

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Формування імпоротної стратегії ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Студентки 2 курсу, 3м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Попова Іллі Ігоровича

(підпис студента)

Науковий керівник
доктор економічних наук
професор

Будзяк Василь Миронович

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук
доцент

Серова Людмила Петрівна

(підпис гаранта)

Київ 2021

АНОТАЦІЯ

Попов Ілля Ігорович

Формування імпортової стратегії ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". Кафедра міжнародного менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет.

Робота присвячена комплексному дослідженню питання зовнішньоторговельної діяльності та реалізації імпортного потенціалу підприємницької діяльності та напрямів її оптимізації. Розглянуто і охарактеризовано зовнішньоекономічну діяльність і результативність та рівень розвитку імпортової стратегії підприємства ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". На підставі проведеного дослідження визначено заходи з удосконалення імпортової стратегії досліджуваного підприємства та дано прогнозну оцінку результативності запропонованих заходів щодо оптимізації імпортової стратегії на підприємстві ТОВ "СІЛЬПО-ФУД".

Ключові слова: імпорт, імпортний сектор, стратегія, країна-партнер, зовнішньоторговельна діяльність.

SUMMARY

Popov Illia Igorevich

Formation of import strategy. Department of International Economic Relations, Kyiv National University of Trade and Economics.

The work is devoted to a comprehensive study of foreign trade and the realization of the import potential of business and areas of its optimization. The foreign economic activity and efficiency and level of development of import strategy of the enterprise of LLC SILPO-FUD are considered and characterized. Based on the study, measures to improve the import strategy of the studied enterprise are identified and a forecast assessment of the effectiveness of the proposed measures to optimize the import strategy at the company "SILPO-FUD".

Key words: import, import sector, strategy, partner country, foreign trade activity.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"	6
1.1 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"	6
1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства	21
1.3 Оцінювання результативності та рівня розвитку імпоротної стратегії підприємства	27
Висновки до розділу 1	36
РОЗДІЛ 2 НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"	40
2.1 Напрямки оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ..	40
2.2 Основні заходи з удосконалення імпоротної стратегії досліджуваного підприємства	47
2.3 Прогнозна оцінка результативності запропонованих заходів щодо оптимізації імпоротної стратегії досліджуваного підприємства	51
Висновки до розділу 2.....	53
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ.....	65

ВСТУП

Актуальність дослідження. Зняття обмежень державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств допомогло вирішити багато проблем і запустило низку процесів, корисних для економічного життя країни: створення конкуренції, наповнення внутрішнього ринку, запровадження заходів щодо поліпшення фінансового стану неефективних галузей, з використанням сучасних методів управління.

Створення сильного та диверсифікованого імпортного сектору, розвиток наукомістких імпортних галузей, вдосконалення промисловості, створення цілого ряду конкурентоспроможних галузей на зовнішніх ринках сприяло розвитку величезних зовнішньоекономічних зв'язків як засобів стимулювання економічного зростання та збільшення національних доходів, створення нових робочих місць та зростання доходів державного бюджету – які є одним з головних завдань економіки країни.

Роль імпортних операцій в контексті інвестиційних відносин для українських підприємств полягає в тому, що корисність та якість вітчизняних досліджень нових товарів, матеріалів та процесів оцінюються за допомогою зовнішньоекономічної діяльності: якщо це експорт, то зростання його обсягу, розширення переліку іноземних партнерів; якщо імпорт, то шлях порівняння своєї продукції з імпортованими аналогами.

Актуальність теми наукової роботи визначається тим, що вдосконалення управління імпортних стратегій в контексті інвестиційних відносин підприємств в умовах подолання кризи української економіки сприяє відновленню економіки та стає провідним фактором економічного зростання.

Для гарантування зростаючої активності українських підприємств у реалізації імпортних операцій в контексті інвестиційних відносин необхідний постійний пошук методів та форми стимулювання зовнішньої торгівлі,

включаючи торгове посередництво. Все це визначає актуальність та практичне значення наукової роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана проблема є предметом дискусій та наукових публікацій багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів. Так, до числа іноземних авторів, чиї роботи присвячені зовнішньоекономічній діяльності, слід віднести С. Брю, Ф. Котлера, Г. Клейнера та інших. Вітчизняні вчені також вивчали дане питання, серед них праці О. Амоші, В. Бойка, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Дем'яненка, А. Кандиби, С. Кваші, Л. Ліпіча, А. Мокія, А. Осадчука, Д. Пудрик, П. Саблука, С. Соколенко, Л. Черчик, В. Щербак та ін. Однак, незважаючи на значний обсяг досліджень, недостатньо уваги приділяється висвітленню проблем імпорتنих операцій та стратегій в контексті інвестиційних відносин українських підприємств та пошуку шляхів їх подолання.

Метою роботи є дослідження особливостей формування імпоротної стратегії підприємства.

Дана мета визначила постановку наступних **завдань**, що вирішуються в роботі:

- провести аналіз фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства
- визначити чинники, які впливають на розвиток імпоротної стратегії підприємства
- визначити напрямки оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства
- визначити основні заходи з удосконалення імпоротної стратегії на підприємстві
- розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів

Об'єктом дослідження є процес формування ефективної імпоротної стратегії підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів управління імпортою стратегією підприємства.

Методи дослідження. У роботі використані методи економічного, фінансового, статистичного аналізу зовнішньоекономічної діяльності торгових посередників - юридичних і фізичних осіб, методи експертної оцінки, соціологічного дослідження та прогнозування, а також описовий, статистичний, метод порівняння, елементи ретроспективного та перспективного аналізу, елементи екстраполяції, інтуїтивний метод та інші.

Інформаційна та наукова база дослідження. Методологічну і теоретичну основу дослідження складають наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців з теорії та практики управління зовнішньою торгівлю, міжнародних та українських нормативних актів, дані, опубліковані на веб-сайтах міністерств України, іноземних підприємств та міжнародних статистичних комітетів, підручники, посібники, методичні матеріали та періодичні видання.

РОЗДІЛ 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"

1.1 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"

ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» українська торговельна мережа продовольчих супермаркетів, заснована в 1998. Також здійснює доставку продуктів додому або самовивіз. Належить торговельній корпорації Fozzy Group. Мережа присутня у 62 містах України (2019). Станом на 2021 мережа має 360 супермаркетів.

Аналіз основних фінансово-економічних показників наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка фінансово-економічних показників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
протягом 2016-2020рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-			
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарі, робіт, послуг), млн.грн	32554,8	42866,2	51842,5	62446,7	64402,6	10311,40	8976,30	10604,20	1955,90
Собівартість реалізованої продукції, млн.грн	23422,10	31552,10	39797,90	47340,60	47249,90	8130,00	8245,80	7542,70	-90,70
Валовий прибуток, млн.грн	9129,60	11552,10	12044,60	15106,10	17152,70	2422,50	492,50	3061,50	2046,60
Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток), млн грн	-753,40	842,20	-943,60	289,60	3114,20	1595,60	1785,80	1233,20	2824,60
<i>Ефективність фінансово-господарської діяльності:</i>									
Рентабельність витрат, %	38,98	36,61	30,26	31,91	36,30	-2,37	-6,35	1,64	4,39
Рентабельність доходу, %	28,04	26,95	23,23	24,19	26,63	-1,09	-3,72	0,96	2,44

Джерело: Розраховано автором за фінансово-економічною звітністю підприємства

Згідно даних підприємства (Додатки 1-10) обсяг основних засобів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» поступово збільшується. Основні засоби відображаються в балансі по собівартості з урахуванням зносу.

Знос нараховується методом зменшення залишку, шляхом використання встановлених норм залишкової вартості на початок звітного періоду. На кінець 2020 року первісна вартість - 15577186 тис. грн., знос - 4932465 тис. грн., залишкова вартість 10644721 тис. грн. Обсяг оборотних коштів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2019 році збільшився на 16,9%, а за 2020 рік їх обсяг збільшився на 68,4% за рахунок зростання обсягів виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів і склав 14826184 тис. грн.

Обсяг реалізованої продукції має стрімку тенденцію до зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію. Так, за 2020 рік на 12,2% порівняно з 2019 роком і склав 64402,6 млн.грн. Відповідно зростає продуктивність праці – на 8,9% у 2020 і складає 153,9 тис. грн. /чол. Що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 0,19% у 2020 році через реструктуризації постачальників, а відповідно і змінних витрат, що зменшуються пропорційно обсягам виробництва. У 2019 році собівартість зросла на 18,95% порівняно з 2018 роком і темпи її зростання 2,7 менше за темпи зростання обсягів виробництва.

На підприємстві спостерігається щорічне змінення обсягів прибутку. Так, в 2016 та 2018 роках підприємство отримало за результатами фінансово-господарської діяльності збитки. Проте у 2020 році загальний чистий фінансовий результат становив 3114,2 млн.грн.

Проаналізовані дані свідчать, що основною проблемою для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на даний момент залишається значний рівень собівартості продукції. Тому необхідно вжити заходи для її зниження, зокрема усувати брак, збільшити обсяги тієї продукції, на яку є попит, впровадити

різноманітні акції та систему бонусів. Що дасть змогу збільшити об'єм реалізації тим самим можна буде зменшити ціну на виготовляему продукцію.

Загалом ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за досліджуваний період працювало стабільно, збільшені обсяги виробництва, освоєні нові технології, покращено якість, розширено асортимент продукції, а також розширено географію імпорту.

Для загальної оцінки динаміки фінансового стану необхідно встановити співвідношення динаміки балансу з динамікою обсягу реалізації продукції, а також прибутку підприємства.

Так, коефіцієнт приросту майна розраховується за формулою :

$$K_{\phi} = \frac{B_1 - B_0}{B_0} * 100\% \quad (1.1)$$

де B_1 , B_0 - вартість майна за звітний і попередній період, тис. грн.

Оскільки валюта балансу збільшилась, це є позитивним фактором.

Коефіцієнт приросту виручки від реалізації продукції розраховується за формулою :

$$K_v = \frac{V_1 - V_0}{V_0} * 100\% \quad (1.2)$$

де V_1 , V_0 - виручка від реалізації продукції за звітний і попередній періоди.

Аналогічно розраховується коефіцієнт приросту чистого прибутку.

$$K_n = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0} * 100\% \quad (1.3)$$

де Π_1 , Π_0 - обсяг чистого прибутку, отриманого в звітному і попередньому періодах.

Коефіцієнт зміни прибутку свідчить про зростання обсягів одержуваного прибутку. При цьому коефіцієнт приросту виручки від реалізації продукції та коефіцієнт приросту майна свідчать про збільшення реалізаційного обороту підприємства меншими темпами ніж прибутку, що говорить про збільшення ефективності використання наявних фінансових ресурсів. Отже, має місце підвищення ефективності використання засобів, належних ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», в 2020 році проти попереднього періоду.

Далі необхідно проаналізувати фінансову стійкість в звітному періоді на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Фінансова стійкість підприємства в короткостроковому періоді оцінюється показниками ліквідності і платоспроможності. Ці показники характеризують можливість підприємства своєчасно та в повному обсязі здійснювати розрахунки по короткостроковим зобов'язанням з його контрагентами.

Під платоспроможністю підприємства розуміють наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів в достатній кількості для розрахунків по наявній кредиторській заборгованості, що має бути погашена негайно. За допомогою проведення оцінки коефіцієнтів ліквідності підприємства, основними з яких є коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства, можна визначити його здатність погашати короткострокові зобов'язання. Для проведення аналізу скористаємося методикою розрахунку показників ліквідності підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності.

$$K_{з.л.} = \frac{ГК + ПФІ + ДЗ + ТМЦ}{КЗ} \quad (1.4)$$

Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності.

$$K_{ш.л.} = \frac{ГК + ПФІ + ДЗ}{КЗ} \quad (1.5)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$\text{Ка.л.} = \frac{ГК + ПФІ}{КЗ} \quad (1.6)$$

Де ГК – грошові кошти;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ТМЦ – товарно-матеріальні цінності.

Розрахуємо вищенаведені показники для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Розрахунок показників ліквідності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Показник	Станом на 31.12.					Відхилення 2020 до 2019 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,762	0,752	0,771	0,793	0,782	-0,011
Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	0,442	0,423	0,461	0,492	0,482	-0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,082	0,071	0,081	0,091	0,064	-0,027

Джерело: Розраховано автором за фінансово-економічною звітністю підприємства

Коефіцієнт загальної ліквідності за звітний період зріс і в 2020 році становить 0,782, тобто на одну гривню поточних зобов'язань припадає 0,78 грн. поточних активів.

Значення коефіцієнту швидкої ліквідності за звітний період зменшилось з 0,442 до 0,482, але воно не відповідає нормативному значенню, а отже свідчить про те, що підприємство не може негайно розрахуватись за

короткостроковими зобов'язаннями навіть за умови стягнення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець звітного періоду зменшився, але він все одно залишається дуже низьким, порівняно з нормативним.

Отже проведений аналіз ліквідності підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» свідчить про недостатність оборотних коштів підприємства для своєчасного і повного здійснення необхідних розрахунків з контрагентами. Але незважаючи на це підприємство працює стабільно, нарощує обсяги виробництва і відповідно збільшує свої платіжні можливості про що свідчить зростання значень коефіцієнтів ліквідності на кінець звітного року.

Для аналізу фінансової стійкості також використовується ряд інших показників. Розрахуємо вищенаведені показники в таблиці 1.3.

Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) за звітний період впав з 0,812 до 0,811, тому можемо зробити висновок, що він є нижчим за нормативне.

Таблиця 1.3

Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
протягом 2016-2020рр.

Показник	Станом на 31.12.					Відхилення 2020 до 2019 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт фінансової автономії	0,812	0,92	0,864	0,821	0,811	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності (власні оборотні кошти)	0,662	0,832	0,771	0,723	0,692	-0,031
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,472	0,561	0,581	0,562	0,544	-0,018

Джерело: Розраховано автором за фінансово-економічною звітністю підприємства

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта автономії, він показує яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на одну гривню власних коштів. За звітний період значення даного коефіцієнта зменшилось з 0,662 до 0,692, що свідчить про підвищення частки власних коштів підприємства в загальній сумі джерел фінансування активів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу в 2020 році зріс.

Проаналізовані показники фінансової стійкості свідчать про зменшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів, хоча вона все ще залишається значною. Таким чином можна зробити висновок, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за проаналізований період почало формувати фінансові ресурси більш ефективно.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) капіталу (Кп.к.) обчислюють за формулою:

$$\text{Кп.к.} = \text{Прибуток} / \text{Сума капіталу} \quad (1.7)$$

Для розрахунку можуть використовуватись такі показники прибутку:

- валовий;
- чистий;
- прибуток від реалізації продукції (надання послуг, виконання робіт).

Показник рентабельності сукупного інвестованого капіталу (фінансових ресурсів) характеризує рівень продуктивності всього капіталу, незалежно від джерел його формування.

