ «Аркмен» за 2016-2020 рр. (додаток С, таблиця 2.1)

Як свідчать дані табл. 2.1, динаміка активів підприємства упродовж 2018-2020 років мала тенденцію до зростання. Зростання обсягу активів відбулося лише у 2019 році на 22%. Це було зумовлено скороченням обсягу оборотних активів в частині дебіторської заборгованості покупців на 12658 тис.грн або на 82%.000

Як свідчать дані фінансової звітності, динаміка обсягу пасивів підприємства була спадною у 2018-2019 рр. переважно за рахунок зростання поточних зобов'язань. У 2019 році обсяг поточних зобов'язань підприємства скоротився на 27%, що було зумовлене скороченням обсягів діяльності у цей період.

Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Аркмен» за 2018-2020 роки проведемо на основі даних звітів про фінансові результати (форма № 2м) підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.4

Динаміка доходів ТОВ «Аркмен» за 2016-2020 рр.

Показник	Роки									
	2016		2017		2018		2019		2020	
	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2016 р	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2017 р	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018 р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019 р.	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт)	41985	41988	0,01	41992	0,01	38293	-9	54523	42	

Продовження таблиці 2.4

Інші операційні доходи	4031	4035	0,10	4038	0,07	5854	45	1640	-72
Інші доходи	4	7	75,00	9	28,57	184	1909	46	-75
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	46031	46035	0,01	46039	0,01	44331	-4	56208	27
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	34370	34375	0,01	34377	0,01	30438	-11	45511	50
Інші витрати	793	797	0,50	799	0,25	1482	85	1065	-28
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	44330	44336	0,01	44339	0,01	41678	-6	53837	29
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1691	1697	0,35	1700	0,18	2653	56	2372	-11
Податок на прибуток	300	303	1,00	306	0,99	478	56	427	-11
Прибуток	1391	1394	0,21	1394	0	2175	35,9	1945	-10,5

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

У 2020 році даний показник порівняно з 2019 роком збільшився на 42%, а порівняно у 2019 році порівняно з 2018-м роком можна було спостерігати його скорочення на -9%.

Інші операційні доходи підприємства в 2020 порівняно з 2019 роком зменшились на -72%, а за 2018-2019 рр. – можна було спостерігати їх зростання на 45%.

Обсяг сукупних доходів підприємства в 2020 порівняно з 2019 роком зріс на 27%, а за 2019-2020 рр. – можна було спостерігати їх скорочення на -4%. В загальній сумі доходи ТОВ «Аркмен» з 2018-по 2020 зазнали позитивних змін.

Чистий дохід ТОВ «Аркмен» за 2018-2019 рр знизився на 2999 тис. грн. (-179%), а у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився на 3660 тис. грн (+276%).

Проведемо оцінку динаміки рентабельності підприємства ТОВ «Аркмен» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки показників рентабельності підприємства ТОВ «Аркмен» за 2016-2020 рр.

Показник	Показник од. виміру	Роки									
		2016		2017		2018		2019		2020	
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2016 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2017 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2018 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2019 року), +/-	
Рентабельність активів, %	%	2,4	2,7	0,3	3,1	0,4	5,2	2,1	4,8	-0,4	

Продовження таблиці 2.5

Рентабельність власного капіталу, %	%	11,7	12,1	0,4	12,6	0,5	19,9	7,3	18,0	-1,9
Рентабельність реалізованої продукції (робіт, послуг), %	%	1,1	2,2	1,1	3,3	1,1	5,7	2,4	3,6	-2,1

Джерело: додатки(баланс)

Показники рентабельності активів в 2019 році збільшилися порівняно з 2018 на 2,1%. Показник рентабельності власного капіталу в 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 7,3%. Показник рентабельності реалізованої продукції в 2019 році становить 5,7%, що на 2,4% більше ніж у 2018 році. Ці показники свідчать про ефективне здійснення діяльності підприємства ТОВ «Аркмен» у 2019 році. У 2020 році відбулося незначне зростання усіх показників рентабельності внаслідок скорочення обсягу прибутку.

Для більш раціонального використання переваг як власних, так і позикових джерел фінансування потрібно ТОВ «Аркмен» підприємству необхідно і надалі використовувати компромісну політику фінансування майна підприємства

Станом на 31.12.2020 р. року рівень загального покриття становив 0,91, тобто обсяг оборотних активів на 91% покривав поточні зобов'язання підприємства. Рівень проміжного покриття у цьому році становив 0,61. Тенденція у динаміці показників загальної платоспроможності та проміжного покриття свідчить про неповну матеріальну здатність ТОВ «Аркмен». Рівень покриття поточних зобов'язань матеріальними запасами та грошовими

коштами був дуже на низькому рівні, що свідчить про неповну фінансову спроможність підприємства, тобто неможливість покриття всіх витрат.

Аналіз фінансової стійкості свідчить про наявні проблеми з джерелами фінансування активів підприємства. Значення коефіцієнта фінансової автономії було меншим за 0,5, що свідчить про агресивну модель фінансування активів досліджуваного підприємства. Значення коефіцієнту маневренності власних оборотних активів становило від'ємну величину, що свідчить про нестійкий фінансовий стан компанії.

Як свідчать дані показників операційного циклу, період обороту фінансових ресурсів знизився за рахунок зниження обсягу дебіторської заборгованості з замовниками. У 2017-2018 рр. період обороту фінансових ресурсів поступово зростає - операційний цикл за цей період збільшився на 32 дні і склав 363 днів. Основна частина фінансових ресурсів була інвестована у дебіторську заборгованість. У 2018-2019 рр. тенденція до зростання періоду обороту кредиторської заборгованості вплинула на зниження тривалості фінансового циклу.

Отже, у даному питанні було розглянуто показники фінансово-господарського стану ТОВ «Аркмен». Обсяги чистого прибутку ТОВ «Аркмен» за 2018-2019 рр зросли на 56%, а у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилися на 11%. Показники рентабельності активів в 2019 році збільшився порівняно з 2018 на 2,1%. Показник рентабельності власного капіталу в 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 7,3%. Показник рентабельності реалізованої продукції в 2019 році становить 5,7%, що на 2,4% більше проти 2018 року. Це свідчить про ефективне здійснення діяльності підприємства ТОВ «Аркмен» у 2018 році. У 2019 році відбулося незначне зростання усіх показників рентабельності внаслідок скорочення обсягу прибутку. Проведений аналіз свідчить про наявність певних проблем з джерелами фінансування активів ТОВ «Аркмен». Наведена тенденція у динаміці показників загальної платоспроможності та проміжного покриття

свідчить про недостатню спроможність ТОВ «Аркмен» . Рівень покриття поточних зобов'язань матеріальними запасами та грошовими коштами був дуже на низькому рівні. Основна частина фінансових ресурсів була інвестована у дебіторську заборгованість. У 2019-2020 рр. тенденція до зростання періоду обороту кредиторської заборгованості вплинула на зниження тривалості фінансового циклу.

Досліджуване підприємство ТОВ «Аркмен» планує організувати співпрацю з іноземними партнерами у сфері постачання їм солоних кренделів в шоколадній глазури. Для цього на даний момент, виходячи зі змінної економічної ситуації, необхідно обґрунтувати орієнтовну ціну пропозиції для експорту, орієнтуючись на конкурентні матеріали. Орієнтовний обсяг продажу складає 30000 кг.

Планування та організації зовнішньоторговельної експортної операції передбачає в нашому випадку визначення конкурентних матеріалів на основі наявних преїскурантів, що містять інформацію про основні параметри угод, які можуть відбутися по комерційних пропозиціях конкурентів ТОВ «Аркмен».

Для вибору іноземного партнера нам спочатку потрібно обрати найбільш сприятливу країну, в якій ми будемо шукати партнера. Потрібно опиратися на смакові вподобання а також на сприятливе географічне розміщення. До 2015 року найбільшим партнером українських кондитерських компаній була Росія, однак зараз українські підприємства експортують більше на Захід та країни СНД. Підприємство орієнтується найбільше на Центральну та Західну Європу, тому найкраще підійдуть за всіма показниками Німеччина та Угорщина. Ці країни мають схожі на українські смакові вподобання та мають сприятливе географічне розміщення.

Таблиця 2.6.

Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні експортної операції

Фактори, що визначають вибір ринку	Німеччина	Угорщина
Низький потенціал збуту		
Високий потенціал збуту	+	+
Олігополістична конкуренція	+	
Низькі виробничі витрати	+	+
Високі виробничі витрати		
Обмежувальна політика щодо імпорту	+	+
Ліберальна політика щодо імпорту		
Низька географічна відстань		+
Значна географічна відстань		
Економіка, що динамічно розвивається	+	+
Економіка зі стагнаційними процесами		
Жорсткий валютний контроль		
Ліберальна валютна політика		
Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	+	+
Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти		
Незначні відмінності соціально-культурного середовища	+	+

Джерело: розроблено автором.

Проаналізувавши фактори, наведені у табл. 2.6. Угорщина краще підходить як потенційний контрагент. Німеччина має високий потенціал продажу але вхід в мережу супермаркетів, до прикладу, є більш довготривалим процесом ніж вхід в Угорські мережі

За географічною ознакою поставка до Угорщини є більш вигідною для «Аркмен». Це зумовлено тим, що ТОВ «Аркмен» має налагоджені логістичні зв'язки до Центральної частини Європи та без перепон може доставити в Угорщину навіть декілька палет продукції.

З 2017 до 2021 року найбільший попит з продукції ТОВ Аркмен мали солодощі Nutti-волоські горіхи в шоколадній глазурі . Продукт представлений в 3 видах глазури:молочній, темній та білій. Незвичайний пілінгований горіх покритий шоколадною глазур'ю завоював довіру споживачів у країнах Європи , Японії та Об'єднаних Арабських Еміратів.

У 2021 році компанія направила вектор на розробку не тільки класичних солодощів, а й снєків- швидкого перекусу з соленим смаком. Тому наразі компанія також експортує волоські горіхи з червоним перцем та прованськими травами.

Бестселлером ТОВ “Аркмен” наразі є так звані Salted pretzels (компанія має всі упаковки з двома мовами:українською та англійською) –Солоні кренделі в молочній та білій шоколадній глазурі.

Продукт менш ніж за рік став користуватися попитом на ринку Швеції, Нідерландів, Чехії та Об'єднаних Арабських Еміратів. Спочатку солоні кренделі не продавалися під брендом ТОВ “Аркмен” , так як ідейним натхненником випуску цього продукту стала компанія SRGI Group Нідерланди, яка вже протягом декількох років імпортує солодощі ТОВ “Аркмен” під власним брендом Fundies.

Коли менеджмент ТОВ “Аркмен” отримав фінансовий звіт по продажах содоних кренделів у Нідерландах, на зібранні було прийнято

рішення продовжувати випуск кренделів і для бренду ТОВ “Аркмен” , але у декількох розмірах : 150г , 60г та 50г . Такий розподіл на різні фасування був зумовлений тим, що формат 150г підходить більше для продажу у супермаркетах, а формат 50г та 60г для продажу на заправках та у лоукостерах. В Україні солоні кренделі від ТОВ “Аркмен” доступні на полицях мережі супермаркетів “Близенько” (Західна Україна) та мережі лоукостерів “Аврора”.

2.2 Оцінка конкурентоспроможності ТОВ “Аркмен” на зовнішньому ринку.

ТОВ “Аркмен” відносно молоде підприємство і починаючи вже з другого року існування ТОВ “Аркмен” експортує.

Спочатку партнерами ТОВ “Аркмен” стали країни: Естонія, Словаччина, Польща. Наразі ТОВ “Аркмен” експортує і до багатьох країн ЄС, Японії , Південної Кореї та ОАЕ.

Порівнюючи ціноутворення ТОВ “Аркмен” та інших великих конкурентів на українському ринку(Рошен, Житомирські ласощі) ТОВ “Аркмен” є не конкурентоспроможними так як виробниці потужності значно менші ніж у партнерів, які саме завдяки своїм виробничим можливостям досягають найбільш доступної ціни.

Однак конкурентною перевагою ТОВ “Аркмен” є лінійка ексклюзивних солодощів та снєків які не мають аналогів на українському ринку.

До прикладу солоні кренделі в шоколадній глазурі від ТОВ “Аркмен” вже смакують споживачам з Нідерландів та Швеції. За рахунок популярності на цих двох ринках компанія постійно отримує нові запити від Європейських дистриб’юторів та ретейлерів. Наразі ведуться перемови з торговельними мережами в Естонії, Латвії та Норвегії.

Найбільшою конкурентною перевагою ТОВ “Аркмен є можливість адаптації пакування під клієнта. До прикладу на ринку Нідерландів ТОВ “Аркмен є постачає солоні кренделі компанії Strootman Group(SRG) на умовах Private Label.

ТОВ “Аркмен” розробив кренделі на замовлення компанії SRG та наразі на полицях магазинів Non Food Retail(не продуктові магазини, які мають відділ харчових продуктів) Нідерландські споживачі можуть придбати Pretzels milk/white salted під брендом компанії SRG Fundies.

ТОВ “Аркмен” за ринками збуту ще не конкурує з такими гігантами кондитерської індустрії як Mondeliz чи Nestle , проте за 4 роки експортної діяльності компанія експортувала свою продукцію до понад 15 країн та вже продається на полицях таких відомих мереж як Lulu, Tesco, Ashan.

Організація співпраці підприємства з іноземними партнерами є важливою складовою операційної діяльності. Підприємство має відповідні технології та сертифікати для того щоб здійснювати поставку якісної продукції закордон. Підприємство має відповідні технології та сертифікати для того щоб здійснювати поставку якісної продукції закордон (сертифікати ISO 22000:2018, HALAL, HACCP). Організація співпраці з іноземними партнерами ТОВ «Аркмен» здійснюється на основі наступних нормативів:

- порядку реєстрації підприємств, об'єднань, виробничих кооперативів і інших організацій, що здійснюють зовнішньоторговельні операції;
- закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», організаційних і правових питань;
- основних положень міжнародного приватного права в частині організації й здійснення торгових операцій, матеріально-правових норм міжнародної купівлі-продажу;
- законодавства, що регулює митні норми ввозу й вивозу товарів;
- положення про порядок ліцензування операцій у зовнішньоекономічних зв'язках;

- порядку імпорту окремих товарів загальнодержавного призначення;
- антидемпінгового законодавства;
- порядку здійснення лізингових і бартерних операцій;
- їхнього правового забезпечення;
- правил страхування вантажів зовнішньої торгівлі;
- техніки здійснення експортних угод, біржових операцій;
- порядку висновку, зміни, виконання й припинення дії господарських договорів на здійснення експортних операцій, умов дійсності.

Для ефективного здійснення співпраці з іноземними партнерами ТОВ «Аркмен» на рівні підприємства побудована відповідна умовам його роботи структура керування.

ТОВ «Аркмен» здійснює управління організацією операцій з іноземними партнерами залучаючи відділ збуту. Організацію відділу збуту ТОВ «Аркмен» здійснює головний менеджер з експорту, який керує роботою усього відділу.

Основною діяльністю організації діяльності з іноземними партнерами ТОВ «Аркмен» є експорт продукції. ТОВ «Аркмен» продає свою продукцію дистриб'юторам, що здобувають право власності на товар при перетинанні товаром українського кордону, тобто використовує непрямий метод експорту.

Дистриб'ютори ТОВ «Аркмен» зауважують, що підприємство є надійним постачальником, а упакування солодоців є зручним для довготривалого перевезення.

В залежності від того, чи покупець, чи продавець бере на себе витрати пов'язані з транспортуванням, страхуванням і митним оформленням вантажів, залежить ціна та умови поставки, які зазначені в контракті. ТОВ «Аркмен», як і всі експортери та імпортери, використовує Incoterms 2020, які систематизують правила міжнародної торгівлі.

Розглянемо особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для цього проаналізуємо показники експорту та імпорту в цілому та за регіональною структурою.

Таблиця 2.8

Динаміка регіональної структури експорту підприємства ТОВ «Аркмен» за 2018-2020 рр.

Регіональна структура	2018		2019				2020			
	тис.грн.	W, %	тис.грн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.	тис.грн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.
Країни:										
Японія	3662	21,8	4375	19,5	22,4	0,6	5005	14,4	17,00	-5,4
ОАЕ	1209	7,2	2402	98,6	12,3	5,1	2797	16,4	9,5	-2,8
Словаччина	403	2,4	820	103,5	4,2	1,8	2561	212,3	8,7	4,5
Південна Корея	2788	16,6	3339	19,8	17,1	0,5	5270	57,8	17,9	0,8
Швеція	5005	29,8	4960	-0,9	25,4	-4,4	6566	32,4	22,3	-3,1
Нідерланди	3729	22,2	3632	-2,6	18,6	-3,6	7243	99,4	24,6	6

Продовження таблиці 2.8

РАЗОМ по всім країнам:	16797	100	19529	16,3	100	-	29442	50,8	100	-
---------------------------	-------	-----	-------	------	-----	---	-------	------	-----	---

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Як видно з табл. 2.8, обсяг експорту по підприємству у 2018 році становив 16797 тис. грн. При цьому найбільшу питому вагу в його структурі займали такі товарні позиції як «Волоські горіхи в шоколадній глазури» та «Кренделі в шоколадній глазури». У 2019 році обсяг експорту зріс на 16,3% і становив 19529 тис. грн. У цьому році відбулось зменшення обсягу експорту багатослойового печива та збільшення експорту інших товарних позицій. У 2020 році обсяг експорту підприємства у гривневому еквіваленті значно зріс – на 50,8%, що було зумовлено переважно розширенням експортних ринків в країнах ЄС (Швеції зокрема), і склав 1324,7 тис.грн.

Важливо подивитись на динаміку обсягів експорту в розрізі регіональної структури.

Як видно з таблиці 2.8, у регіональній структурі експорту продукції найбільша питома вага належить Швеція – 29,8% у 2018 році, 25,4% у 2019 році та 22,3% у 2020 році.

Висновки до розділу 2:

Результатом 4 років експортної діяльності ТОВ “Аркмен” є наявність більше ніж 6 країн-імпортерів на даний час.

Шляхами підвищення виробничих потужностей компанії був досягнений експорт до таких країн як Нідерланди та Швеція, які мають більше вимог до якості продукції ніж інші європейські партнери. Здійснивши аналіз структури ми дійшли до визначення, що найбільшу частину у

структурі експорту наразі займає саме Швеція. Наразі ТОВ “Аркмен” має сертифікати якості ISO, HACCP та HALLAL, які дають змогу виходу на ринки країн Перської затоки. Підприємство відноситься до підприємств середнього бізнесу, що доволі нетипово для українських виробників солодощів, адже більшість українських кондитерських підприємств присутні на ринку від 10 до 30 років та мають вже налагоджені ринки збуту як в Україні, так і закордоном.

Завдяки проведеним заходам ми визначили що основною перевагою ТОВ “Аркмен” є гнучкість та можливість виробництва товарів під брендами інших виробників. Саме завдяки цим перевагам підприємство вже більше 5 років на українському ринку та майже з самого початку діяльності ТОВ “Аркмен” змогло вийти на зовнішній ринок.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “АРКМЕН”

3.1. Методи та шляхи підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ “Аркмен”.

Розглянемо особливості діяльності операції з іноземними партнерами для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності.

Для ТОВ “Аркмен”. доцільним є обрання непрямого методу здійснення здійснення експортної операції, тобто через дистриб’ютора. Таким методом проникнення на зовнішній ринок для компанії наразі є найбільш доцільним, так як компанія є відносно молодою і не має власних представництв у інших країнах, які є необхідними для здійснення ефективного прямого експорту. ТОВ “Аркмен” надає перевагу здійсненню експорту через профільних дистриб’юторів, які займаються збутом продуктів харчування, а саме солодоців, снєків та сухофруктів. Перевагою роботи з дистриб’юторами, які у своєму портфелі вже мають і інші бренди є те, що такі спеціалісти мають певний запит від своїх клієнтів і вони знають, який продукт на полицях яких мереж буде краще продаватися.

Обґрунтування базисних умов поставки

Для здійснення альтернативної операції доцільно буде взяти умови поставки DAP, так як опираючись на попередній досвід в експорті, саме такі умови поставки є найбільш зручними для імпортерів ТОВ “Аркмен”, так як у такому випадку імпортер отримує вже готову розмитненну продукцію у себе на складі і за доставку грузу несе відповідальність експортер-відправник.

Обґрунтування вибору транспортного засобу для здійснення операції

При обранні транспорту доставки до митного складу у смт. Цибулів доцільно обирати автомобільний транспорт.

Обґрунтування валютно-фінансових умов контракту

До валютних умов зовнішньоторговельного контракту ТОВ “Аркмен” відносяться:

- Валюту платежу;
- Умова оплати(повна чи часткова передплата);

До фінансових умов зовнішньоторговельного контракту відносимо:

- Вид платежу;
- Форма розрахунку (банківський переказ);

Валютою ціни зазвичай є вільноконвертована валюта долар США або євро ,тому ми обираємо для експорту в Угорщину валюту євро.