Оскільки кожен інвестор зацікавлений у тому скільки прибутку приносять їм власні вкладення в бізнес, доцільно визначити рівень прибутку на власний капітал (Кп.в.к.):

$$\text{Кп.в.к.} = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} \quad (1.8)$$

На основі цього показника роблять висновки про перспективи бізнесу, ринкової стійкості, наявності фінансових резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Проаналізуємо прибутковість капіталу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» (табл. 1.4). Дані таблиці свідчать про підвищення прибутковості капіталу підприємства. Так прибутковість загального капіталу підприємства зросла на 1 і становить 0,1 або 1%.

Таблиця 1.4

Розрахунок показників прибутковості капіталу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
протягом 2016-2020рр.

Показник	Роки					Відхилення 2020 до 2019 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	-753,40	842,20	-943,60	289,60	3114,20	2824,60
Загальний капітал, млн. грн.	15891,00	18221,50	20267,50	24893,50	29465,00	4571,50
Власний капітал, млн. грн.	903,50	1095,50	1183,00	1490,50	1456,50	-34,00
Рентабельність активів	x	0,05	x	0,01	0,11	0,09
Рентабельність власного капіталу	x	0,77	x	0,19	2,14	1,94
Чистий дохід від реалізації, млн. грн.	32554,80	42866,20	51842,50	62446,70	64402,60	1955,90
Рентабельність реалізації	x	0,02	x	0,00	0,05	0,04
Рентабельність продукції	x	0,03	x	0,01	0,07	0,06

Джерело: Розраховано автором за фінансово-економічною звітністю підприємства

Прибутковість власного капіталу зменшилась на 1,7 і на кінець звітного періоду вона складає 2,14, що є достатньо високим значенням. Валова рентабельність продажу після зниження в 2019 році до 13,3 % зросла до 14,7% і це є високим показником в галузі. Взагалі рентабельність продукції

на низькому рівні, але в 2019 році вона біла збитковою, прийняті підприємством заходи були дієвими, оскільки показник зріс до 1,2 %.

Для аналізу фінансового стану підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» необхідно провести розрахунки наступних показників, які характеризують ефективність використання передусім активів підприємства та окремих пасивів. До них відносяться:

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості - показує, скільки разів за звітний період дебіторська заборгованість перетворюється на грошові засоби.

$$\text{Код} = \text{Ор} / \text{Од} \quad (1.9)$$

де Ор - обсяг реалізації продукції;

Од - середня величина дебіторської заборгованості.

У 2019 р. менше значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ніж у 2018 р., відповідно у 2020 обсяг дебіторської заборгованості ще знизився, але не перевищував обсяги доходу від реалізації.

Для аналізу оборення дебіторської заборгованості використовують також показник тривалості обороту дебіторської заборгованості.

$$\text{Тд} = 360 / \text{Код} \quad (1.10)$$

де Код - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

Збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості у 2020р на 0,65 одиниць, призвело до зменшення кількості днів, необхідних для погашення кредиту, взятого дебіторами, що позначиться на збільшенні грошових коштів в обороті, а отже і збільшенні платоспроможності підприємства. Причинами такого збільшення стала ефективність кредитного контролю на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

$$\text{Кок} = \text{Ср} / \text{Окт} \quad (1.11)$$

де Ср - собівартість реалізованої продукції;

Окт - величина кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт показує, що для погашення наявної кредиторської заборгованості підприємству необхідно відповідно у 2018 р. 19,6 оборотів, у 2019р – 60,26 оборотів, у 2020 р 3,17 оборотів продукції.

Показник тривалості обороту кредиторської заборгованості - дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, отриманого від постачальників продукції.

$$\text{Ток} = 360 / \text{Кок} \quad (1.12)$$

де Кок - коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів - показник ефективності діяльності підприємства із закупівлі сировини і матеріалів, збуту готової продукції. Відображає швидкість реалізації цих запасів.

$$\text{Комв} = \text{Ср} / \text{Вмв} \quad (1.13)$$

де Ср - собівартість реалізованої продукції;

Вмв - величина матеріально-виробничих запасів.

Протягом досліджуваного періоду матеріальні запаси на підприємстві відсутні, що цілком відповідає його спеціалізації – товарне підприємство.

Показник тривалості обороту матеріально-виробничих запасів обчислюється аналогічно як і для кредиторської та дебіторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу (Тоц)- це час, упродовж якого фінансові ресурси втілені в запасах і дебіторській заборгованості. Тобто

показує скільки днів необхідно в середньому для виробництва, продажу та оплати продукції підприємства.

$$T_{\text{оц}} = T_{\text{мвз}} + T_{\text{д}} \quad (1.14)$$

Для даного підприємства показники тривалості операційного циклу вищі, а тому необхідно скорочення операційного циклу. Можна сказати, що їх продукція – виробництво та продаж товару – не має попиту.

Тривалість фінансового циклу визначається як тривалість операційного циклу мінус період обороту кредиторської заборгованості.

Аналіз показників ділової активності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр. наведено на рис. 1.1.

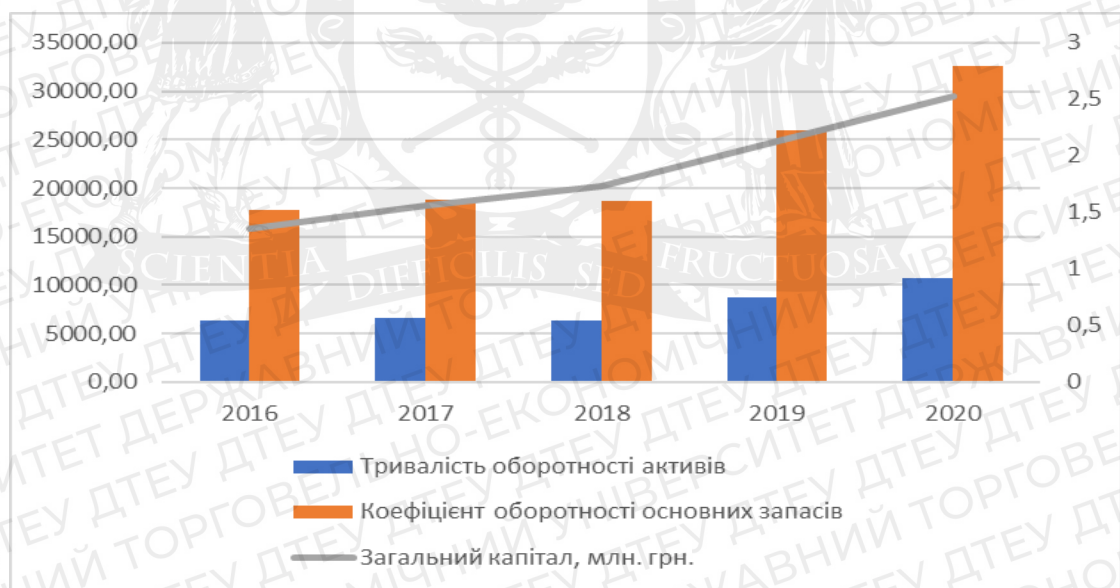


Рис. 1.1. Аналіз показників ділової активності підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Джерело: Розраховано автором за фінансово-економічною звітністю підприємства

Стабільність фінансового стану витікає з перевищення терміну обертання кредиторської заборгованості над дебіторською, що дає змогу використовувати ці кошти у виробничому процесі.

Аналіз ділової активності передбачає розробку заходів щодо підвищення її. Ними можуть бути:

- підвищення питомої частки прибутку в обороті. Це передбачає попередній і оперативний контроль за формуванням витрат з метою зниження їх рівня;
- зростання оборотності активів з метою посилення позитивного впливу підвищення рентабельності та ін.

1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства

ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» завжди докладась максимальних зусиль, щоб клієнти отримували виключно високоякісний продукт при незмінно високому рівні сервісу. Компанія постійно інвестує кошти в розширення асортименту, нарощування власних товарних запасів, контроль якості, підвищення рівня знань наших фахівців і поліпшення сервісу клієнтського обслуговування.

Таблиця 1.5

Аналіз основних показників імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-			
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, млн. грн	197,3	4952,3	3130,8	19417,3	23873,6	4755,04	-1821,54	16286,54	4456,27

Повна собівартість імпоротної операції, млн. грн	157,80	3682,00	2104,00	12098,00	14202,00	3524,20	-1578,00	9994,00	2104,00
Фінансовий результат (прибуток) від імпоротної операції до оподаткування, млн грн	39,45	1270,29	1026,75	7319,29	9671,56	1230,84	-243,54	6292,54	2352,27

Джерело: складено автором на основі Додатків 1-9

Підприємство активно співпрацює з Європою. Основними ринками постачальників є Італія, Франція, Іспанія, Туреччина, Еквадор та інші (Рис. 1.2).

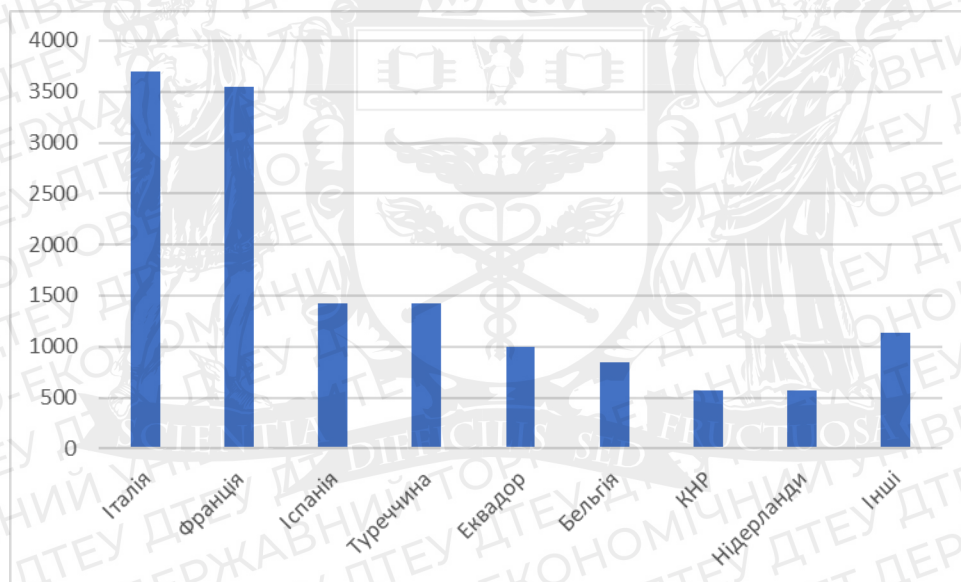


Рис. 1.2. Географічна структура імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», 2021р.

Джерело: Складено автором на основі Додатку 10

Для оцінки ефективності виходу підприємства на зовнішні ринки була вибрані декілька країн світу, які є потенційними країнами збуту продукції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», а саме: Італія, Франція, Іспанія, Туреччина, Еквадор.

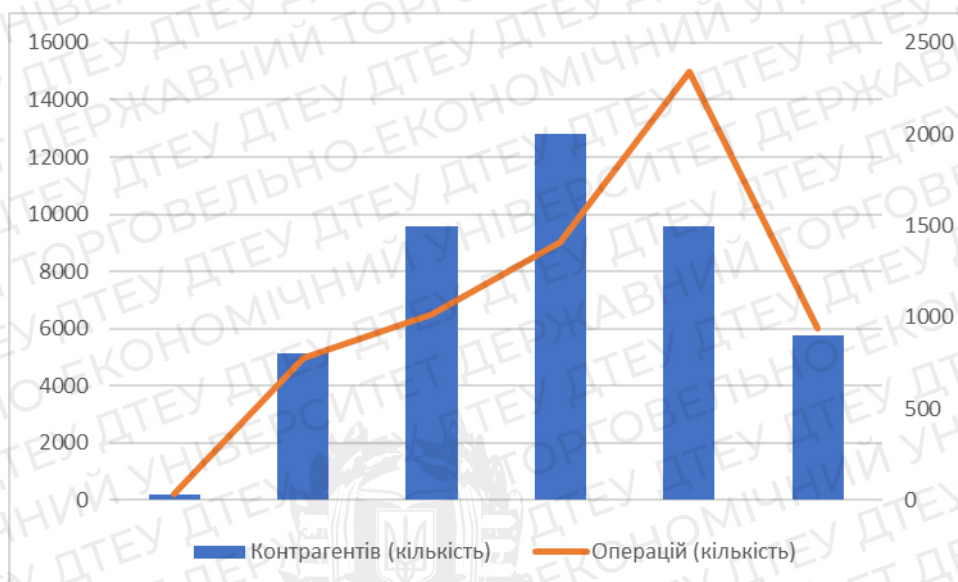


Рис.1.3. Динаміка контрагентів та кількості операцій ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Джерело: Розроблено автором

Представимо дані «дерева поєднань» більш детально у вигляді таблиці 1.7

Таблиця 1.6

Розрахунок евклідової відстані основних країн експорту

<i>Країна</i>	<i>Евклідова відстань</i>	<i>Характеристика кластеру</i>
Еквадор	48,437	Країна з найнижчими показниками
Туреччина	76,89612	Країна з середніми показниками
Іспанія	82,34586	Країна з середніми показниками
Франція	93,45265	Країна з середніми показниками
Італія	154,237453	Країна з найбільшими показниками

Аналіз зовнішнього середовища ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є процесом, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації чинники, аби визначити можливості і загрози для фірми.

До зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є:

- трудові ресурси;
- правове регулювання функціонування економіки країни;
- інфраструктура ринку продажу електротехнічної продукції;
- умови попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Представимо зовнішні фактори, що впливають на діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у вигляді рис. 1.4.