Формою розрахунку для майбутньої операції обираємо банківський переказ (20% передплати та 80% оплати проти експортних документів). 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 “Аркмен” здійснює свою зовнішньоторговельну діяльність шляхом укладання спочатку усної угоди, згодом підписом контракту та інвойсу.

Спочатку, на основі комерційної пропозиції, розробляється проект контракта, який надсилається контрагенту. Проект контракта на поставку солоних кенделів в шоколадній глазури (упаковка 1кг) наведено в Додатку D.

В цілому схему угоди наведено на рис. 3.1.

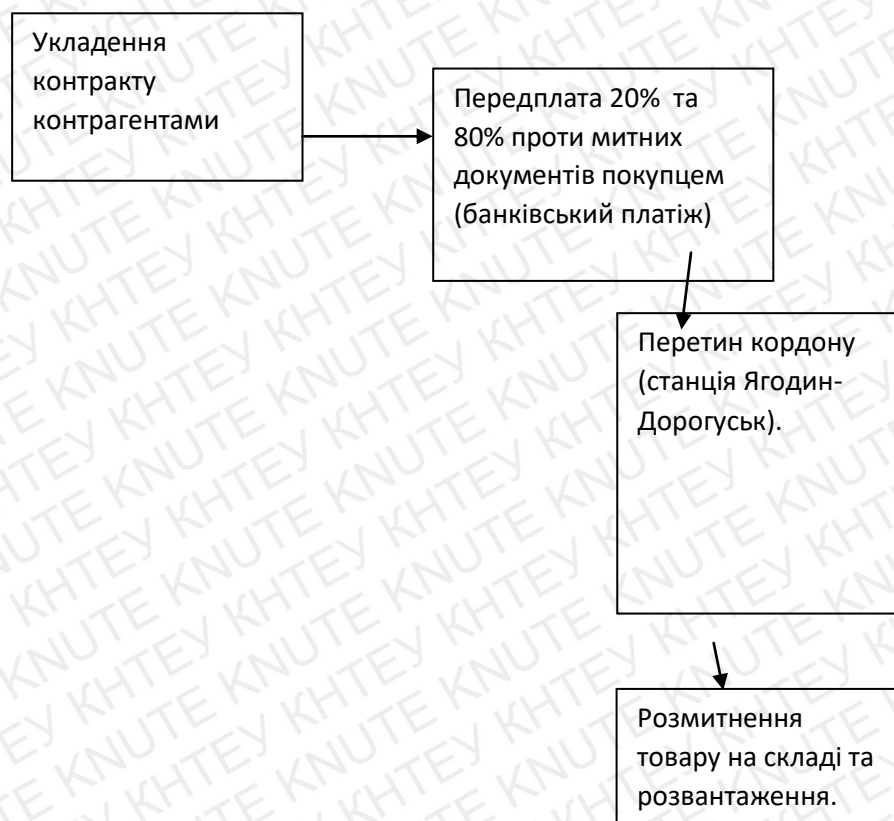


Рис. 3.1. Схема проведення альтернативної зовнішньоторговельної операції

Права і обов'язки сторін

Правила зобов'язують продавця виконати такі умови:

- доставити вантаж покупцеві разом з супровідними документами;
- допомогти покупцеві отримати необхідні ліцензії і провести інші формальності;
- надати товар обраним самостійно або зазначеним покупцем способом в призначене місце зазначеним особам;
- нести відповідальність, поки товар не буде доставлений;
- оплатити всі витрати до поставки, в тому числі і експортні;
- сповістити покупця, що вантаж доставлений, а також в разі відстрочки його відвантаження;

- надати документи про доставку вантажу;
- оплатити перевірку, маркування та упаковку товару;
- дати покупцеві необхідну інформацію по вантажу і додаткову документацію по ньому.

Покупець зобов'язується:

- оплатити товар;
- отримати імпорتنу ліцензію та інші документи;
- прийняти поставку;
- прийняти ризики по вантажу після його поставки;
- оплатити витрати на імпорт вантажу, витрати після його поставки, а також в разі невиконання своїх зобов'язань зазначеним їм перевізником;
- надати повідомлення про терміни, спосіб, місце поставки і дані про перевізника;
- прийняти докази про поставку товару;
- оплатити товар;
- відшкодувати витрати на надання продавцем допомоги.

Даний контракт ми робимо разовим, оскільки це разова поставка. Тому в контракті одразу прописуємо ціну та кількість товару.

Зовнішньоторговельний контакт необхідний для врегулювання спорів у разі їх виникнення між сторонами та для того щоб прописати умови співпраці та кількості замовленого товару. До кожного контракту ТОВ “Аркмен” додається специфікація або інвойс, який і слугує специфікацією, у якому прописана кількість, вага нетто брутто та ціна угоди.

Основними методами підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ “Аркмен” є:

-щорічна участь у найбільших світових виставках, які спеціалізуються на продуктах харчування: Yummex, Gulfood (Дубай, ОАЕ) Anuga, ISM (Кьольн, Німеччина). У 2020 році у зв'язку з пандемією ТОВ “Аркмен” не мало змогу брати участь у цих виставах що призвело до зниження рівня

експорту порівняно до попередніх 2019 та 2018 років. У 2021 році компанія мала змогу взяти участь у двох виставках, тому наразі рівень експорту компанії поступово збільшується.

-щоденна реклама продукції у групах імпортерів харчової продукції у мережі LinkedIn.

Компанія протягом року використовує даний метод просування і станом на листопад 2021 року 20% комерційних запитів імпортерів здійснюється саме через LinkedIn.

Запропонованим методом підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності для ТОВ "Аркмен" є :

-покупка бази імпортерів солодощів та снєків через сайт Food1. Запропонована інвестиція потребує 1000\$, але може окупитися у перший місяць роботи збільшити експорт підприємства у 2 рази.

-участь у Торговельних місіях організованих Офісом з просування експорту в Україні. Данна організація здійснює підбір імпортерів саме під потреби експортерів та організовує B2B зустрічі між імпортерами та експортерами. Торговельні місії дають змогу не тільки отримати нові контакти імпортерів, а й зустрітися з ними особисто, дізнатися про специфіку роботи мереж в країні-імпортера.

-збільшення впізнаваності бренду. Дана процедура потребує інвестицій з сторони як експортера так і імпортера. Потрібно здійснювати безкоштовні дегустації, друкувати продукцію в каталозі ритейлерів для того щоб привертати увагу кінцевого споживача. При здійсненні такої реклами, у споживача виникає питання де придбати дану позицію, тим самим дистриб'ютори знатимуть що продукт має попит та будуть імпортувати продукцію в більшій кількості.

3.2. Прогнозована оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ “Аркмен”.

У розділі 2 було проаналізовано ринки збуту та продукцію експортовану компанією . На основі наведених даних у розділі 2 ми визначили що незважаючи на доволі недавню появу на ринку , з початку заснування ціллю ТОВ “Аркмен” було вийти на зовнішній ринок. Це зумовлено тим що волоський горіх- типовий для українського споживача продукт харчування та було вирішено поставити вектор саме на експорт, адже закордоном волоський горіх є користується попитом, а солодощі з горіхами слугують здоровою альтернативою класичним солодошам. На основі наведених фінансових даних у розділі 2.2. можна стверджувати що лінійка продукції ТОВ “Аркмен” має найбільший попит серед країн ЄС . Часково дана ситуація складається через схожість смакових вподобань європейців з українськими, тому більшість українських компаній починають свій шлях експорту з Європи. Не останню роль грає те , що в 2016 році між ЄС та Україною була підписана Зона Вільної Торгівлі, яка відкрила “вікно в Європу” для українських виробників, так як більшість продуктів харчування мають 0 митну ставку для ввезення товарів на європейський ринок. Зниження вартості закупівлі через нульову митну ставку також посприяло збільшенню імпорту українських товарів європейськими дистриб’юторами , так як нульова митна ставка дає змогу посередникам отримати більшу вигоду при перепродажі продукції до ритейлу.

Для здійснення ефективної запропонованої альтернативної операції поставки позиції кренделі в шоколадній глазури до Угорщини потрібно здійснити декілька кроків:

- дослідити ринок солодощів в Угорщині
- маркетингове дослідження позиції, яка запланована для експорту(у нашому випадку кренделі в шоколадній глазури та схожі позиції, такі як крекери)

- аналіз можливості збуту: супермаркети, лоукостери, заправки та ін.
- формування конкурентної ціни
- налагодження логістики (можливість доставки як декількох палет, так і повністю завантаженої вантажівки .

Найкращим методом для виходу на ринок Угорщини буде спочатку скористатися можливостями вже наявного дистриб'ютора в сусідніх країнах. В такому випадку можна почати експорт з невеликої кількості до різних мереж збуту для оцінки ринку.

Дослідивши даний ринок можемо сказати, що найкращим методом для збуту продукції на ринку Угорщини може бути експорт через посередника , який у своєму портфелі вже має схожий продукт та має досвід у поставках схожого продукту на даний ринок.

Найкращими умовами поставки для двох сторін за INCOTERMS 2020 є поставка DAP або DDP. Наразі 80% поставок ТОВ “Аркмен” здійснюються на умовах DAP, але при побажанні імпортера отримати у себе на складі вже розмитнений продукт , умова DDP теж можлива.

Для отримання запитів від угорських імпортерів , потрібно активно рекламувати продукцію на бізнес-платформах, адже при вибраному методі експорту(непрямий експорт), цільовою аудиторією ТОВ “Аркмен” для реклами є не кінцевий споживач, а саме посередники(метод B2B).

При виході на угорський ринок , завоювавши певну частину ринку та детально вивчивши вподобання споживачів можна запропонувати наступний захід для збільшення ефективності підприємства на данному ринку-заснувати власне представництво ТОВ “Аркмен” в Угорщині. Таким чином нам не потрібно поширювати продукцію через дистриб'ютора , а буде можливість здійснювати експорт на пряму до мереж. Таким чином автоматично зменшується закупівельна вартість солодоців ТОВ “Аркмен” для мереж та тим самим мережі мають змогу отримати більшу вигоду, добавляючи додаткову націнку, або ж матимуть змогу реалізувати даний

товар по найбільш прийнятній та доступній для споживача ціні. Угорщина-ідеальне розташування для заснування власного європейського складу ТОВ “Аркмен”. Власний склад в Угорщині відкриє для ТОВ “Аркмен” нові можливості не тільки в Угорщині, а й на просторах всієї(особливо) центральної Європи. Наявність власного складу дає змогу доставити невелику кількість наявного товару до магазинів формату “біля дому”, невеликих мереж супермаркетів та ринків, адже зазвичай імпорт товарів для таких точок збуту іноді стає майже неможливим через обмежену можливість у фінансуванні та неможливості збуту великих партій товару, тому з’явиться можливість поставки декілької палет фіксованої продукції до таких точок збуту.

Здійснивши аналіз ціни запропонованого товару-солоні кренделі можна стверджувати що продукт є конкурентоспроможним як на внутрішньому та і на зовнішньому ринку.

Конкурентною перевагою продукту є незвичайний смак – поєднання солодкого та солоного смаку, зручне пакування-2 види :150 г та 60г та оптимальна ціна. Ціна на полиці порівнюючи з конкурентними продуктами є нижчою, а якість та смак залишається на тому ж рівні що і європейські схожі товари(кренделі, печиво).

Запропоновані заходи будуть ефективними для просування товару солоні кренделі на ринку Угорщини, адже мережа LinkedIn є доволі популярною в Європі та дає можливість отримати нові запити від дистриб’юторів та ритейлерів на цьому ринку.

Наступний запропонований метод- участь у харчових виставках у таких країнах як Німеччина, Франція та Австрія теж слугуватимуть ефективним методом просування позиції солоні кренделі на угорському ринку. На Європейських виставках харчових продуктів зазвичай беруть участь не тільки європейські експоненти і баєри, а й клієнти з Азії та Арабських країн,

що слугуватиме позитивним чинником на просування продукту не тільки на європейському ринку.

Запропонований продукт – солоні кренделі є оптимальним для того, щоб стати основним продуктом бренду “ТОВ Аркмен”, адже ціна та різні форми пакування дозволяють продавати данну позицію як у супермаркетах, так і у шоколадних бутіках чи сувенірних лавках.

Здійснимо порівняння солоних кренделів бренду “ТОВ Аркмен” з відомим англійським виробником кренделів FLIPS.

Таблиця 3.1

Порівняння солоних кренделів бренду “ТОВ Аркмен”, з англійським виробником кренделів Flips.

Бренд	Flips	Arkmen
Представлений у країнах ЄС, кількість	15	4
Ціна за 100г/ Eur	1.15	1
Пакування	Пакет з пет плівки	Пакет з пет плівки, картонна коробка
Різноманітність смаків	10	4

Джерело: розроблено автором на основі проведеного порівняння брендів Flips та Arkmen.

Здійснивши дослідження на основі таблиці 3.1 можна стверджувати що наразі солоні кренделі бренду “ТОВ Аркмен” мають менше конкурентних

переваг, порівнюючи продукт з продуктом виробництва компанії Flips (Великобританія).

Кренделі бренду Flips представлені 15 країнах ЄС, в той час як кренделі бренду Arkmen лише у 4. Це пов'язано з тим що продукт є відносно новим порівнюючи з продукцією бренду Flips, однак за незначний термін перебування на ринку кренделі “ТОВ Аркмен” вже встигли оримати своїх вірних покупців у Швеції та Нідерландах. Продукт вже успішно продається у мережах лоукостерів та магазинів з нехарчовими продуктами(non-food retail).

Ціна на полиці за 100г кренделів “ТОВ Аркмен” є конкурентною і є на 15 центів меншою, порівнюючи з продукцією конкурента. Таким чином у кренделів “ТОВ Аркмен” є можливість завоювати собі прихильників шкільного та студентського віку, для яких навіть незначна економія на продуктах(у нашому випадку 15 євроцентів) є важливою.

Пакування досліджуваних кренделів є теж значною перевагою порівнюючи з конкурентним продуктом, адже саме кренделі “ТОВ Аркмен” мають два формати пакування:

1. To-go формат 60г. Команда маркетологів “ТОВ Аркмен” здійснивши маркетингове дослідження визначила що саме формат 60г є достатньою кількістю солодкого снеку щоб наситити одну дорослу середньостатистичну людину.
2. Формат картонного пакування. Підходить більше для продажу на полицяз супермаркетів та шоколадних бутіків. Призначений для того, щоб слугувати солодощами-подарунком або середньою пачкою для споживання сім'єю з 3-4 людей.

Різноманітність смаків не є сильною стороною “ТОВ Аркмен” порівнюючи з брендом-гігантом Flips, однак наразі “ТОВ Аркмен” працює над запуском новиз смаків: смак базиліку, червоного перцю та суниці.

Команда “ТОВ Аркмен” визначила, що нові смаки претзелів(інша назва кренделів) мають бути як і повністю солені, так і мати декілька нових

солодких смаків, для того щоб завоювати визнання більшої кількості споживачів.

Перевагою малих підприємств є швидка адаптація на ринку та гнучкість, яка дозволяє задовільнити кожного клієнта.

Зважаючи на те, що “ТОВ Аркмен” вже має досвід співпраці-виробництва власних продуктів під назвами інших торгових марок (Private Label), можна скористатися данною можливою особливістю підприємства для виходу на ринок Угорщини. Випуск власних продуктів під брендами інших відомих компаній дозволяє продукту швидше отримати визнання споживачів, адже якщо бренд вже є відомим, то новий продукт від улюбленого бренду точно не викличе у споживача недовіри, а й навіть, споживач вже має певне враження від споживання продуктів відомого бренду та не матиме вагань щоб спробувати новинку від вже відомого бренду.

Висновки до розділу 3:

До основних методів підвищення ефективності запропонованих заходів для “ТОВ Аркмен” був запропонований вихід на ринок Угорщини з продукцією солоні кренделі. Серед переваг виходу на даний ринок для “ТОВ Аркмен” є:

- близьке розташування;
- схожі смакові вподобання споживачів до українських;
- наявність вже схожого продукту на полицях супермаркетів та його успішність, що дозволяє визначити позицію солоні кренделі від “ТОВ Аркмен” як ймовірно успішну на ринку Угорщини, адже продукт вже є знайомим на ринку та не може викликати неочікуваної негативної реакції від споживачів.

Шляхом здійснення порівняння продукту “ТОВ Аркмен” з схожим продуктом бренду Flips, було визначено що кренделі “ТОВ Аркмен” наразі

мають однакову кількість переваг порівнюючи з кренделями Flips, а наявність різних форматів пакування та більш доступна ціна мають стати основними перевагами “ТОВ Аркмен”.

Для здійснення впізнаваності бренду, на основі вже наявного досвіду компанії було вибрано, що саме міжнародні виставки харчових продуктів у Європі та поширення реклами на позицію солені кренделі через інтернет-мережу LinkedIn слугуватиме ефективним інструментом для налагодження впізнаваності бренду.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У роботі було проаналізовано показники фінансово-господарського стану ТОВ “Аркмен” Обсяги чистого прибутку ТОВ “Аркмен” за 2018-2020 рр зросли на 56%, а у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилися на 11%. Показники рентабельності активів в 2019 році збільшилися порівняно з 2018 на 2,1%. Показник рентабельності власного капіталу в 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 7,3%. Показник рентабельності реалізованої продукції в 2019 році становить 5,7%, що на 2,4% більше проти 2018 року. Це свідчить про ефективне ведення фінансово-господарської діяльності ТОВ “Аркмен” у 2019 році. У 2020 році відбулося незначне зростання усіх показників рентабельності внаслідок скорочення обсягу прибутку. Проведений аналіз свідчить про наявність певних проблем з джерелами фінансування активів ТОВ “Аркмен”. Наведена тенденція у динаміці показників загальної платоспроможності та проміжного покриття свідчить про недостатню спроможність ТОВ “Аркмен”. Рівень покриття поточних зобов'язань матеріальними запасами та грошовими коштами був дуже на низькому рівні. Основна частина фінансових ресурсів була інвестована у дебіторську заборгованість. У 2019-2020 рр. тенденція до зростання періоду обороту кредиторської заборгованості вплинула на зниження тривалості фінансового циклу.

Міжнародною-економічною формою діяльності ТОВ “Аркмен” є постачання солодошів компаніям з різних країн на умовах непрямого експорту. Обсяг експорту по підприємству у 2018 році становив 16797 тис.грн. При цьому найбільшу питому вагу в його структурі займали такі товарні позиції як «Солоні кренделі в шоколадній глазури» та «Волоські горіхи в шоколадній глазури». У 2019 році обсяг експорту зріс на 16,3% і становив 19529 тис.грн. У цьому році відбулось зменшення обсягу експорту

багатослойового печива та збільшення експорту інших товарних позицій. У 2020 році обсяг експорту підприємства у гривневому еквіваленті значно зріс – на 50,8%, що було зумовлено переважно розширенням експортних ринків в країнах ЄС (Швеції зокрема), і склав 1324,7 тис.грн. У регіональній структурі експорту продукції найбільша питома вага належить Нідерландам – 29,8% у 2018 році, 25,4% у 2019 році та 22,3% у 2020 році. Військовий конфлікт на Сході України та проблеми у ЗЕД з Росією вплинули на те, що підприємство взагалі відмовилося від експорту в Росію та орієнтується на ринки західних країн.

У роботі було обгрунтовано умови альтернативної операції у сфері організації діяльності підприємства з іноземними партнерами. Експортна ціна визначена на рівні 2,196 євро за 1 кг печива, який підприємство ТОВ “Аркмен” може пропонувати для експорту. На основі проведеного розрахунку можна зробити висновки про те, що ефективність альтернативної операції ($E = 2,25$) є вищою за ефективність фактичної ($E = 2,153$).

Досліджуючи організаційні засади експортної діяльності досліджуваного підприємства, важливо виділити такі основні передумови для успішного здійснення експорту:

1. Наявність кваліфікованих кадрів. Підприємство повинно обирати персонал, що спеціалізується саме на взаємодії з зовнішніми ринками збуту.
2. Спроможність підприємства збільшувати обсяги виробництва, підвищувати якість та розширювати товарну номенклатуру.
3. Можливість фінансового забезпечення експорту. Здійснення операцій з експорту потребує значних фінансових ресурсів на окремих стадіях підготовки та виконання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Закон України

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 12.03.1992 [електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua

Монографії

2. Павлюк Т. Організація та управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє, 2014. - №19. - С. 155-165

3. Менеджмент внешнеэкономической деятельности/ Кириченко А 2017.

4. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]/Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 162-163 с.

Журнальні статті

5. Моргун Г.В. Концепція стратегічного управління експортною діяльністю підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77

6. Малярець Л. М., та ін. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун // БІЗНЕС-ІНФОРМ . - 2015. - № 1.

7. Астафьева В.А. Экспортная деятельность предприятий: теоретические аспекты исследования / В.А. Астафьева // Вісник Житомирського технологічного університету, 2018. - №2. – URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/229.pdf>

8. Оверко М.А. Шляхи підвищення ефективності експортних операцій підприємств харчової промисловості / М.А. Оверко // Вісник НУХТ, 2015. - №1. – С. 76-77

Підручники

9.Мазаракі А.А., Чаюн Т.І., Мельник Т.М. Міжнародний маркетинг: Підручник / За ред. Мазаракі А.А. - К.: Київ. держ. торг.- екон. ун - т, 2001.