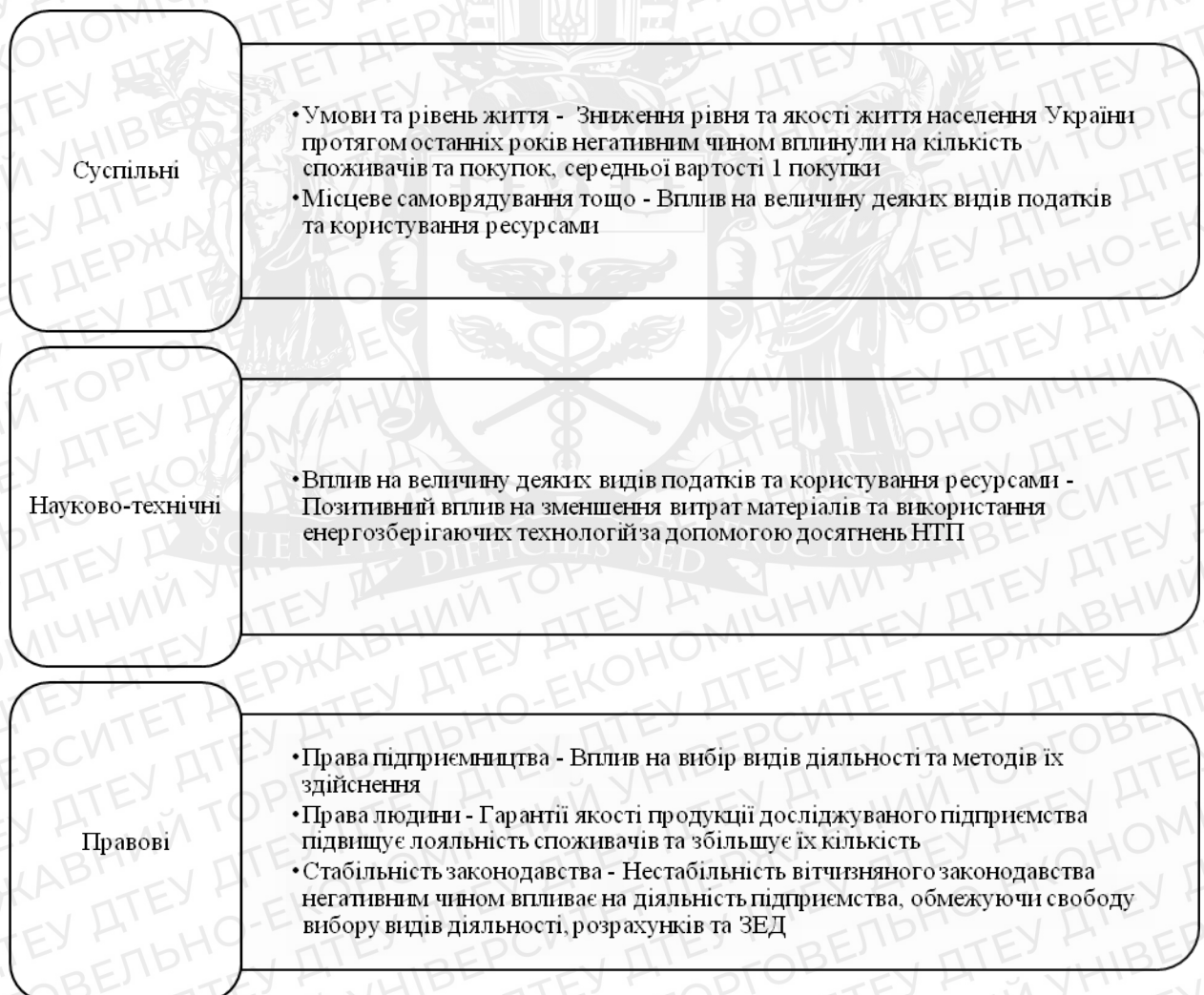


Рис. 1.4. Елементи зовнішнього середовища ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», 2020р.

Джерело: Розроблено автором

Загрози і можливості середовища непрямої дії, з якими стикається ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», можна виділити в PEST-фактори:

Р - політичні чинники.

Е - економічні чинники. Необхідно постійно діагностувати і оцінювати такі економічні чинники, як зростання споживчих цін, обмінний курс гривні і податкове навантаження.

С - соціальні чинники. Вони включають змінні очікування, стосунки і досягнення суспільства.

Т - технологічні чинники. Необхідно постійно стежити за змінами в технологічному зовнішньому середовищі. Аналіз цього середовища може враховувати зміни в технології виробництва.

За допомогою методу складання профілю макрооточення і безпосереднього оточення оцінимо значущість для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» окремих чинників зовнішнього середовища. У матрицю профілю зовнішнього середовища вписуються окремі чинники середовища, кожному з яких експертним шляхом за допомогою працівників (експертами є працівники відділу маркетингу, які здійснюють дослідження ринку, конкуренції на ринку, аналізують попит на продукцію, цінову політику конкурентів та ін.; у складі відділу таких працівників, які працюють шляхом поділу території країни на регіони: західний, східний та південний, північний та зарубіжні ринки) ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Далі шляхом множення експертних оцінок отримуємо загальну інтегральну оцінку, що показує міру важливості конкретного чинника для організації (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Матриця профілю зовнішнього середовища для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

№ з/п.	Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на підприємство	Спрямованість впливу	Міра важливості
1	Економічні	3	2	-1	-6
2	Політичні	2	2	-1	-4
3	Ринкові	3	3	+1	+9
4	Технологічні	3	2	+1	+6
5	Конкурентні	3	3	+1	+9
6	Міжнародні	2	2	+1	+ 4
7	Соціальні	1	1	+1	+ 1

Джерело: Розроблено автором

Згідно зі складеним профілем зовнішнього середовища, найбільшою загрозою для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є ринкові та міжнародні фактори. У той же час технологічні, економічні та конкурентні фактори навколишнього середовища надають компанії великі можливості.

Ринкові фактори - це поява на ринку нових конкурентів, нових методів роботи з клієнтами з урахуванням усіх їх вимог. Все це вимагає від компанії ефективнішої роботи та змушує контролювати постійно мінливі фактори навколишнього середовища, а адекватна реакція на них дозволить ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» налагодити свою діяльність у найбільш перспективному напрямку та підвищити конкурентоспроможність своїх продуктів.

Економічна ситуація в країні є впливовим фактором розвитку ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Норми податкового та митного законодавства недостатньо гармонізовані з точки зору сприяння підприємницькій діяльності та залучення інвестицій у розвиток галузі.

Розвиток галузі ускладнюється також відсутністю міжвідомчої координації в управлінні підприємствами. Конкуренція на ринку також має значний вплив на діяльність досліджуваного підприємства.

Також зазначимо, що на діяльність досліджуваного підприємства опосередкований вплив справляють його конкуренти, споживачі продукції,

його постачальники та партнери по бізнесу, а також персонал підприємства, що використовується для здійснення підприємницької діяльності на даному ринку. Варто виділити вплив конкурентів та споживачів, оскільки конкуренція на ринку інтенсивна: помірне зростання галузі, продукт не має видатків переходу, що закріплюють споживача, а кінцеві споживачі виявляють лояльність до продукції завдяки її високій якості, середнім цінам.

Для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» пропонуємо реалізувати стратегію концентрованого зростання, які пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку, яка полягає у проникненні та посиленні позицій на ринку (стимулювання купівлі традиційними покупцями, збільшення частки ринку, залучення покупців від конкурентів, залучення нових споживачів, пошук нових можливостей користування). Проведемо SWOT-аналіз для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» (табл. 1.10).

Таблиця 1.8

SWOT-аналіз ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

фактори	Показники	Сильні сторони	Слабкі сторони
		1.Розширена система збуту продукції. 2. Висока якість. 3. Доступна ціна. 4.Широкий асортимент торговельної продукції. 5.Висока кваліфікація працівників.	1.Застарілий механізм обслуговування клієнтів, необхідність запровадження е-комерції. 2.Низьке завантаження роботи компанії. 3.Великі витрати, пов'язані з реалізацією продукції. 4.Великі витрати на оренду офісів.

Можливості	1. Збільшення ринкової частки підприємства. 2. Розширення асортименту продукції. 3. Можливості для диверсифікації (залучення інвестиційних ресурсів). 4. Формування позитивного іміджу. 5. Зменшення кількості фірм-конкурентів.	Сила і можливості 1. Стати основним постачальником продукції. 2. Розробка нових шляхів просування продукції з метою розширення ринків збуту.	Сила і загрози 1. Випробування в роботі та отримання позитивних результатів. 2. Зниження цін за рахунок збільшення об'ємів продаж.
Загрози	1. Зменшення ринкової частки підприємства. 2. Скорочення асортименту продукції. 3. Недостатня кількість інвестиційних ресурсів. 4. Недостатньо ефективна робота з клієнтами. 5. Зменшення кількості постачальників сировини. 6. Збільшення кількості фірм-конкурентів. 7. Зниження якості продукції.	Слабкість і можливості 1. Просування продукції з акцентуванням уваги на перевагах компанії. 2. Зниження цін за рахунок збільшення обсягу продажів.	Слабкість і загрози 1. Погіршення фінансового стану підприємства. 2. Закриття інвестиційного проекту.

Джерело: Розроблено автором

Отже, ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» доцільно акцентувати свою збутову діяльність на високій якості торговельної продукції. Також треба підвищувати кваліфікацію спеціалістів, які б змогли створювати унікальну та оригінальну продукцію, а також продавати ту продукцію, яка є у них в магазинах.

1.3 Оцінювання результативності та рівня розвитку імпортої стратегії підприємства

Ефективність імпортової діяльності на рівні фірми визначається перш за все на основі аналізу прибутковості імпортової операції шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їх виконання.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень з управління імпортовою діяльністю підприємств може здійснюватися з використанням різних методів. Досить поширений у світовій практиці факторний підхід, сутність якого полягає в пошуку чинників, що впливають на ефективність імпортової, і встановленні з використанням математичного інструментарію взаємозв'язку між виявленими факторами і результатом розвитку імпортової діяльності підприємства.

Розробка стратегії діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» здійснюється в декілька етапів (рис. 1.5).

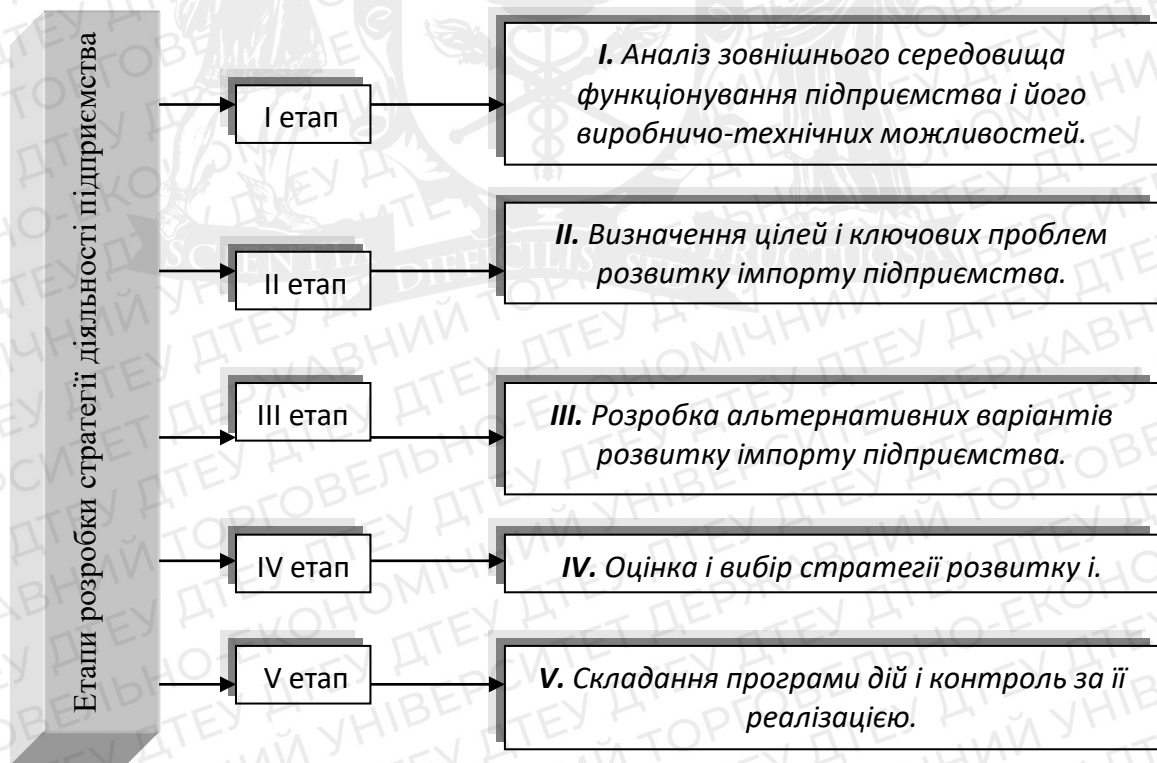


Рис. 1.5. Етапи розробки імпортової стратегії
ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Критерій ефективності - це відношення результату до ресурсів, наяких він був отриманий. Бути більш ефективним - це значить отримувати більший результат на тих же ресурсах, або отримувати такий же результат на менших ресурсах.

На рівень ефективності імпорту впливають фактори ефективності. Серед чинників ефективності імпортової діяльності можуть бути виділені фактори по джерелу впливу [15, с. 68] (рис. 1.6):

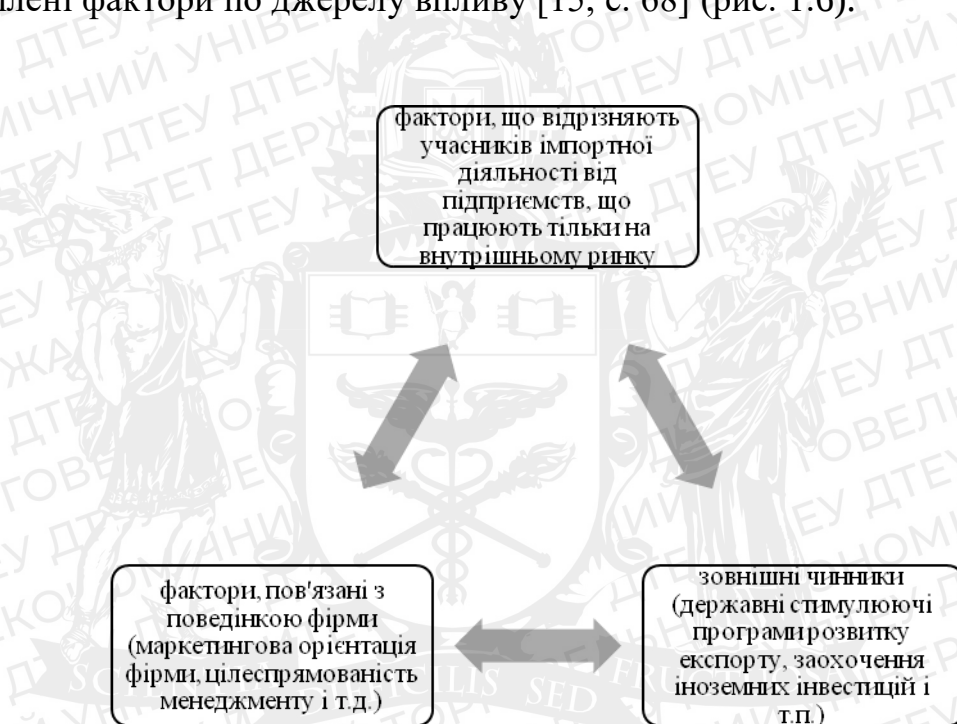


Рис. 1.6. Фактори по джерелу впливу серед чинників ефективності імпортової діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», 2020р.

Всі фактори можна також розділити на внутрішні, контрольовані підприємством, і зовнішні, неконтрольовані їм (рис. 1.7).