10.Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О.А. Кириченко. – К.: “Знання – Прес”, 2014. – 384

Інтернет-джерела

11.Бабірлі У.Х. Сутність експортного потенціалу підприємства / ... Бабірлі // Ефективна економіка, 2017. - № 3. - [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5503>

12.Господарський кодекс України [електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua

13.Декрет кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua

14.Конституція України [електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua

15.Матвеев В.В., та ін. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В.В. Матвеев, І.К. Ярмоленко // Ефективна економіка, 2015. - № 1. - [електронний ресурс] – режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe

16.Обсяги експорту України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс] – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

17.Податковий кодекс України [електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua

18.Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. - №22. – С. 128-135.

19. Top 5 confectionery manufacturers

<https://www.candyindustry.com/2020/global-top-100-candy-companies>

ДОДАТКИ

Додаток А

Форма 1

Баланс					
Актив	Код рядка	01.01.20 18	01.01.20 19	01.01.20 20	01.01.20 21
1	2	3	3	4	4
I. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3300	2778	2778	2780
Основні засоби:	1010	9296	7916	5916	4698
первісна вартість	1011	16666	16770	15240	15066
знос	1012	7370	8854	9324	10368
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	-	-
Інші необоротні активи	1090	10502	7524	7934	6666
Усього за розділом I	1095	23098	18218	16628	14144
II. Оборотні активи					
Запаси:	1100	15232	12968	14562	9842
у тому числі готова продукція	1103	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1930	15372	2714	16812
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	836	6	58	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	30	50	560	474
Витрати майбутніх періодів	1170	60	50	160	76
Інші оборотні активи	1190	1478	818	2296	3172
Усього за розділом II	1195	19566	29264	20350	30376
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття					
Баланс	1300	42664	47482	36978	44520
Пасив					
	Код рядка	01.01.20 18	01.01.20 19	01.01.20 20	01.01.20 21
1	2	3	3	4	4
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5180	5180	5180	5180
Додатковий капітал	1410	-	-	-	-

Резервний капітал	1415	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5636	6108	5351	5882
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-
Усього за розділом I	1495	10816	11288	10531	11062
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0			0
III. Поточні зобов'язання		0			0
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-	-	-
товари, роботи, послуги	1615	37574	33634	24833	30284
розрахунками з бюджетом	1620	164	386	38	1520
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-	-	-
розрахунками зі страхування	1625	45	36	54	66
розрахунками з оплати праці	1630	123	126	120	136
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	364	2012	1402	1452
Усього за розділом III	1695	38270	36194	26447	33458
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-	-	-
Баланс	1900	42664	47482	36978	44520

Форма 2**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Аркмен"

01.01.2019

Територія: Україна

за
ЄДРПОУ

42153926

Організаційно-правова

за
КОАТУ
у

форма господарювання: товариство з обмеженою відповідальністю

за
КОПФГ

окт.71

Вид економічної діяльності: виробництво кондитерських виробів

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб: 25

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса: 19114, смт.Цибулів, вул. Гагаріна, будинок 30-А

1801006

1. Баланс

Форма
№ 1-мКод за
ДКУД

на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3300	2778
Основні засоби:	1010	9296	7916
первісна вартість	1011	16666	16770
Знос	1012	7370	8854

Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	10502	7524
Усього за розділом I	1095	23098	18218
II. Оборотні активи		0	0
Запаси:	1100	15232	12968
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1930	15372
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	836	6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	30	50
Витрати майбутніх періодів	1170	60	50
Інші оборотні активи	1190	1478	818
Усього за розділом II	1195	19566	29264
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	42664	47482

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5180	5180
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5636	6108
Неоплачений капітал	1425	-	-

Усього за розділом I	1495	10816	11288
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	
III. Поточні зобов'язання		0	
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	37574	33634
розрахунками з бюджетом	1620	164	386
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	45	36
розрахунками з оплати праці	1630	123	126
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	364	2012
Усього за розділом III	1695	38270	36194
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	42664	47482

2. Звіт про фінансові результати

за 2018 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41992	47871
Інші операційні доходи	2120	4038	8004

Інші доходи	2240	9	247
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	46039	56122
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	34377	39788
Інші операційні витрати	2180	9163	8683
Інші витрати	2270	799	7058
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	44339	55528
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1700	594
Податок на прибуток	2300	306	107
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1394	487

Керівник

Погончук Наталія Володимирівна

Головний бухгалтер

Стрітенко Майя
Іванівна

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Аркмен"

01.01.2019

Територія: Україна

за
ЄДРПОУ

42153926

Організаційно-правова

за
КОАТУ
У

форма господарювання: товариство з обмеженою відповідальністю

за
КОПФГ

окт.71

Вид економічної діяльності: виробництво кондитерських виробів

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб: 25

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса: 19114, смт.Цибулів, вул. Гагаріна, будинок 30-А

1801006

1. Баланс

Форма №
1-м

Код за ДКУД

на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2778	2778
Основні засоби:	1010	7916	5916
первісна вартість	1011	16770	15240
Знос	1012	8854	9324
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	7524	7934

Усього за розділом I	1095	18218	16628
II. Оборотні активи		0	0
Запаси:	1100	12968	14562
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	15372	2714
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	6	58
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	50	560
Витрати майбутніх періодів	1170	50	160
Інші оборотні активи	1190	818	2296
Усього за розділом II	1195	29264	20350
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	47482	36978

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5180	5180
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6108	5351
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	11288	10531
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		

III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	33634	24833
розрахунками з бюджетом	1620	386	38
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	36	54
розрахунками з оплати праці	1630	126	120
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2012	1402
Усього за розділом III	1695	36194	26447
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	47482	36978

2. Звіт про фінансові результати

за 2019 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38293	41992
Інші операційні доходи	2120	5854	4038
Інші доходи	2240	184	9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	44331	46039
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30438	34377
Інші операційні витрати	2180	9758	9163
Інші витрати	2270	1482	799
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	41678	44339
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2653	1700
Податок на прибуток	2300	478	306
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2175	1394

Керівник

Погончук Наталія Володимирівна

Головний бухгалтер

Стрітенко Майя
Іванівна

ДОДАТОК В. 1			
ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ			
суб'єкта малого підприємництва			
Дата (рік, місяць, число)			КОДИ
Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Аркмен"			01.01.2020
Територія: Україна		за ЄДРПОУ	42153926
Організаційно-правова		за КОАТУ У	
форма господарювання: товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	окт.71
Вид економічної діяльності: виробництво кондитерських виробів		за КВЕД	
Середня кількість працівників, осіб: 25			
Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих			
Адреса: 19114, смт.Цибулів, вул. Гагаріна, будинок 30-А			
1801006			
1. Баланс		Форма № 1-м	Код за ДКУД
на 31 грудня 2020 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2778	2780
Основні засоби:	1010	5916	4698
первісна вартість	1011	15240	15066
Знос	1012	9324	10368
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-

Інші необоротні активи	1090	7934	6666
Усього за розділом I	1095	16628	14144
II. Оборотні активи		0	0
Запаси:	1100	14562	9842
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2714	16812
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	58	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	560	474
Витрати майбутніх періодів	1170	160	76
Інші оборотні активи	1190	2296	3172
Усього за розділом II	1195	20350	30376
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	36978	44520
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5180	5180
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5351	5882
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	10531	11062
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		0
III. Поточні зобов'язання			0
Короткострокові кредити банків	1600	-	-

Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	24833	30284
розрахунками з бюджетом	1620	38	1520
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	54	66
розрахунками з оплати праці	1630	120	136
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1402	1452
Усього за розділом III	1695	26447	33458
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	36978	44520
2. Звіт про фінансові результати за 2020 р.			
Форма № 2-м			
1801007			
	Код за ДКУД		
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	54523	38293
Інші операційні доходи	2120	1640	5854
Інші доходи	2240	46	184
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	56208	44331
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	45511	30438
Інші операційні витрати	2180	7261	9758
Інші витрати	2270	1065	1482
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	53837	41678

Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2372	2653
Податок на прибуток	2300	427	478
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1945	2175
Керівник	Погончук Володимирівна		Наталія
Головний бухгалтер	Стрітенко Іванівна		Майя

Показник	Станом на дату:				
	31.12.2018	31.12.2019		31.12.2020	
	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018 р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019 р.
I. Необоротні активи	-	-	-	-	0
Незавершені капітальні інвестиції	2778	2778	0	2780	-21
Основні засоби:	7916	5916	-25	4698	-1
первісна вартість	16770	15240	-9	15066	11
знос	8854	9324	5	10368	-16
Інші необоротні активи	7524	7934	5	6666	-15
Усього за розділом I	18218	16628	-9	14144	-
II. Оборотні активи	-	-	-	-	-32
Запаси:	12968	14562	12	9842	519
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	15372	2714	-82	16812	-100
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	6	58	867	0	-15
Гроші та їх еквіваленти	50	560	-	474	-53
Витрати майбутніх періодів	50	160	220	76	38
Інші оборотні активи	818	2296	181	3172	49
Усього за розділом II	29264	20350	-30	30376	20
Баланс	47482	36978	-22	44520	20
Показник	Станом на дату:				
	31.12.2018	31.12.2019		31.12.2020	

	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018 р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019 р.	
Зареєстрований (пайовий) капітал	5180	5180	0	5180	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6108	5351	-12	5882	10	
Усього за розділом I	11288	10531	-7	11062	5	
III. Поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	
Поточна кредиторська заборгованість за:						
товари, роботи, послуги	33634	24833	-26	30284	22	
розрахунками з бюджетом	386	38	-90	1520	3900	
розрахунками зі страхування	36	54	50	66	22	
розрахунками з оплати праці	126	120	-5	136	13	
Інші поточні зобов'язання	2012	1402	-30	1452	4	
Усього за розділом III	36194	26447	-27	33458	27	
Баланс	47482	36978	-22	44520	20	
Показник	Станом на дату:					
	31.12.2018	31.12.2019		31.12.2020		
	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018 р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019 р.	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41992	38293	-9	54523	42	
Інші операційні доходи	4038	5854	45	1640	-72	
Інші доходи	9	184	1909	46	-75	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	46039	44331	-4	56208	27	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	34377	30438	-11	45511	50	
Інші операційні витрати	9163	9758	6	7261	-26	
Інші витрати	799	1482	85	1065	-28	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	44339	41678	-6	53837	29	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	1700	2653	56	2372	-11	
Податок на прибуток	306	478	56	427	-11	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	1394	2175	56	1945	-11	