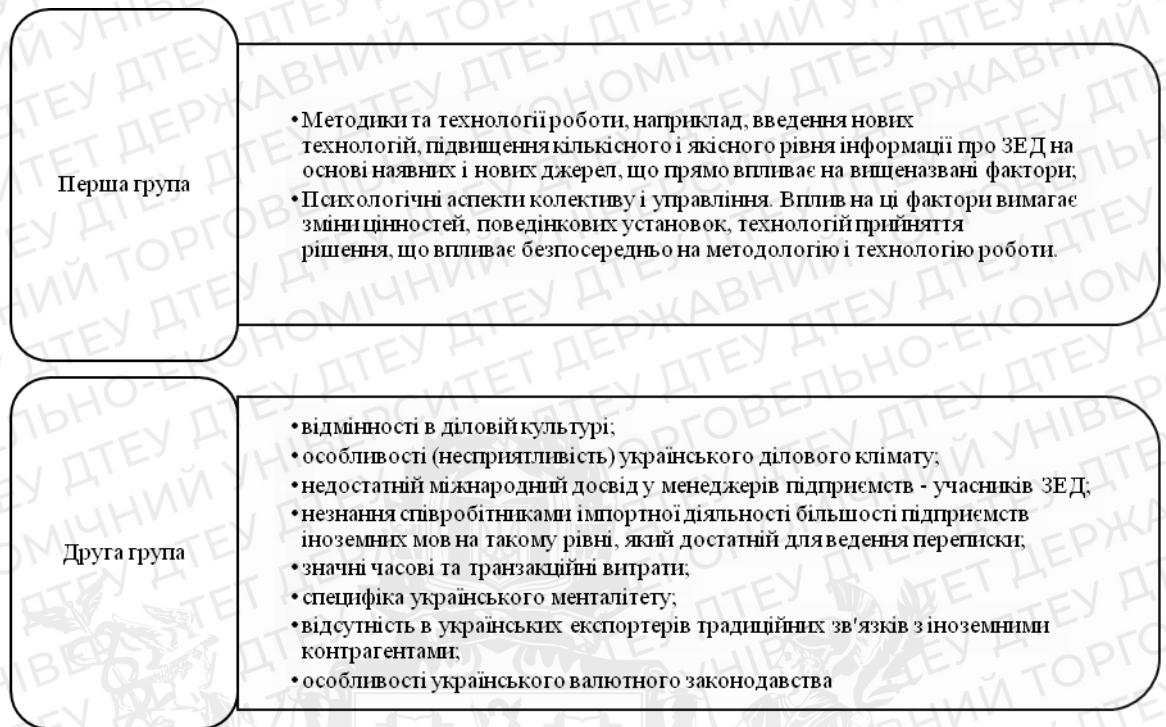


Рис. 1.7. Фактори по джерелу впливу серед чинників

Джерело:[15, с. 91]

В основі факторного підходу лежать економіко-математичні моделі, що дозволяють визначити ступінь впливу виділених чинників на ефективність того чи іншого виду імпортової діяльності підприємства.

На практиці найпростішим способом визначення ефективності імпортової діяльності є розрахунок різних показників економічної ефективності на основі порівняння результатів, що досягаються економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення. Для прийняття рішення про вибір методу аналізу імпортного контракту необхідно розглянути істотні фактори його ефективності:

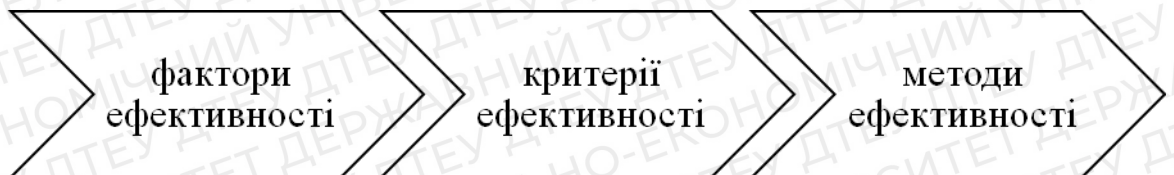


Рис. 1.8. Взаємозв'язок критерію, методів аналізу та факторів ефективності контракту

Джерело: [15]

Істотні фактори ефективності імпортного контракту зумовлені його економічним змістом - це ввезення імпортного товару на митну територію країни-імпортера, після укладення контракту на його закупівлю. Імпортний договір купівлі споживчих товарів - це договір купівлі-продажу готової продукції від іноземного виробника або торгового посередника. Виконання договору про закупівлю передбачає авансування грошових коштів або інших ліквідних засобів, тобто оборотних коштів.

Виконання імпортного контракту відбувається в умовах ринкового ризику. Відповідно до сучасної фінансової теорії, для кожного виду інвестування існує альтернатива - інвестування в інший комерційний проект, - але альтернативні інвестиції будуть розглядатися, коли рівень їх ризику приблизно збігається з рівнем ризику пропонованої інвестиції. Відповідно до сучасної теорії фінансового аналізу, рівень ризику прямо пропорційний рівню прибутковості комерційного проекту. Тому для оцінки ефективності імпортного контракту необхідно оцінити граничну норму прибутку від альтернативних інвестицій.

Таким чином, якщо врахувати основні критерії ефективності комерційних угод та специфіку змісту та виконання імпортного контракту, то найбільш поширеними факторами його ефективності можна вважати наступні [17, с. 59]:

1. ступінь ефективності ринку фірми-імпортера;
2. істотні умови договору купівлі-продажу імпортного товару;
3. обмежувальні фактори, що обумовлюють бюджет договору.

Єдиний шлях подолання цих обставин – розробка арсеналу прийомів підтримки діяльності підприємства та підтримання ефективної торгівлі навіть у форс-мажорних обставинах. До цих прийомів, зокрема, належать: зміна спеціалізації фірми-імпортера (у разі ліцензування імпорту, зміни митних зборів), підвищення відпускних цін у національній валюті (у разі різкого

знецінення гривні), реєстрація вже укладених договорів в уповноважених державних органах. у строки, передбачені ними для їх виконання, але раніше діяли.

Основними лімітуючими факторами є [11, с. 92]:

- обсяг товарообігу, оскільки завжди можна знайти межу попиту на товар;
- потреба в оборотних коштах при недостатності коштів для авансування договору;
- робочої сили, коли її недостатньо для забезпечення обороту, достатнього для задоволення попиту;
- виробничі потужності, коли не вистачає складських приміщень (це твердження справедливо для торгівлі).

Але, на нашу думку, рівень митного оподаткування є обмежуючим фактором для імпортової угоди. Рівень митного оподаткування як метод тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій покликаний у довгостроковій перспективі підвищити конкурентоспроможність вітчизняного аналога імпортованих товарів.

Рівень митного оподаткування прямо пропорційно впливає на купівельну вартість імпортованих товарів і, відповідно, на ефективність імпортованих операцій. Рівень митного оподаткування є обмежуючим фактором, оскільки він належить до сфери державного регулювання і не може бути змінений жодними зусиллями фірми-імпортера.

Умови поставки встановлюються Міжнародними правилами тлумачення торгових термінів «Інкотермс». Проте цими Правилами визначено обов'язок нести витрати, пов'язані з доставкою, страхуванням товару, момент переходу ризиків втрати та пошкодження товару, але момент переходу права власності ними не встановлено.

Аналіз основних показників імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр. наведено у табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Аналіз основних показників імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом
2016-2020рр.

№ з/п	Показник	Роки					Відносне відхилення, %			
		2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019
							2017	2018	2019	2020
1	Чистий дохід від реалізації продукції, млн. грн.	32554,8	42866,2	51842,5	62446,7	64402,6	31,7	20,9	20,5	3,1
2	Чистий дохід від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, млн грн	197,3	4952,3	3130,8	19417,3	23873,6	2410,7	-36,8	520,2	23,0
3	Питома вага імпорту в фінансово-господарській діяльності, %	0,6	11,6	6,0	31,1	37,1	1806,7	-47,7	414,9	19,2

Джерело: Розроблено автором

ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» імпортує широкий асортимент продуктів харчування і непродовольчих товарів. Товарна структура імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» наведена на рис. 1.9.



Рис. 1.9 – Товарна структура імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», 2020р.
(млн.грн)

Джерело: Розроблено автором

В цілому зміни структури імпорту за період 2016 - 2020 рр. несуттєві.

Далі розраховуємо коефіцієнти, що визначають частку витрат на імпорт і прибуток в загальній собівартості виробленої продукції.

Таблиця 1.10

Динаміка витрат на імпорتنі операції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Витрати	2016		2017		2018		2019		2020	
	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %
Витрати на придбання імпортової продукції операції	157,80	0,67	3682,00	11,67	2104,00	5,29	12098,00	25,56	14202,00	30,06
Загальна собівартість	23422,10	100,00	31552,10	100,00	39797,90	100,00	47340,60	100,00	47249,90	100,00

Джерело: Розроблено автором

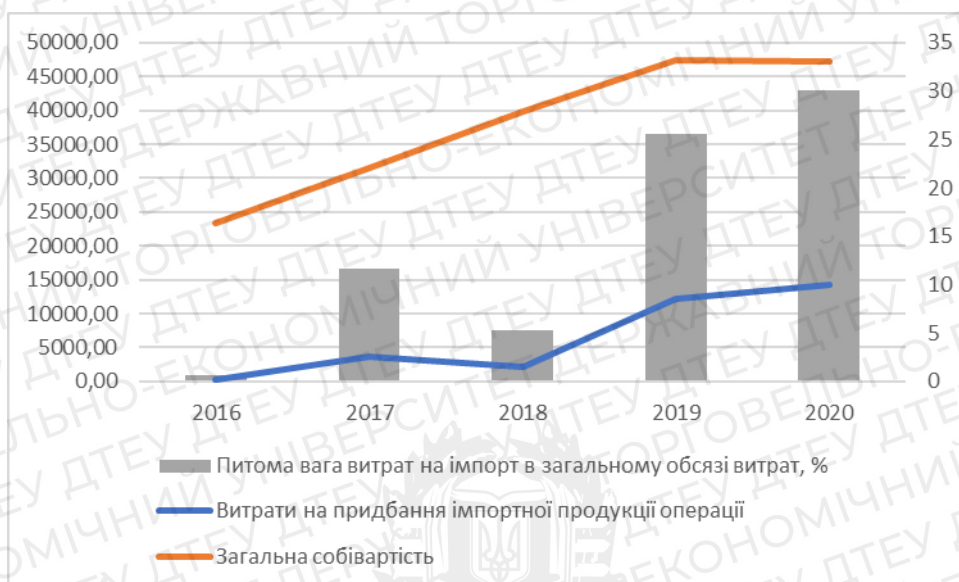


Рис. 1.10. Динаміка питомої витрат на імпорт в собівартості реалізованої продукції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Джерело: Розроблено автором

Починаючи з 2018 року частка імпорту в собівартості збільшилась з 5,29% до 30,06%, в 2020 році.

Далі розраховуємо економічну ефективність імпорту.

Таблиця 1.11

Аналіз ефективності імпортової діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
протягом 2016-2020рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Темп зростання, %			
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, млн. грн	197,3	4952,3	3130,8	19417,3	23873,6	2410,67	-36,78	520,21	22,95
Повна собівартість імпортової операції, млн. грн	157,80	3682,00	2104,00	12098,00	14202,00	2233,33	-42,86	475,00	17,39
Фінансовий результат (прибуток) від імпортової операції до оподаткування, млн грн	39,45	1270,29	1026,75	7319,29	9671,56	3120,00	-19,17	612,86	32,14

Ставка оподаткування прибутку, %	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ефект імпорту, млн. грн.	32,35	1041,64	841,94	6001,82	7930,68	3120,00	-19,17	612,86	32,14
Коефіцієнт ефективності імпортової операції	1,25	1,35	1,49	1,61	1,68	7,60	10,63	7,86	4,74
<i>Ефективність імпортової діяльності:</i>									
Рентабельність витрат, %	20,50	28,29	40,02	49,61	55,84	38,00	41,45	23,98	12,56
Рентабельність доходу, %	16,40	21,03	26,89	30,91	33,22	28,25	27,86	14,94	7,47

Джерело: Розроблено автором

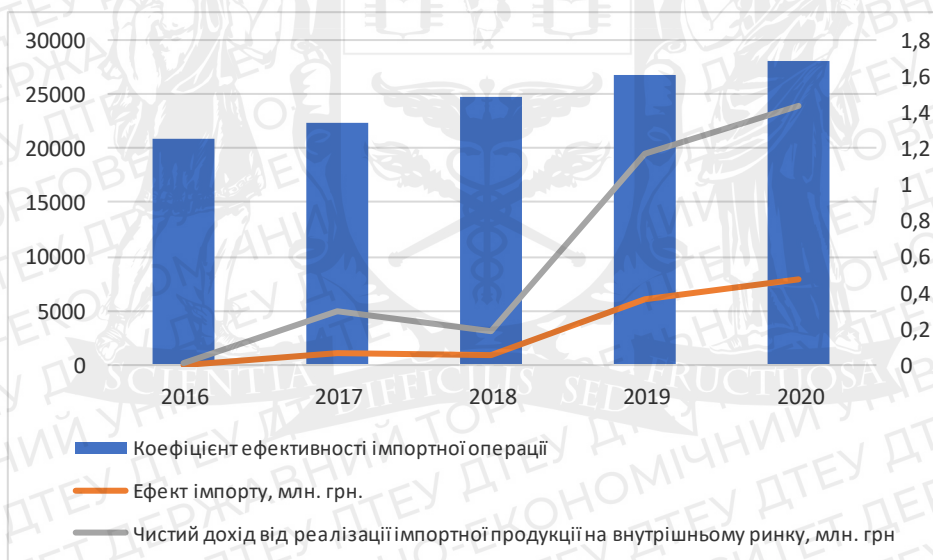


Рис. 1.11. Динаміка ефективності імпорту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2016-2020рр.

Джерело: Розроблено автором

Ефективність імпорту падає починаючи з 2016 року поступово зростає з 1,25 до 1,68. Отже, щорічно відзначається незначне збільшення ефективності імпортової діяльності.

Таблиця 1.12

Витрати на імпорتنі операції компанії ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», тис. грн.

Стаття витрат	2016	2017	2018	2019	2020	Темп росту (2019- 2020), %
Контрактна вартість товарів	129,87	3030,29	1731,59	9714,69	11688,25	120,32
Мита і збори	5,84	136,23	77,85	326,65	454,46	139,13
Разом витрати на імпорتنі операції	157,80	3682,00	2104,00	12098,00	14202,00	117,39

Джерело: Розроблено автором

За 2016-2020 рр. відзначається позитивна динаміка за всіма статтями витрат. Це пов'язано з істотним приростом імпортних операцій. Транспортні витрати в 2016-2020 рр. показали позитивний індекс динаміки, тобто відбулося зменшення темпів зниження даного виду витрат, що обумовлено зміною структури витрат на імпорт.

Висновки до розділу 1

У розділі було проведено аналіз та дано характеристику зовнішньоекономічної діяльності та реалізації імпоротної стратегії на підприємстві ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". Було проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "СІЛЬПО-ФУД", аналіз зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства оцінювання результативності та рівня розвитку імпоротної стратегії підприємства.

Нами встановлено, що обсяг основних засобів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» поступово зменшується. Основні засоби відображаються в балансі по собівартості з урахуванням зносу.

На кінець 2020 року первісна вартість - 15577186 тис. грн., знос - 4932465 тис. грн., залишкова вартість 10644721 тис. грн. Обсяг оборотних коштів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2019 році збільшився на 16,9%, а за 2020 рік їх обсяг збільшився на 68,4% за рахунок зростання обсягів виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів і склав 14826184 тис. грн.

Обсяг реалізованої продукції має стрімку тенденцію до зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію. Так, за 2020 рік на 12,2% порівняно з 2019 роком і склав 64402,6 млн.грн. Відповідно зростає продуктивність праці – на 8,9% у 2020 і складає 153,9 тис. грн. /чол. Що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 0,19% у 2020 році через реструктуризації постачальників, а відповідно і змінних витрат, що зменшуються пропорційно обсягам виробництва. У 2019 році собівартість зросла на 18,95% порівняно з 2018 роком і темпи її зростання 2,7 менше за темпи зростання обсягів виробництва.

На підприємстві спостерігається щорічне змінення обсягів прибутку. Так, в 2016 та 2018 роках підприємство отримало за результатами фінансово-господарської діяльності збитки. Проте у 2020 році загальний чистий фінансовий результат становив 3114,2 млн.грн.

Обсяг реалізованої продукції має стрімку тенденцію до зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію. Так за 2020 рік на 12,2% порівняно з 2018 роком і склав 46173 тис. грн. Відповідно зростає продуктивність праці – на 8,9% у 2020 і складає 153,9 тис. грн. /чол. Що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Загалом, ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за досліджуваний період працювало стабільно, збільшені обсяги виробництва, освоєні нові технології, покращено

якість, розширено асортимент продукції, а також розширено географію збуту.

Після аналізу зовнішньоекономічної діяльності, було зроблено висновок, що підприємству доцільно акцентувати свою збутову діяльність на високій якості торговельної продукції. Також треба підвищувати кваліфікацію спеціалістів, які б змогли створювати унікальну та оригінальну продукцію, а також продавати ту продукцію, яка є у них в магазинах.



РОЗДІЛ 2

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "СІЛЬПО-ФУД"

2.1 Напрямки оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

До плану розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства можемо віднести конкурентоспроможність та економічну ефективність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», які мають в своєму складі наступні сторони господарської діяльності: ефективність бізнесу; ризикованість бізнесу; довгострокові і короткострокові перспективи платоспроможності, якість управління бізнесом; якість управління і рівень розвитку інтелектуального капіталу в бізнесі. Ефективність бізнесу можна оцінювати показником рентабельності власного капіталу, який дає можливість порівняти вигідність вкладення коштів організації у виробництво та/або в різні фінансові операції.

Вітчизняні та міжнародні аналітики вважають, що вітчизняний ринок вступив у стадію, коли відсутність розробленої стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства заважає ефективному розвитку.

Для виробничого підприємства характерні кілька важливих чинників: технологічні чинники; виробничі чинники; розподільні чинники; маркетингові чинники; кваліфікаційні чинники; можливості організації; сприятливий імідж і репутація; усвідомлення лідерства; зручне розташування; приємне, ввічливе обслуговування; доступ до фінансового капіталу.

Також необхідно виділити суттєвий напрямок у ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» – створення економічних стимулів розвитку і підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу. Важливість якого обумовлена складним кризовим станом галузі, низькою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції як за якісними, так і за ціновими показниками.

Виходом зі сформованої ситуації є формування внутрішнього ресурсу компанії, який забезпечить інноваційний розвиток та прорив на зовнішній ринок.

Пропонований підхід до управління конкурентоспроможністю ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» базується на основних категоріях західного менеджменту як місія, цінності, бачення та стратегія компанії.

Місія компанії являє собою чітко сформульований, внутрішній документ, що пояснює мету створення організації та її основні завдання. Місія – це те, що компанія несе світу. Для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» пропонується наступний варіант: «Місія ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» полягає в забезпеченні високоякісною продукцією в необхідній кількості та асортименті для ефективного і інтенсивного розвитку клієнтів».

Для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» пропонується наступне бачення – посилення інтелектуального капіталу забезпечить інноваційність розвитку компанії, що надасть можливість досягти високих фінансових результатів, займати лідируючі позиції за рахунок ідеальних відносин з партнерами, клієнтами і постійного пошуку шляхів задоволення їхніх потреб.

В якості таких напрямів у системі збалансованих показників Р. С. Каплан і Д. П. Нортон виділяли: фінанси, клієнтів, внутрішні процеси, навчання і розвиток. Підхід заснований на більш широкому розгляді ролі останньої складової, замість «навчання і розвитку» введена складова «інтелектуальний капітал» компанії.

Потім ключові напрями діяльності деталізувалися за показниками рівня роботи підрозділів компанії, далі до рівня конкретних співробітників. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» запропонована система (рис. 2.1).

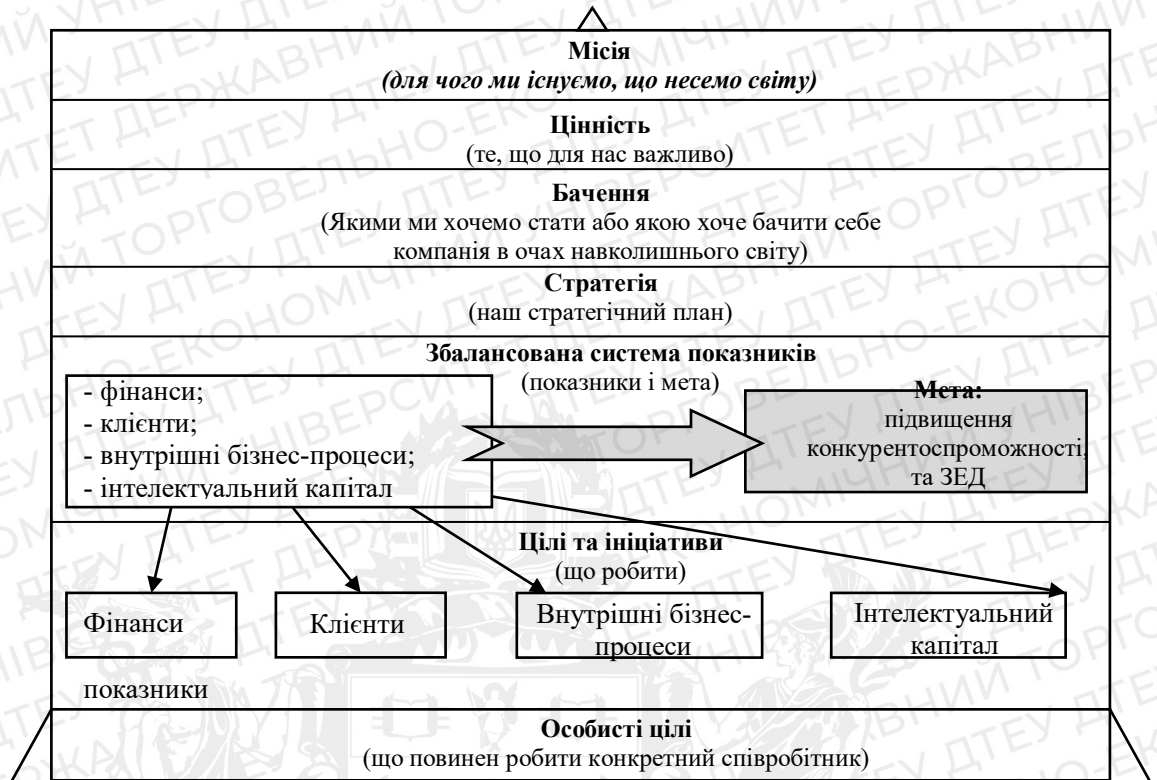


Рис. 2.1 Система збалансованих показників у схемі управління конкурентоспроможністю та ЗЕД ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Джерело: Розроблено автором

Пропонований підхід для реалізації обраної стратегії базується на основних складових, які визначають конкурентоспроможність (рис. 2.1): фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; інтелектуальний капітал.

Таким чином, в якості фундаменту успішного функціонування ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» розглядається інтелектуальний капітал з наступними основними елементами:

- 1) людський потенціал;
- 2) інфраструктурний потенціал;
- 3) «корпоративна пам'ять компанії»;
- 4) НДДКР і впровадження інноваційних проектів які ще не стали матеріальними та/або нематеріальними активами;

5) інтелектуальна власність.

Одним з напрямків відбору найбільш перспективних технологічних рішень в інжинірингу справедливо вважаються методики та інструменти, які вирости з теорії рішення винахідницьких завдань. У сфері виробничої діяльності успішно застосовуються такі інструменти як функціонально орієнтований пошук, бенчмаркінг і диверсійний аналіз (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Інструменти відбору технологічних рішень при формуванні імпоротної стратегій ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Назва інструменту	Основний зміст
Функціонально-орієнтований пошук	Пошук оптимальної технології за межами вихідної галузі. Аналізуються такі галузі техніки і технологій, в яких ефективно рішення відіграє принципово важливе, життєве значення на ЗЕД ринку
Бенчмаркінг	На основі вивчення іншого досвіду відбір довговічних, довго існуючих технологій. Необхідно спрогнозувати і оцінити перспективність таких технологій, які зможуть утримати конкурентні переваги протягом тривалого періоду в майбутньому
Диверсійний аналіз	Націлений на підвищення надійності технологічних процесів, технологічних ліній і в цілому виробництва. Інструмент дозволяє визначати виникнення в системі неполадок та аварійних ситуацій

Джерело: Розроблено автором

Для підвищення ефективності функціонально-орієнтованого пошуку необхідно працівникам, що здійснюють координацію робочого процесу роздати планшетні комп'ютери, на які вони будуть отримувати щоденний план виконання робіт, і з яких щодня відправлятимуть звіти про виконану роботу, із зазначенням брак необхідних матеріалів і устаткування. Також дана автоматизація дозволить вирішувати виниклі проблеми в режимі реального часу.

Проаналізувавши показники економічної діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», можна стверджувати, що підприємству потрібен розвиток і

покращення економічного положення. На підставі проведеного аналізу, можна сказати, що до проблем, з якими стикається підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», можна віднести такі як:

- Наявність застарілої техніки. Недостатня впровадження провідних науково-технічних розробок у діяльність;
- Незадовільна податкова, валютна та митна політика держави.
- Нестабільна політична ситуація в Україні, через високий рівень корупції, недовіру населення до держави;
- Нестабільна ситуація в країні через збільшення хворих на COVID-19;
- Некваліфіковані кадри. Недостатньо уваги приділено мотивації та розвитку персоналу – основної рушійної сили розвитку підприємства.
- Ще одна суттєва проблема, що впливає на ефективність імпорту – неефективність системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності як даного підприємства, так і країни загалом. Відсутність стратегічного маркетингового підходу в управлінні підприємством, адже часто використовують прийом «короткотермінового пристосування».

А задля того, щоб об'єктивно сприймати ситуації, які виникають в ході прийняття рішень, не можна недооцінювати значущість проблеми [21]. Аналізуючи управлінську діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», можна зробити висновок, що при прийнятті управлінських рішень виникає певна кількість проблем, які потребують вирішення.

2.2. Основні заходи з удосконалення імпортої стратегії досліджуваного підприємства

Кінцевий вибір оптимальної імпортої стратегії відбувається шляхом доповнення формального підходу творчим аналізом з урахуванням чинників, які впливають на стратегічний вибір. Основними чинниками, від яких залежить цей вибір, вважають цілі організації, стан ринку та позицію

організації наньому, стратегії конкурентів, потенціал організації, товар та його особливості, конкурентні переваги організації, привабливість ринку, стадію ЖЦП, витрати виробництва та збуту продукції, ціннісні орієнтації керівництва [6, с.121].

У попередні параграфах було виявлено позитивну тенденцію рентабельності імпорту, що означає збільшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній структурі витрат на імпортні операції. Слід зазначити, що розрахунок інтегрального показника показав пряму залежність між обсягом привізної імпортової сировини і рентабельністю підприємства. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання.

Таблиця 2.2

Функції процесу стратегічного управління імпортом ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

№ п/п	Функція	Виконавці, відповідальні
1	Аналіз конкурентів: - моніторинг стратегічних конкурентів - моніторинг потенційних конкурентів - порівняння конкурентних переваг та визначення індексу конкурентоспроможності	Регіональний директор, начальник департаменту маркетингу, ЗЕД
2	Збір інформації про конкурентну позицію: - ціни конкурентів - параметри продукції конкурентів (показники якості, асортимент, ін.)	Департамент маркетингу
3	Маркетингові дослідження: - вподобань споживачів - прихилення до торгових марок	Департамент маркетингу
4	Складання звітів: - карта стратегічних груп конкурентів - експертна оцінка конкурентоспроможності - звіт про долі ринку	Регіональний директор, начальник департаменту маркетингу, ЗЕД

Джерело: Розроблено автором

Визначимо основні заходи за проектом.

1. Установка нового програмного забезпечення.

Даний захід передбачає укладення договору з постачальником, оплати товару і власне установку.

2. Пошук нових постачальників продукції.

Даний напрямок передбачає обговорення можливості співпраці з іншими виробниками.

3. Обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок.

Для цього потрібно з ними зв'язатися, з'ясувати їх умови роботи, запропонувати свої вигідні варіанти, обговорити.

4. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару.

Як було виявлено у другому розділі кожен вид товарної позиції в асортименті підприємства має різну прибутковість і різний рівень продажів.

Пропонується ввести (або зберегти) такі види сервісу:

- доставка товару клієнту;
- розвантаження товару;
- післяплата за поставку.

5. Заклад всіх даних по постачальникам і товарам в програму.

Ця робота включає в себе внесення відомостей, з якими підприємство працює і які впливають на логістичну систему в першу чергу.

6. Тестування нового програмного забезпечення.

На цьому етапі визначається ступінь адекватності роботи програмного забезпечення. Розраховуються фінансові показники, визначаються норми запасів. Розподілимо відповідальність за заходи.

Таблиця 2.3

Матриця відповідальності (реалізації імпортої стратегії) ТОВ
«СІЛЬПО-ФУД»

захід	відповідальний
1. Установка нового програмного забезпечення	Системний

2. Пошук нових постачальників по сировині і матеріалам	адміністратор Відділ закупа
3. Обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок	Відділ закупа
4. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару	Маркетолог
5. Заклад всіх даних по постачальникам і товарів в програму	Бухгалтерія
6. Тестування нового програмного забезпечення	Відділ постачання, відділ закупа

Джерело: Розроблено автором

Розподілимо заходи щодо термінів.

Таблиця 2.4

Терміни реалізації заходів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Захід	Термін реалізації
1. Установка нового програмного забезпечення	Червень 2022
2. Пошук нових постачальників по сировині і матеріалам	Червень-липень 2022
3. Обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок	Червень-липень 2022
4. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару	Липень 2022
5. Заклад всіх даних по постачальникам і товарів в програму	Липень 2022
6. Тестування нового програмного забезпечення	Серпень-2022
7. Перспективи реалізації програмного забезпечення	2022 рік

Джерело: Розроблено автором

Таким чином, реалізація заходів на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» запланована на період березень - серпень 2022 року

2.3 Прогнозна оцінка результативності запропонованих заходів щодо оптимізації імпоротної стратегії досліджуваного підприємства

Розрахунок ефективності зробимо з використанням показників, що розраховувалися у першому розділі.

Розрахуємо прогноз імпортних операцій.

Таблиця 2.6

Прогноз витрат на імпортні операції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», 2022-2024рр., млн. грн.