Показник	од. виміру	Роки				
		2018	2019		2020	
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2017 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2017 року), +/-
Рентабельність активів,%	%	3,1	5,2	2,1	4,8	-0,4
Рентабельність власного капіталу,%	%	12,6	19,9	7,3	18,0	-1,9
Рентабельність реалізованої продукції (робіт, послуг),%	%	3,3	5,7	2,4	3,6	-2,1
Активи		45072,85	42229,75		40748,65	
Власний капітал		11051,9	10909,25		10796,15	
Прибуток		1394	2175		1945	
Дохід		41992	38293		54523	
Показник	од. виміру	Роки				
		2018	2019		2020	
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2018 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2019 року), +/-
Оборотність оборотних активів, разів	днів	1,72	1,54	-0,18	2,15	0,61
Оборотність запасів, разів	днів	2,98	2,78	-0,20	4,47	1,69
Оборотність дебіторської заборгованості, разів	днів	4,85	4,23	-0,62	5,58	1,35
Оборотність кредиторської заборгованості, разів	днів	1,18	1,31	0,13	1,98	0,67

Період обороту запасів, днів	днів	209	233	24	167	-65,75
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	днів	121	129	9	81	-49
Тривалість операційного циклу, днів	днів	330	363	32	248	-115
Період обороту кредиторської заборгованості, днів	днів	305	275	-30	182	-93
Тривалість фінансового циклу, днів	днів	25	88	63	66	-22
ОА		24415	24807		25363	
З		14100	13765		12202	
ДЗ		8651	9043		9763	
КЗ		35604	29233,5		27558,5	
Дохід						
Показник	од. виміру	Станом на дату:				
		31.12.2018	31.12.2019		31.12.2020	
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2018 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2019 року), +/-
Коефіцієнт автономії	пунктів	0,24	0,28	0,05	0,25	-0,04
Коефіцієнт фінансової залежності	пунктів	0,76	0,72	-0,05	0,75	0,04
Коефіцієнт маневреності власних оборотних активів підприємства	пунктів	-0,61	-0,58	0,03	-0,28	0,30
Коефіцієнт фінансової стабільності	пунктів	-0,24	-0,30	-0,06	-0,10	0,20
Співвідношення позикового і власного капіталу	пунктів	0,31	0,40	0,09	0,33	-0,07
ВК		11288	10531		11062	
К		47482	36978		44520	
ВОК		-6930	-6097		-3082	
ПК		36194	26447		33458	
ОА		29264	20350		30376	
З		12968	14562		9842	
ГК		50	560		474	

Показник	од. виміру	Станом на дату:				
		31.12.2018	31.12.2019		31.12.2020	
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2018 року), +/-	Фактично	Абсолютне відхилення (від рівня 2019 року), +/-
Коефіцієнт загального покриття	пунктів	0,81	0,77	-0,04	0,91	0,14
Коефіцієнт проміжного покриття	пунктів	0,45	0,22	-0,23	0,61	0,39
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	пунктів	0,00	0,02	0,02	0,01	-0,01
Коефіцієнт участі матеріальних запасів в покритті поточних зобов'язань	пунктів	0,36	0,55	0,19	0,29	-0,26

Товарні групи	2019		2019				2020			
	тис.г рн.	W, %	тис.г рн.	Темп приросту у 2018 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст титомої ваги у 2019 році проти 2018 р.	тис.г рн.	Темп приросту у 2020 році проти 2019 р., %	W, %	Абсолютний приріст титомої ваги у 2020 році проти 2019 р.
Товарна структура:										
Печиво в глазурі	3057	18,2	4453	45,7	22,8	4,6	5918	32,9	20,1	-2,7
Печиво вівсяне	3259	19,4	3496	7,3	17,9	-1,5	4770	36,4	16,2	-1,7
Галетне печиво	2603	15,5	3047	17,0	15,6	0,1	5417	77,8	18,4	2,8
Багатослойове печиво	4418	26,3	4394	-0,5	22,5	-3,8	6566	49,4	22,3	-0,2
Чіпси та снеки	2486	14,8	2910	17,1	14,9	0,1	4976	71,0	16,9	2
Рулетти	974	5,8	1230	26,3	6,3	0,5	1796	46,0	6,1	-0,2
<i>РАЗОМ по всім групам товарів:</i>	<i>16797</i>	<i>100</i>	<i>19529</i>	<i>16,3</i>	<i>100</i>	<i>-</i>	<i>29442</i>	<i>50,8</i>	<i>100</i>	<i>-</i>
Експорт	16797		19529				29442			
Дохід	41992		38293				54523			

Регіональна структура	2018		2019				2020			
	тис.г рн.	W, %	тис.г рн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.	тис.г рн.	Темп приросту у 2020 році проти 2019 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2020 році проти 2019 р.
Країни:										
Білорусія	3662	21,8	4375	19,5	22,4	0,6	5005	14,4	17,00	-5,4
Молдова	1209	7,2	2402	98,6	12,3	5,1	2797	16,4	9,5	-2,8
Польща	403	2,4	820	103,5	4,2	1,8	2561	212,3	8,7	4,5
Латвія	2788	16,6	3339	19,8	17,1	0,5	5270	57,8	17,9	0,8
Казахстан	5005	29,8	4960	-0,9	25,4	-4,4	6566	32,4	22,3	-3,1
Азербайджан	3729	22,2	3632	-2,6	18,6	-3,6	7243	99,4	24,6	6
<i>РАЗОМ по всім країнам:</i>	<i>16797</i>	<i>100</i>	<i>19529</i>	<i>16,3</i>	<i>100</i>	<i>-</i>	<i>29442</i>	<i>50,8</i>	<i>100</i>	<i>-</i>

Підприємства	Рік контракту	Вихідний індекс цін 2020-2021 рр.	Ціна пропозиції, євро	Ціна, приведена до умов інфляційних очікувань	Величина поправки, євро./шт..				
ТОВ «Ласоці»	2020	1,09	2,2	2,398	0,198				
Підприємства	Ціна прейскуранта (EXW)	Вартість транспортування, %	Ціна, приведена до умов FCA	Величина поправки, євро/шт.					
ТОВ «Ласоці»	2,2	1,20%	2,226	0,026					
ТОВ «Житомирська кондите»	2,3	1,20%	2,328	0,028					

	рська фабрика»									
	Конкуренти	Ціна угоди, грн/шт.	Обсяг, який ми плануємо поставляти, од	Мінімальна партія, од.	Решта партії під знижку, од.	Рівень уторгування, %	Середня ціна з урахуванням знижки на обсяг, що перевищує мін.партію, євро	Величина поправки на євро/од.		
	ТОВ «Ласоці»	2,2	3000	2000	1000	-5%	2,163	-0,037		
	ТОВ «Житомирська кондитерська фабрика»	2,3		1000	2000	-7%	2,193	-0,107		
	№ з/п	Етапи приведення ціна зміст поправок, що вносяться	Спосіб приведення	Умови майбутнього контракту	Конкурентні матеріали					
					ТОВ «Львівська майстерня пряників юрашки» (Фактична угода)		ТОВ «Ласоці»		ТОВ «Житомирська кондитерська фабрика»	
					дані	поправки	дані	поправки	дані	поправки
	1	Ціна в єдиній валюті	$C_1 = C_0 * q_0$	грн	2,1		2,2		2,3	

2	Приведення за комерційними умовами									
02.янів	Поправка на інфляцію, K1	$C_1 = C_0 * I_1 / I_0$	2019	2019	-	2018	0,198	2019	-	
02.фев	Поправки на базисні умови поставки, K2		FCA	FCA	-	EXW	0,026	EXW	0,028	
02.мар	Поправки на умови оплати, K3	вартість кредиту (див.формули)	100% передплата	Оплата по факту після отримання вантажу	-	100% попередньої оплати	-0,059	100% попередньої оплати	-0,061	
02.апр	Поправки на уторгування, K4	Знижка на обсяг, що перевищує мін.партію			-		-0,037		-0,1071	
02.апр	Сумарні поправки на комерційні умови, Kс	$Kс = K1 + K2 + K3 + K4$			0		0,128		-0,140	
3	Приведена ціна за ком. умовами	$Cк = C1 + Kс$			2,1		2,328		2,160	
4	Максимальна ціна		2,328	євро						
5	Мінімальна ціна		2,100	євро						
6	Середня ціна, грн		2,196	євро						

Таблиця 2.1.

Динаміка активів ТОВ «Аркмен» за 2016-2020 рр.

Показник	Станом на роки								
	31.12.2016		31.12.2017		31.12.2018		31.12.2019		31.12.2020
	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2016р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2017р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019р.
I. Необоротні активи				-		-		-	0
Незавершені капітальні інвестиції	2770	2773		2778		2778	0	2780	-21
Основні засоби:	7908	7911		7916		5916	-25	4698	-1
первісна вартість	16762	16767		16770		15240	-9	15066	11
знос	8847	8850		8854		9324	5	10368	-16
Інші необоротні активи	7526	7529	0,04	7524		7934	5	6666	-15
Усього за розділом I	18208	18210		18218		16628	-9	14144	-
II. Оборотні активи	-	-		-		-	-	-	-32

Запаси:	12955	12960	0,04	12968		14562	12	9842	519
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	15368	15371	0,02	15372		2714	-82	16812	-100
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	4	5	25,00	6	20,00	58	867	0	-15
Гроші та їх еквіваленти	45	48	6,67	50		560	-	474	-53
Витрати майбутніх періодів	45	48	6,67	50	4,17	160	220	76	38
Інші оборотні активи	812	815	0,37	818	0,37	2296	181	3172	49
Усього за розділом II	29257	29260	0,01	29264	0,01	20350	-30	30376	20
Баланс	47476	47480	0,01	47482		36978	-22	44520	20

№	Показники	од.вим	Умовне позначення	Значення
1	Товар, що експортується	-	Кределі в шоколадній глазури (упаковка 1 кг)	
2	Базисні умови поставки	-	FCA, Інкотермс 2020	
3	Вартість доставки машиною вантажу до митного складу (місце передачі вантажу Покуццю)	євро	ТРВ	45,96
4	Ціна товару при експорті у валюті	євро	Цв	2,196
7	Курс валюти на момент платежу	грн/євро	к	29,49
8	Умови оплати	-	100% передоплата безготівковим розрахунком на р/р Продавця	
9	Обсяг поставки	кг	ОП	3000
10	Собівартість продукції, без ПДВ	грн/кг	СВ	0,89 євро/кг
11	Витрати на транспортування (доставка вантажу у пункт передачі Покупцю)	грн на 1-ну машину	ТВ	0,015
12	Витрати по оформленню угоди	грн / операцію	Воф	1%
№	Показники	од.вим	Умовне позначення	Значення
1	Витрати при експорті			
1.1	Повна собівартість, без ПДВ у валюті	євро	ПСВвал = Сб-ть*Кількість	2670
1.2	Вартість доставки автомобілем, FCA	євро	ТВ	45,96
	Разом витрати	євро	Взаг = ПСВвал + ТВ + М + ПДВ	2926
2	Доходи при експорті	євро	Д = ОП * Цв	6588
3	Ефект від експорт	євро	Ее = Д - Взаг	3662
4	Ефективність експорту	євро	Ке = Д / Взаг	2,25

Розрахуємо величину поправки на ціну для ТОВ „Аркмен”

Таблиця 3.3

Індекси цін на паперову продукцію, 2019-2020 рр.