Витрати	2019		2020		2021 (попередні дані)		Прогноз		
	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %	факт, млн.грн	питова вага, %	2022	2023	2024
Витрати на придбання імпоротної продукції операції	12098,0	25,6	14202,0	30,1	17752,5	31,3	20415,4	22865,2	25380,4
Загальна собівартість	47340,6	100,0	47249,9	100,0	56699,9	100,0	65204,9	73029,4	81062,7

Джерело: Розраховано автором на основі даних підприємства

Процес розробки стратегії підприємства пов'язаний з вирішенням проблеми якнайшвидшого досягнення запланованих результатів в умовах внутрішнього середовища й ситуації на ринку. У такому разі мета виступає результатом, а стратегія – інструментарієм її досягнення.

ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» впевнено і надійно утримує свої позиції на ринку, має у своєму арсеналі чітко продуману стратегію, яка складається із запланованих, продуманих, цілеспрямованих дій і реакцій. У прогнозі

очікується збільшення частки витрат на імпортні операції в загальній собівартості продукції за рахунок транспортних витрат.

Таблиця 2.7

Методи та заходи щодо виконання функції стратегічного аналізу ТОВ
«СІЛЬПО-ФУД» (формування імпоротної стратегії)

№ п/п	Функція	Методи проведення аналізу
1	2	3
1	Аналіз конкурентів:	моніторинг друкованих засобів інформації, тематичної преси, відвідування конференцій, моніторинг повідомлень в мережі Інтернет, проведення маркетингових досліджень, конкурентний шпіонаж
1.1	- моніторинг стратегічних конкурентів (моніторинг дій конкурентів, акцій, зв'язків з громадськістю, акцій по просуванню торгових марок, обсяги продаж конкурентів, рекламні бюджети)	
1.2	- моніторинг потенційних конкурентів	моніторинг появи нових торгових марок на ринку за допомогою постійного перегляду друкованих фахових видань, відвідування виставок, конференцій
1.3	- порівняння конкурентних переваг та визначення індексу конкурентоспроможності	- експертні оцінки (вибір параметрів конкурентоспроможності, експертна оцінка параметрів) - розрахунок індексу конкурентоспроможності - графічні методи (шкала конкурентоспроможності)
2	Збір інформації про конкурентну позицію:	маркетологи моніторять прайс-листи компаній, ціни в мережах супермаркетів „Новус, „Мегамаркет”, „Фуршет” та ін.
2.1	- ціни конкурентів	
2.2.	- параметри продукції конкурентів (показники якості, асортимент, ін.)	методика експертної оцінки аналіз дослідних зразків конкурентних торгових марок
3.	Дослідження вподобань споживачів, прихильності до торгових марок	використовуються методи маркетингових досліджень, маркетингові дослідження проводяться власними силами та за допомогою сторонніх маркетингових агенцій

Втім, при застосуванні підприємством запропонованих в роботі шляхів поживлення зовнішньоекономічної діяльності, ефект від імпорту з кожним роком планового періоду буде збільшуватися більшими темпами.

По проведеним розрахункам показників собівартості імпортої продукції підприємства в плановому періоді, можна дійти висновку, що собівартість імпортої продукції у плановому періоді збільшиться до 58 519,15 грн у 2021 році та до 64 517,36 тис. грн у 2022 році.

Побудуємо вектор імпортої стратегії ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на рис. 3.5.

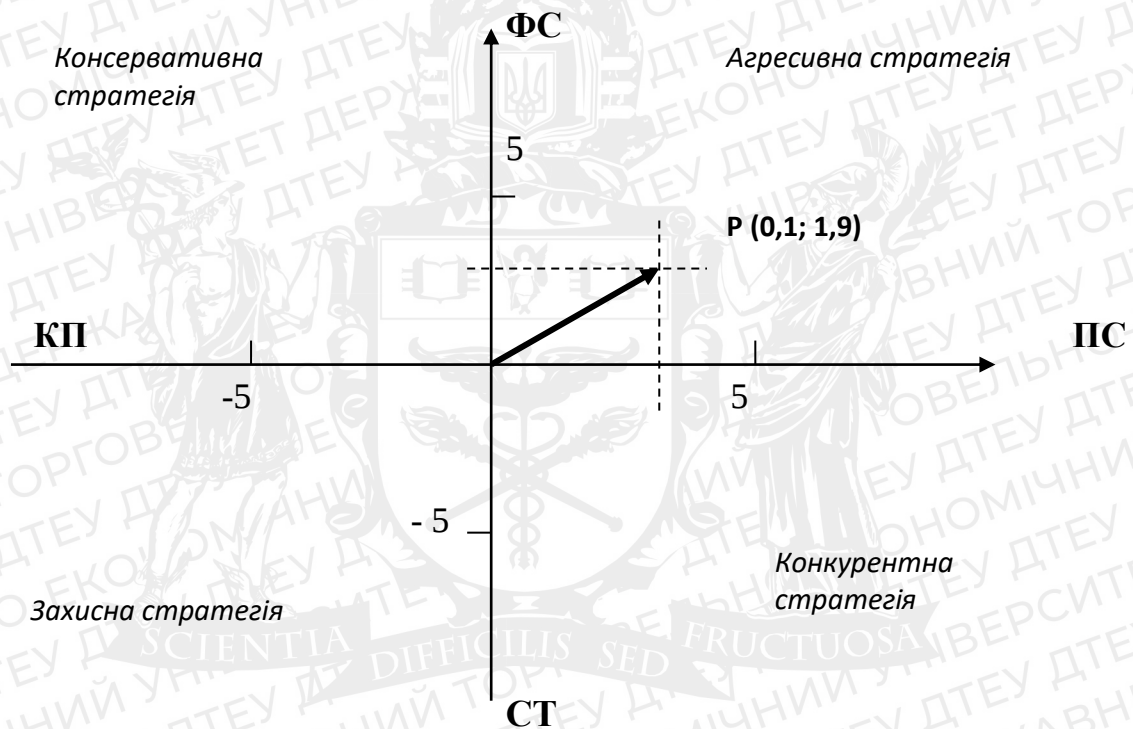


Рис. 2.3. Побудова вектора рекомендованої імпортої стратегії за методом SPACE-аналізу для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Знаходимо координати точки Р за формулою 3.5.

$$x = \text{ПС} - \text{КП}; y = \text{ФС} - \text{СТ} \quad (3.5)$$

Для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» координати точки Р становлять:

$$x = 3,1 - 3,0 = 0,1$$

$$y = 4,7 - 2,8 = 1,9$$

Отже, згідно методу SPACE-аналізу для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» слід дотримуватися агресивної стратегії на ринку, а саме: пошук нових ринків імпортування продукції, пошук нових партнерів та клієнтів, збільшення

обсягу реалізації продукції. Становище підприємства на ринку дозволяє активно інвестувати кошти в розвиток, намагаючись збільшити свою частку на ринку.

Оскільки проведений всебічний і глибокий аналіз виробничої діяльності підприємства дозволив виявити визначені резерви підвищення ефективності його діяльності, як за рахунок поліпшення окремих виробничих показників, так і за рахунок оптимізації виробництва. А максимальне підвищення ефективності, використовуючи доступні резерви – немаловажливо в сучасних умовах діяльності підприємства. Тож розрахуємо показники для визначення ефективності діяльності підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за умови впровадження рекомендацій для росту ефективності реалізації імпоротної програми підприємства, викладених в параграфах 2.1 та 2.2 другого розділу. Розрахунки оформлено в табл.2.8.

Далі розрахуємо прогноз ефективності. Прогнозні показники розраховано на основі метода екстраполяції (дані прогнозу узгоджено з представниками департаменту розвитку ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»).

Таблиця 2.8

**Резерви росту ефективності реалізації імпоротної стратегії ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
протягом 2020-2024рр.**

№ з/п	Показники	Роки							
		2020	2021 (попередні дані)	2022		2023		2024	
				прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій	прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій	прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій
1	Чистий дохід:								
1.1.	Від реалізації продукції, млн. грн.	64402,60	91709,30	130227,21	220498,19	214693,62	244750,73	234926,88	272515,18
1.2.	Від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому	23873,56	33422,99	39439,12	42594,25	46001,79	49681,94	53656,49	57949,01

	ринку, млн грн								
2	Собівартість реалізованої імпортової продукції, млн. грн.	14202,00	17752,50	20415,38	21436,14	22865,22	24008,48	25380,39	26649,41
3	<i>Ефект від здійснення імпортової діяльності:</i>								
3.1.	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	9671,56	15670,49	19023,75	21158,11	23136,57	25673,46	28276,10	31299,60
3.2.	Чистий фінансовий результат, млн. грн.	7930,68	12849,80	15599,47	17349,65	18971,99	21052,23	23186,40	25665,67
4	<i>Ефективність імпортової діяльності:</i>								
4.1.	Коефіцієнт ефективності імпортової операції	1,68	1,88	1,93	1,99	2,01	2,07	2,11	2,17
4.2.	Рентабельність доходу, %	33,22	38,45	39,55	40,73	41,24	42,37	43,21	44,29

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Отже, спираючись на розрахунки, можна зробити висновки, що в плановому періоді імпортна діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» буде проводитися досить ефективно, оскільки з прогнозу видно, що розмір чистого доходу від реалізації імпортової продукції має збільшуватися з період 2020-2022 рр.

З табл.2.7 видно, що станом на кінець 2021 року чистий дохід від реалізації імпортованої продукції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за планом має досягнути показника – 33422,90 млн. грн. та 39439,12 млн. грн у 2022 році.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік. Дана система поставок вимагає чіткого складання замовлення. Для цього

необхідно забезпечити виробництво відповідним програмним забезпеченням. Головною метою установки програмного забезпечення є ефективне управління запасами при зниженні кількості поставок і збереженні їх обсягу по тонуажу. У прогнозі очікується скорочення частки витрат на імпорتنі операції в загальній собівартості продукції за рахунок транспортних витрат, зниження витрат на імпорتنі операції за рахунок скорочення транспортних витрат.

Висновки до розділу 2

У розділі було проведено аналіз напрямків оптимізації імпоротної стратегії підприємства ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". Також було сформовано основні заходи з удосконалення імпоротної стратегії досліджуваного підприємства та розраховано прогнозну оцінку результативності запропонованих заходів щодо оптимізації імпоротної стратегії досліджуваного підприємства.

Вдосконалення і оптимізація зовнішньоекономічної діяльності підприємства – складний процес. Він вимагає своєчасних, достовірних розрахунків ефективності. Існують дві групи факторів, що впливають на імпорتنу діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»: внутрішні і зовнішні фактори. До внутрішніх відносять: мотивацію персоналу, рівень його підготовки, організацію роботи внутрішніх служб підприємства, систему стимулювання персоналу та склад і технічний рівень основних фондів. Зовнішніми факторами є: соціально-політичні чинники, державне регулювання, науково-технічні, фінансово-валютні та природно-кліматичні чинники.

Після проведенного аналізу та спостережень за діяльністю підприємства, можна сказати, що основними проблемами, з якими зтикається підприємство є:

- Застаріла модель управління;

- Наявність на підприємстві застарілої техніки, необхідної для якісного здійснення своєї діяльності;
- Некваліфіковані кадри;
- Неефективна система прийняття рішень та контроль за їх дотриманням;
- Неефективні способи та терміни поставки.

Для ТОВ "СІЛЬПО-ФУД" був розроблений комплекс заходів для пожевлення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Серед яких можна відмітити:

- Розробка можливої матриці рішень для можливості чітко розділяти обов'язки між підрозділами підприємства та окремими працівниками;
- Пошук нових постачальників, щоб перш за все знизити собівартість продукції, що імпортується. Запропоновані джерела пошуку нових постачальників та критерії їх відбору для ТОВ "СІЛЬПО-ФУД";
- Запропоноване рішення щодо перегляду організації поставок та організації правильного транспортного забезпечення. А саме впровадження системи доставки "точно-вчасно" та перелік ефектів, яких досягне підприємство.

Визначимо основні заходи за проектом: установка нового програмного забезпечення; пошук нових постачальників по сировині і матеріалам; обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок; визначення рівня сервісу для кожної категорії товару; заклад всіх даних по постачальникам і товарів в програму; тестування нового програмного забезпечення.

ВИСНОВКИ

Провівши аналіз, можемо зробити наступні висновки:

У розділі було проведено аналіз та дано характеристику зовнішньоекономічної діяльності та реалізації імпортової стратегії на підприємстві ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". Було проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "СІЛЬПО-ФУД", аналіз зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства та оцінювання результативності та рівня розвитку імпортової стратегії підприємства.

Нами встановлено, що обсяг основних засобів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» поступово зменшується. Основні засоби відображаються в балансі по собівартості з урахуванням зносу.

На кінець 2020 року первісна вартість - 15577186 тис. грн., знос - 4932465 тис. грн., залишкова вартість 10644721 тис. грн. Обсяг оборотних коштів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2019 році збільшився на 16,9%, а за 2020 рік їх обсяг збільшився на 68,4% за рахунок зростання обсягів виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів і склав 14826184 тис. грн.

Обсяг реалізованої продукції має стрімку тенденцію до зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію. Так, за 2020 рік на 12,2% порівняно з 2019 роком і склав 64402,6 млн.грн. Відповідно зростає продуктивність праці – на 8,9% у 2020 і складає 153,9 тис. грн. /чол. Що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 0,19% у 2020 році через реструктуризації постачальників, а відповідно і змінних витрат, що зменшуються пропорційно обсягам виробництва. У 2019 році собівартість зросла на 18,95% порівняно з 2018 роком і темпи її зростання 2,7 менше за темпи зростання обсягів виробництва.

На підприємстві спостерігається щорічне змінення обсягів прибутку. Так, в 2016 та 2018 роках підприємство отримало за результатами фінансово-

господарської діяльності збитки. Проте у 2020 році загальний чистий фінансовий результат становив 3114,2 млн.грн.

Обсяг реалізованої продукції має стрімку тенденцію до зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію. Так за 2020 рік на 12,2% порівняно з 2018 роком і склав 46173 тис. грн. Відповідно зростає продуктивність праці – на 8,9% у 2020 і складає 153,9 тис. грн. /чол. Що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Загалом, ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за досліджуваний період працювало стабільно, збільшені обсяги виробництва, освоєні нові технології, покращено якість, розширено асортимент продукції, а також розширено географію збуту.

Після аналізу зовнішньоекономічної діяльності, було зроблено висновок, що підприємству доцільно акцентувати свою збутову діяльність на високій якості торговельної продукції. Також треба підвищувати кваліфікацію спеціалістів, які б змогли створювати унікальну та оригінальну продукцію, а також продавати ту продукцію, яка є у них в магазинах.

У розділі було проведено аналіз напрямків оптимізації імпоротної стратегії підприємства ТОВ "СІЛЬПО-ФУД". Також було сформовано основні заходи з удосконалення імпоротної стратегії досліджуваного підприємства та розраховано прогнозну оцінку результативності запропонованих заходів щодо оптимізації імпоротної стратегії досліджуваного підприємства.