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

ДОДАТОК С

Таблиця 2.1

Динаміка товарної структури експорту підприємства ТОВ «Аркмен» за 2018-2020 рр.

Товарні групи	2018		2019				2020			
	тис.грн.	W, %	тис.грн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.	тис. грн.	Темп приросту у 2020 році проти 2019 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2020 році проти 2019 р.
Товарна структура:										
Кренделі в шоколадній глазурі	3057	18,2	4453	45,7	22,8	4,6	5918	32,9	20,1	-2,7
Волоські горіхи в шоколадній глазурі	3259	19,4	3496	7,3	17,9	-1,5	4770	36,4	16,2	-1,7
Кластери з арахісом, рисом та кокосом	2603	15,5	3047	17,0	15,6	0,1	5417	77,8	18,4	2,8
Волоські горіхи у спеціях	4418	26,3	4394	-0,5	22,5	-3,8	6566	49,4	22,3	-0,2
Чіпси та снеки	2486	14,8	2910	17,1	14,9	0,1	4976	71,0	16,9	2
Волоський горіх	974	5,8	1230	26,3	6,3	0,5	1796	46,0	6,1	-0,2
<i>РАЗОМ по всім групам товарів:</i>	<i>16797</i>	<i>100</i>	<i>19529</i>	<i>16,3</i>	<i>100</i>	<i>-</i>	<i>29442</i>	<i>50,8</i>	<i>100</i>	<i>-</i>

Таблиця 2.8

Динаміка регіональної структури експорту підприємства ТОВ
«Аркмен» за 2018-2020 рр.

Регіональна структура	2018		2019				2020			
	тис.грн.	W, %	тис.грн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.	тис.грн.	Темп приросту у 2019 році проти 2018 р., %	W, %	Абсолютний приріст питомої ваги у 2019 році проти 2018 р.
Країни:										
Японія	3662	21,8	4375	19,5	22,4	0,6	5005	14,4	17,00	-5,4
ОАЕ	1209	7,2	2402	98,6	12,3	5,1	2797	16,4	9,5	-2,8
Словаччина	403	2,4	820	103,5	4,2	1,8	2561	212,3	8,7	4,5
Південна Корея	2788	16,6	3339	19,8	17,1	0,5	5270	57,8	17,9	0,8
Швеція	5005	29,8	4960	-0,9	25,4	-4,4	6566	32,4	22,3	-3,1
Нідерланди	3729	22,2	3632	-2,6	18,6	-3,6	7243	99,4	24,6	6
<i>РАЗОМ по всім країнам:</i>	<i>16797</i>	<i>100</i>	<i>19529</i>	<i>16,3</i>	<i>100</i>	<i>-</i>	<i>29442</i>	<i>50,8</i>	<i>100</i>	<i>-</i>

Таблиця 2.9

Показник	Станом на роки								
	31.12.2016	31.12.2017		31.12.2018		31.12.2019		31.12.2020	
	Фактично	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2016р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2017р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2018 р.	Фактично	Темп приросту, % до рівня 2019 р.
Зареєстрований (пайовий) капітал	5174	5175		5180	0	5180	0	5180	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6105	6105		6108		5351	-12	5882	10
Усього за розділом I	11284	11285	0,01	11288	-7	10531	-7	11062	5
III. Поточні зобов'язання	-	-		-		-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:									
товари, роботи, послуги	33631	33630	0,00	33634		24833	-26	30284	22
розрахунками з бюджетом	380	383	0,79	386		38	-90	1520	3900
розрахунками зі страхування	31	32	3,23	36		54	50	66	22
розрахунками з оплати праці	123	124	0,81	126		120	-5	136	13
Інші поточні зобов'язання	2010	2010		2012		1402	-30	1452	4
Усього за розділом III	36192	36192	0	36194		26447	-27	33458	27
Баланс	47473	47480	0,01	47482		36978	-22	44520	20

ДОГОВІР №. 300921

Місце: Цибулів-Україна

Дата: 30.09.2021

ТОВ «АРКМЕН» в особі директора Пархоменка Олексія Олеговича, який діє на підставі Статуту, іменоване надалі **Продавець**, з однієї сторони, та VIOLET KANGAROO s.r.o., іменоване надалі **Покупець**, в особі Štefan Feke, що діє на підставі Статуту, з іншої сторони, при спільному згадуванні в тексті Договору як Сторони, уклали даний Договір про нижченаведене:

1. Предмет Договору

1.1. Предметом договору є поставка продуктів харчування (надалі Товар).

1.2. Продавець зобов'язується поставити Покупцю Товар згідно специфікації, а Покупець зобов'язується прийняти Товар та оплатити його на умовах даного Договору.

1.3. Товар за даним Договором постачається окремими партіями згідно специфікації, який являється невід'ємною частиною даного Договору.

1.4. Кількість, вартість, строк поставки Товару вказуються Сторонами в специфікації на кожну партію Товару.

2. Ціна Товару

CONTRACT No. 300921

ДОДАТОК D

Place: Tsubyliv – Ukraine

Date: 30.09.2021

LLC ARKMEN represented by Parkhomenko Oleksii Olegovich, acting according to the regulations

hereinafter referred to as the **Seller**, of the one part, and VIOLET KANGAROO s.r.o. hereinafter referred to as the **Buyer**, represented by Štefan Feke acting on the basis of regulations, of the other part, collectively called “The Parties” in the text of the Contract, have entered into this Contract regarding the following:

1. Subject of the Contract

1.1. The subject of the contract is the supply of food commodities (further in the text - Goods) for the Seller.

1.2. The Seller hereunder shall transfer the Goods to the Buyer in accordance with the specification, and the Buyer shall accept the Goods and pay for them in accordance with the requirements of this Agreement.

1.3. The goods under this Agreement are supplied by separate lots, in relation to the specification.

1.4. The quantity, value, term of delivery of the Goods shall be indicated by the Parties in the specification for each item of the Goods.

2. Goods' price

2.1. The price of the goods is indicated in the specification for each item of the Goods.

2.1. Ціна товару вказується в специфікації на кожну партію Товару.

2.2. До ціни Товару включені вартість упаковки, митного оформлення, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті при експорті Товару на території Продавця.

3. Строки і умови поставки

3.1. Умови поставки Товару вказуються в специфікації на кожну окрему партію Товару.

3.2. Продавець зобов'язаний здійснити транспортування Товару до попередньо домовленого місця за власний рахунок. Пошук перевізника здійснює Продавець.

3.3. Датою поставки та переходу ризиків від Продавця до Покупця вважається дата митного оформлення Товару, а саме – дата складання вантажно-митної декларації.

3.4. Після узгодження поставки партії Товару, Продавець направляє Покупцеві з використанням факсимільного зв'язку чи електронною поштою копію інвойсу та специфікації на дану партію Товару.

3.5. В момент поставки Товару Продавець має передати Покупцю наступні документи:–

- оригінал інвойсу;
- оригінал товарно-транспортної накладної (CMR) ;
- Сертифікат Євро 1;
- Сертифікат здоров'я;

3.6. Одержувачем вантажу може бути третя

2.2.The price of the Goods includes the cost of packaging, customs clearance, taxes, fees and other payments payable upon export of the Goods

3. Terms and conditions of delivery

3.1. The terms of delivery for each order are identified in the specification for each specific order.

3.2. The seller must make the transport of goods to the previously agreed place, at their own expense. Search carrier carries Seller.

3.3. The date of delivery and risks' transfer from the Seller to the Buyer is considered as the date of custom registration of the Goods, videlicet – the date pointed in cargo customs declaration.

3.4. After agreeing delivery of the Goods lot, the Seller shall send to the Buyer a copy of the invoice and specification for the given Goods lot using the facsimile connection or by e-mail.

3.5. At the moment of the delivery of Goods the Seller shall provide to the Buyer the following set of documents:–

- invoice in original copy;
- CMR waybill;
- EUR 1 Certificate;
- Certificate of health

3.6. The receiver of the Goods can be a third party, of which The Buyer shall inform the Seller three days before the Goods are being shipped.

особа, про що Покупець повідомляє Продавця за три доби до дня відвантаження Товару.

4. Оплата та загальна вартість Договору

4.1. Валюта оплати за Товар за Договором – EURO (євро)

4.2. Оплата здійснюється за кожен партію. Оплата частинами допустима. Датою платежу є дата надходження коштів на рахунок Продавця.

4.3. Оплата здійснюється в EURO (євро) банківським переказом на відповідний рахунок Продавця.

4.4. Усі банківські витрати в країні Продавця несе Продавець, а за межами країни Продавця - несе Покупець.

5. Якість Товару

5.1. Якість Товару та його упаковка мають відповідати вимогам, нормам та стандартам якісних показників та технічним умовам, що встановлені діючими міжнародними правовими актами та умовами даного Договору, для кожного виду товару, що поставляється.

5.2. Товар має бути розміщений в тарі, що узгоджена Сторонами, з відповідним маркуванням.

6. Приймання-передача Товару

4. Payment and general value of the Contract

4.1. The currency of payment for the Goods under Contract is EURO (€)

4.2. The payment shall be executed for every consignment separately. The payment in instalments is possible. The date of the payment is the date the money is transferred to the Seller's account. The date of payment is the date of receipt the money to the Seller's bank account.

4.3. Payment shall be executed in EURO (€) by bank transfer to the corresponding Seller's account stated.

4.4. The bank expenses in the country of the Seller are to be paid by the Seller, outside the country of the Seller - by the Buyer.

5. Quality of the Goods

5.1. Quality of the Goods and its package shall meet the requirements, regulations and standards of quality characteristics, established by international legislation and condition of the Contract, for each type of Goods supplied.