Вдосконалення і оптимізація зовнішньоекономічної діяльності підприємства – складний процес. Він вимагає своєчасних, достовірних розрахунків ефективності. Існують дві групи факторів, що впливають на імпортну діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»: внутрішні і зовнішні фактори. До внутрішніх відносять: мотивацію персоналу, рівень його підготовки, організацію роботи внутрішніх служб підприємства, систему стимулювання персоналу та склад і технічний рівень основних фондів. Зовнішніми

факторами є: соціально-політичні чинники, державне регулювання, науково-технічні, фінансово-валютні та природно-кліматичні чинники.

Після проведеного аналізу та спостережень за діяльністю підприємства, можна сказати, що основними проблемами, з якими зтикається підприємство є:

- Застаріла модель управління;
- Наявність на підприємстві застарілої техніки, необхідної для якісного здійснення своєї діяльності;
- Некваліфіковані кадри;
- Неефективна система прийняття рішень та контроль за їх дотриманням;
- Неефективні способи та терміни поставки.

Для ТОВ "СІЛЬПО-ФУД" був розроблений комплекс заходів для пожевлення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Серед яких можна відмітити:

- Розробка можливої матриці рішень для можливості чітко розділяти обов'язки між підрозділами підприємства та окремими працівниками;
- Пошук нових постачальників, щоб перш за все знизити собівартість продукції, що імпортується. Запропоновані джерела пошуку нових постачальників та критерії їх відбору для ТОВ "СІЛЬПО-ФУД";
- Запропоноване рішення щодо перегляду організації поставок та організації правильного транспортного забезпечення. А саме впровадження системи доставки "точно-вчасно" та перелік ефектів, яких досягне підприємство.

Визначимо основні заходи за проектом: установка нового програмного забезпечення; пошук нових постачальників по сировині і матеріалам; обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок; визначення рівня сервісу для кожної категорії товару; заклад всіх даних по постачальникам і товарів в програму; тестування нового програмного забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством [Текст] / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка. – 2010. – № 2. – С. 156-159.
2. Березін О.В. Стратегія підприємства [Текст] : навч. посіб. / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. : Ліра-К, 2010. – 224 с.
3. Бараннік І. О. Моніторинг експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, 2018. 20 с
4. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.
5. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісн. ЖДТУ. - 2010. - №3 (53). - Ч.2.
6. Губіна М.І. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві та шляхи її вдосконалення / М.І. Губіна // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. - 2009. - № 5. - Т.1.
7. Ганін В. І., Борох С. В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 162-169.
8. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. Вісник Черкаського університету. 2015. С. 60–62.
9. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. Вісник Черкаського університету. 2015. С. 60–62.

10. Гринько П.О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Бізнес Інформ. 2018. №8. С. 51–56.
11. Гринько П.О. Змістовне наповнення діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства». Матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця»: тези доповідей, 1 – 2 червня 2017 р. Х. : ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2017. С. 61–64.
12. Гринько П.О. Розроблення управлінського рішення підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця»: тези доповідей, 30 – 31 травня 2019 р. Х. : ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2019. 35–36
13. Дроздова Г.М. Менеджмент ЗЕД підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. - К.: КНЕУ, 2002. - 172 с.
14. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 36 – 46.
15. Ершов А.Ю. Формирование импортозамещающей стратегии // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8-2. – С. 374-379; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?Id=38904> (дата обращения: 28.04.2021).
16. Економічна стратегія розвитку підприємств [Текст] : монографія / За ред. В.К. Данилка. – Житомир : ЖТДУ, 2009. – 326 с.
17. Експортно-імпортна діяльність підприємств Львівщини / Янишин Я.С., Булик О.Б., Кашуба Ю.П. // Економіка АПК. - 2015. - № 9 - С. 99
18. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В.В. Козик. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 608 с.
19. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. С. 146–149.

20. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.
21. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Управління ризиком. 2016. № 12 (109). С. 47–48.
22. Лупак Р. Аналіз стану імпортозалежності в Україні: регіональні особливості. Державне управління. 2017. № 2(58).
23. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу // БІЗНЕС-ІНФОРМ . - 2015. - № 1.
24. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортової діяльності підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77
25. Оляднічук Н. В., Підлубна О. Д. Облік експортно-імпортних операцій. Облік і фінанси. 2017. №1(75). С. 48–56.
26. Решетняк К. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2017. № 3. С. 30–32.
27. Саллі В.І. Основи ЗЕД: навч. посіб. / В.І. Саллі, О.В. Грифонова, Л.В. Швець. - К.: ВД “Професіонал”, 2003. - 176 с.
28. Уткіна Ю. М. Стратегічна спрямованість управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств [Текст] / Ю. М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 247-249.
29. Управління конкурентоспроможністю підприємства : Навчальний посібник. – С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. – К. : КНЕУ, 2015. – 527 с.
30. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №Випуск 10.
31. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч.посіб. / О.В.Шкурупій. - К.: Центр навчальної літератури, 2012. - 248 с.

32. BertsImas D. Data-driven assortment optimization. 2015. с. 167. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://silkrouteglobal.com/files/4314/4404/7411/bertsImas_mIsIc_data_drIven_assortment_opt_v1_MS.pdf
33. Christopher M.L. Logistics and Supply Chain Management - London: Pitman Publishing, 1992.
34. Houllhan J.B. International Supply Chains: A New Approach // Management Decision, 1988 - Vol. 26 - No. 3 - pp.13-19.
35. Lambert D. M. Cooper M.C. Pagh J.D. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities // The International Journal of Logistics Management, 1998 - Vol. 9 - No. 2 - pp. 1-19.
36. Oliver K.R., Webber D.M. Supply Chain Management: Logistics Catcher up with the Strategy // M. Christopher. «Logistics: The Strategic Issues» - Chapman & Hall, 1992 - 304.
37. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine Available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=enGGB>
38. Mazarakis A.A. (Ed) (2014) Strategy and post-crisis development of the foreign economic sector of Ukraine [Strategy of post-crisis development of the foreign economic sector of Ukraine]. Kiev: Nats. Torg. Ekon. univ. (In Ukrainian)
39. Andriushin V.P. (2014) Factors of effectiveness of export activity of the enterprise [Factors of effectiveness of export activity of the enterprise]. Naukovy Visnyk Hersonskogo derzhavnogo universitetu, 5, 11-14. (In Ukrainian)
40. Dunska A. (2016) Export and Import of Ukraine [Export and Import of Ukraine]. Zovnishnyy torhiv; ekonomika, finansy, pravo, 3, 36-46. (In Ukrainian)
41. Baranik O., Minenkova O.V. (2016) Monitoring of environmental factors of an industrial enterprise [Monitoring of environmental factors of an industrial enterprise]

Materialu Mizhnarodno Inaykovo Gpraktuchno Ikonferentsii

«Sychasn problemu upravlinnyap idpruyamstvamu; teoriya i praktika». Kharkiv: «NTMT». (In Ukrainian)

42. Malyarets L., Draskovl M., Proskurnina N., Dorokhov O., & Vovk V. (2018) Analytical support for forming the strategy of export and import activity development of enterprises in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, Vol. 16, Is. 3, 2018, 423-431. (In Ukrainian)

43. Melnik O.G., Logvinenko Y.L. Indicators of the effectiveness of foreign economic activity [Indicators for assessing the effectiveness of foreign economic activity]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua>. (In Ukrainian)

44. Chalapko (Kalinik) L.D., Peretyatko L.A., Kozak S.I. (2016) Export potential of Ukraine: problems and prospects for realization [Export potential of Ukraine: problems and prospects for realization]. Naukovy Visnyk NLTU Ukraine: 266, 247-253. (In Ukrainian)

45. Shkuruply O.V. (2012) Zovnishnyo ekonomichna idlyalnist idpruyamstva [Foreign economic activity of the enterprise], K.: Tsentruchbovo literature. (In Ukrainian)

46. Malyarets L., Grynko P. (2019) Modelyuvanny kruteriyvefektivnost i eksportno importnoy idlyalnost idpruyamstva [Modeling of criteria of effectiveness of export and import activity of the enterprise]. Materialu Mizhnarodno Inaykovo Gpraktuchno Ikonferentsyi «Sychasn problemu upravlinnyap idpruyamstvamu; teoriya i praktika». Kharkiv: FOP Panov A.M. (In Ukrainian)

47. Malyarets L.M. (2014) Ekonomiko matematichni metody i modeli [Economic and mathematical methods and models], Kharkiv: Vyd. KHEU Im. S. Kuznetsy. (In Ukrainian)

Додаток

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СЛІПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2016 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СЛІПО-ФУД»

Територія ДНІПРОВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ 40720198

за КОАТУУ

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно про-китами харчування, напоями та потіпоновими виробами

за КВЕД

Середня кількість працівників 34 192

Адреса, телефон вулиця Бутлерова, будинок 1, м. Київ, 02090

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку «У» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2016 року

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2016	31 грудня 2015
1	2	2а	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	6	4 223 459	3 112 456
первісна вартість	1001		5 836 125	4 775 362
накопичена амортизація	1002		(19 256)	(12 499)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	98 223	84 226
Основні засоби	1010	7	982 223	863 455
первісна вартість	1011		1 885 245	992 478
знос	1012		(756 243)	(669 889)
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8	185 235	100 863
Відстрочені податкові активи	1045	34	34 223	25 489
Інші необоротні активи	1090	9	175 145	98 488
Усього за розділом I	1095		7 999 886	7 225 456
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10	3 005 189	2 993 478
Векселі одержані	1120	11	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	1 856 225	1 004 786
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		245 788	123 789
з бюджетом	1135	13	123 244	115 456
у тому числі з податку на прибуток	1136		4 799	3 656
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		17	13
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	2 114 225	1 005 756
Поточні фінансові інвестиції	1160	14	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	855 233	769 245
Інші оборотні активи	1190	16	48 223	35 889
Усього за розділом II	1195		8 996 795	7 559 693
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	17	16 996 681	14 785 149

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) (ПРОДОВЖЕННЯ)
СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2016 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Пасив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2016	31 грудня 2015
I	2	2а	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	18	10 223 569	9 538 899
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410		-	-
Резервний капітал	1415		-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		(9 245 478)	(8 709 448)
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		978 091	829 451
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	19	1 223 556	998 756
Інші довгострокові зобов'язання	1515	19	196 356	93 486
Усього за розділом II	1595		1 319 912	1 091 912
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	19	98 221	56 577
Векселі видані	1605		65 211	48 866
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	19	4 200 586	3 572 002
товари, роботи, послуги	1615		9 225 863	8 967 005
розрахунками з бюджетом	1620		34 885	28 244
розрахунками зі страхування	1625		9 225	8 553
розрахунками з оплати праці	1630		48 224	36 447
за одержаними авансами	1635	21	214 336	156 883
Поточні забезпечення	1660	22	114 223	89 566
Інші поточні зобов'язання	1690	23	824 336	688 452
Усього за розділом III	1695		13 224 221	12 422 577
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900		16 996 681	14 785 149

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК,
ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2016 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	Дата (рік, місяць, число) за СДРПОУ	КОДИ
		2016 1 01 01 40720198

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
i	2	2a	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24	32 554 753	24 223 225
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25	(23 422 114)	(15 775 453)
Валовий прибуток	2090		9 129 639	8 447 772
збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	26	212 557	158 899
Адміністративні витрати	2130	27	(572 115)	(369 889)
Витрати на збут	2150	28	(8 004 223)	(7 248 005)
Інші операційні витрати	2180	29	(75 445)	(67 489)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		883 776	763 866
збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	30	-	-
Інші доходи	2240	31	96 442	87 453
Фінансові витрати	2250	32	(1 003 742)	(896 489)
Втрати від участі в капіталі	2255	8	(186 256)	(97 466)
Інші витрати	2270		(86 441)	(79 365)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		-	-
збиток	2295		(753 449)	(683 783)
Витрати з податку на прибуток	2300	34	18 776	9 455
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350			
збиток	2355		(753 446)	(600 251)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	2a	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400			
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445			
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450			
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460			
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(753 446)	(600 251)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) (ПРОДОВЖЕННЯ)
ЗА РІК, ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2016 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Матеріальні затрати	2500	27, 28, 29	678 236	552 423
Витрати на оплату праці	2505	27, 28	1 886 245	988 633
Відрахування на соціальні заходи	2510	27, 28	523 423	453 236
Амортизація	2515	27, 28	245 766	142 458
Інші операційні витрати	2520	27, 28, 29	3 996 211	3 007 886
Разом	2550		8 663 896	7 422 436

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Директор
 ТОВ «Сільпо-Фуд»
 Головний бухгалтер
 ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
 З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2017 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
 Територія ДНІПРОВСЬКА
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою
 відповідальністю

Дата (рік, місяць, число)
 за СДРПОУ 40720198
 за КОАТУУ
 за КОІФГ

Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах
 переважно про-китами харчування, напоями та тютюновими виробами

за КВЕД

Середня кількість працівників¹ 34 192

Адреса, телефон вулиця Бутлерова, будинок 1, м. КИЇВ, 02090

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака

Складено (зробити позначку «У» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 року

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2017	31 грудня 2016
I	2	2а	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	6	5 581 654	4 223 459
первісна вартість	1001		6 651 522	5 836 125
накопичена амортизація	1002		(29 228)	(19 256)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	118 886	98 223
Основні засоби	1010	7	1 231 898	982 223
первісна вартість	1011		2 118 227	1 885 245
знос	1012		(886 379)	(756 243)
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8	285 697	185 235
Відстрочені податкові активи	1045	34	42 553	34 223
Інші необоротні активи	1090	9	256 234	175 145
Усього за розділом I	1095		8 776 335	7 999 886
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10	3 998 256	3 005 189
Векселі одержані	1120	11	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	2 112 536	1 856 225
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		358 226	245 788
з бюджетом	1135	13	158 336	123 244
у тому числі з податку на прибуток	1136		5 668	4 799
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		19	17
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	2 998 256	2 114 225
Поточні фінансові інвестиції	1160	14	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	1 000 200	855 233
Інші оборотні активи	1190	16	56 105	48 223
Усього за розділом II	1195		10 669 663	8 996 795
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	17	-	-
Баланс	1300		19 445 998	16 996 681

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) (ПРОДОВЖЕННЯ)
СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2017 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Пасив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2017	31 грудня 2016
1	2	2а	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	18	11 221 265	10 223 569
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410		-	-
Резервний капітал	1415		-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		(10 008 110)	(9 245 478)
Неоплачений капітал	1425		-	-
Видучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		1 213 155	978 091
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	19	1 523 556	1 223 556
Інші довгострокові зобов'язання	1515	19	196 356	196 356
Усього за розділом II	1595		1 719 912	1 319 912
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	19	116 376	98 221
Векселі видані	1605		81 000	65 211
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	19	5 181 382	4 200 586
товари, роботи, послуги	1615		10 741 483	9 225 863
розрахунками з бюджетом	1620		46 944	34 885
розрахунками зі страхування	1625		13 336	9 225
розрахунками з оплати праці	1630		53 536	48 224
за одержаними авансами	1635	21	318 264	214 336
Поточні забезпечення	1660	22	169 768	114 223
Інші поточні зобов'язання	1690	23	928 455	824 336
Усього за розділом III	1695		15 892 438	13 224 221
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900		19 445 998	16 996 681

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А

Терещенко Т.І

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК,
ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2017 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
		2017 1 01 01 40720198

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період
i	2	2a	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24	42 866 223	32 554 753
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25	(31 552 125)	(23 422 114)
Валовий прибуток	2090		11 552 112	9 129 639
збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	26	324 255	212 557
Адміністративні витрати	2130	27	(632 425)	(572 115)
Витрати на збут	2150	28	(8 996 221)	(8 004 223)
Інші операційні витрати	2180	29	(98 336)	(75 445)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		996 526	883 776
збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	30	-	-
Інші доходи	2240	31	115 223	96 442
Фінансові витрати	2250	32	(1 886 236)	(1 003 742)
Втрати від участі в капіталі	2255	8	(245 332)	(186 256)
Інші витрати	2270		(94 214)	(86 441)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		-	-
збиток	2295		(812 996)	(753 449)
Витрати з податку на прибуток	2300	34	21 556	18 776
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		(842 221)	
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		-	-
збиток	2355		(753 446)	(753 446)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період
1	2	2a	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400			
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445			
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450			
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460			
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(842 221)	(753 446)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) (ПРОДОВЖЕННЯ)
ЗА РІК, ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2017 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Матеріальні затрати	2500	27, 28, 29	778 223	678 236
Витрати на оплату праці	2505	27.28	2 112 226	1 886 245
Відрахування на соціальні заходи	2510	27, 28	663 236	523 423
Амортизація	2515	27, 28	320 489	245 766
Інші операційні витрати	2520	27,28, 29	4 792 257	3 996 211
Разом	2550		9 996 256	8 663 896

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Територія ДНІПРОВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно про-китами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників¹ 34 192

Адреса, телефон вулиця Бутлерова, будинок 1, м. КИЇВ, 02090

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака

Складено (зробити позначку «У» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ 40720198

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 року

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2018	31 грудня 2017
1	2	2а	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	6	6 521 684	5 581 654
первісна вартість	1001		6 551 512	6 651 522
накопичена амортизація	1002		(29 828)	(29 228)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	128 806	118 886
Основні засоби	1010	7	1 831 818	1 231 898
первісна вартість	1011		2 788 097	2 118 227
знос	1012		(956 279)	(886 379)
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8		285 697
Відстрочені податкові активи	1045	34	51 708	42 553
Інші необоротні активи	1090	9	377 078	256 234
Усього за розділом I	1095		9 216 781	8 776 335
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10	4 023 575	3 998 256
Векселі одержані	1120	11	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	2 855 267	2 112 536
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		488 186	358 226
з бюджетом	1135	13	178 897	158 336
у тому числі з податку на прибуток	1136		6 775	5 668
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		21	19
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	3 078 912	2 998 256
Поточні фінансові інвестиції	1160	14		-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	1 183 908	1 000 200
Інші оборотні активи	1190	16	63 198	56 105
Усього за розділом II	1195		11 871 964	10 669 663
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	17	-	-
Баланс	1300		21 088 745	19 445 998

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) (ПРОДОВЖЕННЯ)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Пасив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2018	31 грудня 2017
1	2	2а	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	18	12 461 465	11 221 265
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410		-	-
Резервний капітал	1415		-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		(11 308 140)	(10 008 110)
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		1 153 325	1 213 155
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	19	1 890 718	1 523 556
Інші довгострокові зобов'язання	1515	19	202 284	196 356
Усього за розділом II	1595		2 093 002	1 719 912
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	19	116 376	116 376
Векселі видані	1605		81 000	81 000
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	19	5 181 382	5 181 382
товари, роботи, послуги	1615		10 741 483	10 741 483
розрахунками з бюджетом	1620		46 944	46 944
розрахунками зі страхування	1625		15 210	13 336
розрахунками з оплати праці	1630		53 536	53 536
за одержаними авансами	1635	21	318 264	318 264
Поточні забезпечення	1660	22	169 768	169 768
Інші поточні зобов'язання	1690	23	1 118 455	928 455
Усього за розділом III	1695		17 842 418	15 892 438
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900		21 088 745	19 445 998

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК,
ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
		2018 1 01 01 40720198

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
і	2	2а	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24	51 842 493	42 866 223
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25	(39 797 896)	(31 552 125)
Валовий прибуток	2090		12 044 597	11 552 112
збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	26	410 646	324 255
Адміністративні витрати	2130	27	(738 597)	(632 425)
Витрати на збут	2150	28	(10 164 364)	(8 996 221)
Інші операційні витрати	2180	29	(141 463)	(98 336)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		1 410 819	996 526
збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	30	-	-
Інші доходи	2240	31	215 751	115 223
Фінансові витрати	2250	32	(2 115 785)	(1 886 236)
Втрати від участі в капіталі	2255	8	(303 789)	(245 332)
Інші витрати	2270		(181 011)	(94 214)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		-	-
збиток	2295		(974 015)	(812 996)
Витрати з податку на прибуток	2300	34	30 463	21 556
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		(943 552)	
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350			
збиток	2355			(842 221)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
І	2	2а	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400			
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445			
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450			
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460			
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(943 552)	(842 221)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) (ПРОДОВЖЕННЯ)
ЗА РІК, ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Матеріальні затрати	2500	27, 28, 29	838 573	778 223
Витрати на оплату праці	2505	27, 28	3 419 819	2 112 226
Відрахування на соціальні заходи	2510	27, 28	754 841	663 236
Амортизація	2515	27, 28	475 807	320 489
Інші операційні витрати	2520	27, 28, 29	5 573 384	4 792 257
Разом	2550		11 044 424	9 996 256

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лісєко Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СЛІПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СЛІПО-ФУД»
 Територія ДНІПРОВСЬКА
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою
 відповідальністю

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

КОДИ
2019 01 1 01
40720198
8036600000
240
47.11

Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах
 переважно про-китами харчування, напоями та тютюновими виробами

за КВЕД

Середня кількість працівників¹ 34 192

Адреса, телефон вулиця Бутлерова, будинок 1, м. КИЇВ, 02090

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку «У» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 року

			Форма № 1 Код за ДКУД		1801001
			31 грудня 2019	31 грудня 2018	1 січня 2018
Актив	Код рядка	Примітка	3	4	5
I	2	2а			
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	6	5 314 749	6 521 684	77 682
первісна вартість	1001		6 660 993	6 551 512	87213
накопичена амортизація	1002		(1 346 244)	(29 828)	(9 531)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	92 844	128 806	51 065
Основні засоби	1010	7	8 935 275	1 831 818	1 373 541
первісна вартість	1011		1 1 646 233	2 788 097	1 909 238
знос	1012		(2 710 958)	(956 279)	(535 697)
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8		305 687	609 600
Відстрочені податкові активи	1045	34	72 702	51 708	21 245
Інші необоротні активи	1090	9	278 490	377 078	131 915
Усього за розділом I	1095		14 694 060	9 216 781	2 265 048
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	10	5 225 826	4 023 575	3 635 542
Векселі одержані	1120	11	576 903	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	3 110 799	2 855 267	1 884 846
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видаваними авансами	1130		457 128	488 186	355 876
з бюджетом	1135	13	27 699	178 897	127 783
у тому числі з податку на прибуток	1136		6 775	6 775	7 065
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		31	21	33
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	1 611 860	3 078 912	1 185 10
Поточні фінансові інвестиції	1160	14	890 683	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	1 637 364	1 183 908	1 028 557
Інші оборотні активи	1190	16	466 070	63 198	56 521
Усього за розділом II	1195		14 004 363	11 871 964	7 207 668
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	17	-	-	2 134 510
Баланс	1300		28 698 423	21 088 745	11 607 226

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) (ПРОДОВЖЕННЯ)
СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Пасив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2019	31 грудня 2018	1 січня 2018
1	2	2а	3	4	5
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	18	12 846 065	12 461 465	10
Капітал у дооцінках	1405		-	-	-
Додатковий капітал	1410		-	-	-
Резервний капітал	1415		-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		(11 018 563)	(11 308 140)	(10327 571)
Неоплачений капітал	1425		-	-	-
Видучений капітал	1430		-	-	-
Усього за розділом I	1495		1 827 502	1 153 325	(10 327 561)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Довгострокові кредити банків	1510	19	739 204	1 890 718	2 428 195
Інші довгострокові зобов'язання	1515	19	8 391 700	202 284	4 542 778
Усього за розділом II	1595		9 130 904	2 093 002	6 970 973
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1600	19	85 464	116 376	192 548
Векселі видані	1605		3 700	81 000	121 000
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	19	2 747 845	5 181 382	3 137 624
товари, роботи, послуги	1615		13 351 879	10 741 483	9 024 606
розрахунками з бюджетом	1620		73 231	46 944	37 073
розрахунками зі страхування	1625		19 984	15 210	12421
розрахунками з оплати праці	1630		70 722	53 536	43215
за одержаними авансами	1635	21	410510	318 264	206 824
Поточні забезпечення	1660	22	238 717	169 768	107 943
Інші поточні зобов'язання	1690	23	737 965	1 118 455	2 080 560
Усього за розділом III	1695		17 740 017	17 842 418	14 963 814
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700				
Баланс	1900		28 698 423	21 088 745	11 607 226

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК,
ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	КОДИ	
	Дата (рік, місяць, число)	2019 1 01
	за СДРІОУ	40720198

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
i	2	2a	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24	62 446 681	51 842 493
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25	(47 340 607)	(39 797 896)
Валовий прибуток	2090		15 106 074	12 044 597
збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	26	476 469	410 646
Адміністративні витрати	2130	27	(814 404)	(738 597)
Витрати на збут	2150	28	(12 940 168)	(10 164 364)
Інші операційні витрати	2180	29	(79 846)	(141 463)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		1 748 125	1 410 819
збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	30	122 547	-
Інші доходи	2240	31	844 809	215 751
Фінансові витрати	2250	32	(2 105 372)	(2 115 785)
Втрати від участі в капіталі	2255	8	(106 091)	(303 789)
Інші витрати	2270		(235 435)	(181 011)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		268 583	-
збиток	2295		-	(974 015)
Витрати з податку на прибуток	2300	34	20 994	30 463
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		289 577	-
збиток	2355		-	(943 552)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2a	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400			
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445			
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450			
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460			
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		289 577	(943 552)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) (ПРОДОВЖЕННЯ)
ЗА РІК, ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Матеріальні затрати	2500	27, 28, 29	927 802	838 573
Витрати на оплату праці	2505	27, 28	4 795 380	3 419 819
Відрахування на соціальні заходи	2510	27, 28	1 054 414	754 841
Амортизація	2515	27, 28	3 219 861	475 807
Інші операційні витрати	2520	27, 28, 29	3 836 958	5 573 384
Разом	2550		13 834 418	11 044 424

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А

Терещенко Т.І

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ

(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Територія ДНІПРОВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників 39 434

Адреса, телефон вулиця Бутлерова, б.іннок І. м. Київ, 02090

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака

Складено (зробити позначку «у» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ	
2020	12 1 31
40720198	
8036600000	
240	
47.11	

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 року

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2020	31 грудня 2019
1	2	2а	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	6	4 121 238	5 314 749
первісна вартість	1001		6 783 325	6 660 993
накопичена амортизація	1002		(2 662 087)	(1 346 244)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	123 481	92 844
Основні засоби	1010	7	10 644 721	8 931 420
первісна вартість	1011		15 577 186	11 646 233
знос	1012		(4 932 465)	(2 714 813)
Відстрочені податкові активи	1045	33	116311	72 702
Інші необоротні активи	1090	9	403 539	278 490
Усього за розділом I	1095		15 409 290	14 690 205
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10	5 622 338	5 225 838
Векселі одержані	1120	II	1 270 258	576 903
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12	3 207 687	3 110 798
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		498 673	457 106
з бюджетом	1135	13	19 900	27 657
у тому числі з податку на прибуток	1136		-	6 775
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		-	31
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12	1 688 382	1 611 856
Поточні фінансові інвестиції	1160	14	1 307 484	890 683
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	1 091 012	1 637 364
Інші оборотні активи	1190	16	120 450	466 070
Усього за розділом II	1195		14 826 184	14 004 306
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		-	-
Баланс	1300		30 235 474	28 694 511

Додаток К.1

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) (ПРОДОВЖЕННЯ)
СТАНOM НА 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інакше)

Пасив	Код рядка	Примітка	31 грудня 2020	31 грудня 2019
I	2	2а	3	3
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17	13 047 703	12 846 065
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410		-	-
Резервний капітал	1415		-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		(14 155 395)	(11 041 157)
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		(1 107 692)	1 804 908
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	18	2 752 820	739 204
Інші довгострокові зобов'язання	1515	18	9 532 866	8 391 700
Усього за розділом II	1595		12 285 686	9 130 904
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	18	-	85 464
Векселі видані	1605		1 300	3 700
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	18	2 506 766	2 747 845
товари, роботи, послуги	1615		14 440 624	13 363 898
розрахунками з бюджетом	1620		189 189	73 309
розрахунками зі страхування	1625		26 306	19 984
розрахунками з оплати праці	1630		89 223	70 722
за одержаними авансами	1635	20	558 718	410 510
Поточні забезпечення	1660	21	304 681	238 717
Інші поточні зобов'язання	1690	22	940 673	744 550
Усього за розділом III	1695		19 057 480	17 758 699
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
	1700		-	-
Баланс	1900		30 235 474	28 694 511

Директор

ТОВ «Сільпо-Фуд»

Головний бухгалтер

ТОВ «Сільпо-Фуд»



Лесько Ю.А.

Терещенко Т.І.

КОПІЯ, ЗГІДНО
З ОРИГІНАЛОМ

ТОВАРИСТВО І ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК,
ЯКИЙ ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ
(в тисячах українських гривень, якщо не вказано інше)

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Дата (рік, місяць, число)
за СДРІОУ

КОДИ
2020 12 31
40720198

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

1. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23	64 402 634	62 446 681
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	24	(47 249 897)	(47 340 607)
Валовий прибуток	2090		17 152 737	15 106 074
збиток	2095			
Інші операційні доходи	2120	25	323 521	295 502
Адміністративні витрати	2130	26	(1 685 089)	(814 406)
Витрати на збут	2150	27	(15 581 479)	(12 940 168)
Інші операційні витрати	2180	28	(56 162)	(8 685)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		153 528	1 638 317
збиток	2195			
Дохід від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220	29	201 154	122 547
Інші доходи	2240	30	578 354	1 025 781
Фінансові витрати	2250	31	(2 225 413)	(2 105 372)
Втрати від участі в капіталі	2255	8	(22 025)	(106 091)
Інші витрати	2270	32	(1 843 445)	(306 599)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290			268 583
збиток	2295		(3 157 847)	
Витрати з податку на прибуток	2300	33	43 609	20 994
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350			289 577
збиток	2355		(3 114 238)	

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	2а	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400			
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445			
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450			
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460			
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(3 114 238)	289 577