5.2. The Goods shall be delivered in the package, mutually confirmed by the Parties, with corresponding marking.

6. Acceptance of Goods

6.1. The Goods shall be accepted by the Buyer in terms of quantity – according to the shipping documents;

6.1. Приймання Товару Покупцем здійснюється за кількістю – згідно супроводжуючих документів.

6.2. Якщо під час приймання Товару Покупцем будуть виявлені недоліки (неякісний, не замовлений, в ушкодженій упаковці, та ін.) і/або некомплектність Товару та/або технічної документації цілком або частково, Продавець зобов'язується в найкоротший строк з дати офіційного повідомлення на вибір Покупця або усунути усі виявлені недоліки шляхом виправлення, або шляхом заміни Товару, або його частини якісним Товаром.

6.3. Замінений Товар з недоліками і/або його частини і/або технічна документація повертається Продавцю у строк, що погоджується Сторонами додатково. Усі транспортні і інші витрати, пов'язані з поверненням або заміною Товару, несе Покупець.

7. Штрафні санкції

7.1. У випадку прострочення оплати Товару проти строків, обумовлених в Договорі, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від суми заборгованості за кожний день прострочення. Нарахування пені починається з першого дня прострочення та припиняється на дату оплати Товару.

7.2. У випадку прострочення поставки Товару проти строків, обумовлених в Додаткових угодах до Договору, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1 % від вартості недопоставленого Товару за кожний день прострочення.

7.3. Сплата штрафних санкцій не звільняє Сторону, що їх сплатила, від виконання або завершення виконання зобов'язань за цим Договором.

6.2. If during the acceptance of the Goods any hidden defects (poor quality, unordered, in damaged packing and so on) in the Goods and/or the full/partial not full quantity of the Goods and/or the nonconformity of technical documentation are revealed by the Buyer - the Seller will be obliged as soon as possible from the date of the official corresponding notification as per Customer decision either to remove all revealed defects by way of repair or replace the defect Goods (or part thereof) by the quality Goods.

6.3. The replaced defect Goods and/or part thereof and/or technical documentation shall be returned to the Seller within the period agreed upon by the Parties additional. The Buyer shall cover all transport and other expenses related to the replacement or return of the Goods.

7. Penalties

7.1. In case of delay in the payment for the Goods as per terms mentioned in this Contract the Buyer shall pay the penalty in the amount of 0,1 % of the indebtedness for each day of the delay. The penalties shall be charged from the first day of the delay and stopped at the date of the payment for the Goods.

7.2. In case of delay in the delivery of the Goods as per the terms mentioned in the Supplementary agreements under this Contract the Seller shall pay the penalty in the amount of 0.1 % from the amount of the Goods non-delivered on time for each day of the delay.

7.3. The payment of the penalties shall not release the Parties having paid for them to fulfill of to finish the fulfillment of the obligations under this Contract.

8. Force-majeure

8.1. The Parties shall be relieved from responsibility for partial or full non-fulfilment of the obligations, stipulated by the present Contract,

8. Форс-мажор

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за повне чи часткове невиконання будь-якого зобов'язання за цим Договором, якщо таке невиконання є наслідком дії обставин непереборної сили, які не залежать від волі Сторін (землетрус, пожежа та інші).

8.2. При настанні вищевказаних обставин непереборної сили Сторона повинна без зволікання, але не пізніше 15 днів від дати настання або, відповідно, припинення форс-мажорних обставин будь-якими способами сповістити іншу Сторону з доданням належних доказів. Належним доказом буде служити документ, виданий місцевою Торгово-промисловою Палатою чи іншим компетентним органом, що посвідчує існування даних обставин.

8.3. Не сповіщення однією Стороною другої Сторони в вищезазначений строк позбавляє таку Сторону права в подальшому посилаючись на форс-мажорні обставини.

9. Врегулювання спорів

9.1. Всі спори та розбіжності, які можуть виникнути в процесі виконання даного Договору, будуть вирішуватись в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ).

9.2. Сторони погодили, що в процесі розгляду та вирішення спорів підлягає застосуванню Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України.

9.3. Правом, що регулює відносини Сторін за даним Договором, є матеріальне право України.

if such non-fulfilment is a result of force majeure circumstances not depended from the Parties' will (earthquake, fire etc).

8.2. In case of starting the above force majeure circumstances the Party shall notify the other Party without any postponement but not later than in 15 days from the date of starting or, correspondently, stopping of force-majeure circumstances in any way with adding the needed proof. The document given by the local Chamber of Commerce and Industry or by other authorized body of the country, in which the exist of those circumstances is certified, can become the needed proof.

8.3. The unnotification of one Party by another Party in the abovementioned term denies the Party a right to refer to the force majeure circumstances in future.

9. Settlement of disputes

9.1. Any disputes and arguments that may arise while the Contract executing shall be resolved in the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry (Kyiv).

9.2. The parties agree that during the process of resolving disputes under this Contract Rules of the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry will be applied.

9.3. Applicable law for this Contract is the substantive law of Ukraine.

10. Other conditions

10. Загальні положення

10.1. Даний Договір складено у 2-х екземплярах на українській і англійській мовах, при цьому обидва тексти та обидва екземпляри мають однакову юридичну силу. В разі різниці текстів перевагу має український текст.

10.2. Усі зміни і доповнення для даного Договору є невід'ємною його частиною і вважаються дійсними, якщо вони зроблені в письмовій формі, підписані уповноваженими представниками обох сторін і завірені печатками сторін. Допускається обмін документами за цим Договором за допомогою факсимільного зв'язку та/або електронної пошти з подальшим обміном оригінальними примірниками.

10.3. Передача прав і обов'язків за даним Договором третім особам цілком або частково допускається тільки за письмовим узгодженням сторін.

10.4. Даний Договір вступає в дію з 30.09.2021 і діє по 30.09.2022, або до належного виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору, в залежності від того, яка з вказаних подій настане раніше.

10.5. З моменту підписання даного Договору всі попередні переговори і листування по ньому втрачають силу.

10.6. Договір може бути достроково розірваний будь-якою з Сторін в односторонньому порядку шляхом письмового попередження іншої Сторони за один місяць до розірвання.

10.7. У разі відмови від Товару Покупець повинен відшкодувати усі понесені на момент отримання Продавцем повідомлення про

10.1. The Contract is made up in Ukrainian and English in two copies. Both texts and copies have equal legal force. In case of any discrepancy of the texts the Ukrainian text shall prevail.

10.2. All changes and annexes to the Contract shall be an integral part of it and shall be considered as valid if they are in written form, signed by the authorized representatives of both Parties and certified by the official representatives of the Parties and certified by the seals of the Parties. Use of fax or e-mail for exchanging documents under this Contract is allowed on condition of further exchange for original copies.

10.3. The transfer of the rights and obligations under this Contract to the third parties fully or partially shall be allowed only by written consent of the Parties.

10.4. The Contract is effective from 30.09.2021 and is valid up to 30.09.2022, or until the Parties duly execute their contractual obligations whatever is the earliest.

10.5. All previous negotiations and correspondence shall expire after signing this Contract.

10.6. The Contract can be terminated by any Party's sole discretion with a written notification to another Party in one month before its termination.

10.7. In case of refusal from the Goods the Buyer shall compensate all the Seller's actually proved losses for the moment of notifying about the refuse connected with the performing of the Contract.

10.8. According to the Law of Ukraine "On

відмову фактично доведені витрати Продавця, пов'язані з виконанням цього Договору.

10.8. Покупець у відповідності до Закону України "Про захист персональних даних" дає Продавцю для здійснення його господарської діяльності свою згоду на обробку в тому числі, на передачу, своїх персональних даних. Крім того, Покупець підтверджує, що він ознайомлений зі своїми правами, передбаченими Законом України "Про захист персональних даних". Крім того, Покупець підтверджує, що він у відповідності до вищевказаного Закону отримав згоду суб'єктів персональних даних, персональні

дані яких передаються згідно даного Договору на обробку. Покупець зобов'язується виконувати вимоги Закону України «Про захист персональних даних» відносно даного Договору.

10.9. Підписуючи даний Договір Сторони підтверджують, що:

– вони досягли згоди з усіх істотних умов

Договору;

– представники Сторін, які підписали даний

Договір, мають необхідні повноваження для укладення з іншою стороною цього Договору.

10.10 Договір набуває чинності після обміну підписаних копій Сторонами, в електронному вигляді.

11. Юридичні адреси та банківські реквізити сторін

Продавець

ТОВ «АРКМЕН»

Адреса: 19114 Черкаська обл, смт Цибулів,
вул.Гагаріна,30А , Україна

Банківські реквізити:

p/p UA863052990000026007041608605

АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

"Personal Data Protection" the Buyer provides his agreement for processing, including transfer, of his personal data to the Seller for performance of its economic activity. In addition, the Buyer confirms that he is acquainted with his rights prescribed by Law of Ukraine "On Personal Data Protection". In addition, the Buyer confirms that personal data owners' consents to transfer of their personal data under this Contract have been received in compliance with the Law mentioned above. The Buyer undertakes to fulfill the requirements of the Law of Ukraine On Personal Data Protection relative to this Contract.

10.9. While signing this Contract Parties confirm that:

– they have agreed on all essential Contract clauses;

– Parties' representatives that have signed this

Contract have required authority for conclusion of this Contract with other Party.

10.10 The Contract becomes active after the parties have exchanged copies of signed Contract via email or other electronic way.

11. The Parties' legal addresses and banking information

The Seller

LLC ARKMEN

The address: UA 19114 Cherkasy region,
Tsybuliv, Naharina St., 30A,

Tax payer number: 414239723203

Bank details:

Account number :

UA863052990000026007041608605

PJSC CB "PRIVATBANK", ID
HRUSHEVSKOHO STR., KYIV, 01001,

Bank SWIFT Code PBANUA2X

IBAN

UA863052990000026007041608605

Code:

SWIFT : PBANUA2X

IBANCode:

UA863052990000026007041608605

Банк корреспондент:

p/p 400886700401

Commerzbank AG ,Frankfurt am Main, Germany

SWIFT Code банка: COBADEFF

Директор Пархоменко О.О.

Покупец

VIOLET KANGAROO s.r.o.

Antonínův Důl 249, 586 01 Jihlava

ID: 04252543

VAT nr.: CZ04252543

Štefan Feke

Продавец/The Seller

Correspondent bank:

account number: 400886700401

Commerzbank AG Frankfurt am Main, Germany

Bank SWIFT Code: COBADEFF

Director Parkhomenko O.O.

The Buyer

VIOLET KANGAROO s.r.o.

Antonínův Důl 249, 586 01 Jihlava

ID: 04252543

VAT nr.: CZ04252543

Štefan Feke

Покупец/The Buyer



[Handwritten signature]

