

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

## ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Організація імпорту кондитерських виробів з Нідерландів»  
(на матеріалах ТОВ «ДК ГЛОБАЛ-СЕРВІС», м. Чернігів)**

Студентки 4 курсу, 4 групи,  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
спеціалізації «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

\_\_\_\_\_

*(підпис студента)*

Мовчан  
Катерини  
Олександрівни

Науковий керівник,  
к.е.н. доц.

\_\_\_\_\_

*(підпис наукового  
керівника)*

П'янкова  
Оксана  
Василівна

Гарант освітньої програми  
«Менеджмент»  
зовнішньоекономічної діяльності»

\_\_\_\_\_

*(підпис гаранта)*

П'янкова  
Оксана  
Василівна

Київ 2022

**Державний торговельно-економічний університет**

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність «Менеджмент»

Спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

**Затверджую**

Зав. кафедри Т.М. Мельник

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання**

**на випускн кваліфікаційну роботу студентці**

Мовчан Катерина Олександрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація імпорту кондитерських виробів з Нідерландів» (на матеріалах ТОВ «ДК ГЛОБАЛ-СЕРВІС», м. Чернігів)

Затверджена наказом КНТЕУ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. № \_\_\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: розробка практичних рекомендацій щодо організації підприємством імпорту кондитерських виробів з Нідерландів

Об'єкт дослідження: процес імпортової операції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Предмет дослідження: прикладні аспекти організації імпорту шоколадних виробів з Нідерландів

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

---

## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС»

---

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

---

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

---

## Розділ 2 ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

---

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку кондитерських виробів

---

2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів в Україні

---

## Розділ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС» КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З НІДЕРЛАНДІВ

---

3.1 Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів

---

3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів

---

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

---

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

---

ДОДАТКИ

---

## 5. Календарний план виконання роботи

Етапи підготовки ВКР	Строк виконання етапів роботи
Затвердження плану ВКР у наукових керівників	до 11.02.2022
Подача науковому керівнику 1-го розділу	до 15.04.2022
Подача науковому керівнику 2-го розділу	до 01.05.2022
Подача науковому керівнику 3-го розділу	до 13.05.2022
Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	до 25.05.2022
Попередній захист	до 01.06.2022
Подача роботи завідуючому кафедрі	до 03.06.2022
Захист ВКР	За окремим графіком

6. Дата видачі завдання « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

П'янкova O.B.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

8. Гарант освітньої програми

П'янкova O.B.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

9. Завдання прийняв до виконання студент

Мовчан K.O.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи Студенткою Мовчан Катериною виконано випускну кваліфікаційну роботу на актуальну тему «Організація імпорту кондитерських виробів з Нідерландів» на матеріалах ТОВ «ДК ГЛОБАЛ-СЕРВІС».

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту кондитерських виробів з європейських країн, автором проведено дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку кондитерських виробів, обґрунтування вибору Нідерландів як країни-контрагента, деталізовано окремі аспекти ухвалення та реалізації управлінського рішення щодо імпорту кондитерських виробів з Нідерландів. проведено прогностичну оцінку результативності операції.

Зміст та оформлення ВКР відповідає вимогам методичних рекомендацій до випускних кваліфікаційних робіт за ОП «Менеджмент ЗЕД» ОС бакалавр.

Автором продемонстровано досягнення практичних результатів навчання за ОП «Менеджмент ЗЕД» ОС бакалавр.

ВКР є самостійним завершеним дослідженням, що уособлює обґрунтовані висновки та практичні рекомендації щодо імпорту кондитерських виробів. Мовчан Катерина може бути допущена до захисту в атестаційній комісії та заслуговує на позитивну оцінку результатів проведеної роботи.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

---

*(підпис, дата)*

## **11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу**

Випускна кваліфікаційна робота студента

Мовчан К.О.

*(прізвище, ініціали)*

може бути допущена до захисту в атестаційній комісії.

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_

*(підпис, прізвище, ініціали)*

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

(підпис, прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ р.



## АНОТАЦІЯ

**Мовчан К.О. «Організація імпорту кондитерських виробів (за матеріалами ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»)».**

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту кондитерських виробів з країн ЄС, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку кондитерських виробів, обґрунтування вибору Нідерландів як країни-контрагента для реалізації імпортного потенціалу вітчизняного підприємства, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту кондитерських виробів з Нідерландів.

**Ключові слова:** суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, кондитерські вироби.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС».....	9
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» .....	9
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ .....	24
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів .....	24
2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів в Україні.....	29
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС» КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ 3 НІДЕРЛАНДІВ.....	36
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів .....	36
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів.....	41
ВИСНОВКИ .....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	49
ДОДАТКИ .....	53



## ВСТУП

*Актуальність теми дослідження.* В сучасних турбулентних умовах чітко відображається посилення конкурентної боротьби між товаровиробниками країн-партнерів, що відбувається на тлі низького попиту на продукцію, розмір кінцевого фінансового результату підприємства значною мірою залежить не тільки від високого рівня виробничих потужностей, скільки від вміння своєчасно та якісно збувати імпортовану продукцію на внутрішньому ринку.

Процес організації зовнішньоекономічної діяльності залежить від багатьох факторів, головним все ж залишається державний аспект. Мінливість митних правил та постійне коливання курсу валют та наразі воєнні дії на території України значно ускладнюють процес імпорту товарів на територію України та за містами розподілу. Тому важливим зараз є підтримка економіки України та вміння підприємств працювати в цей нелегкий час та налагоджувати міжнародні зв'язки.

Мета роботи: розробка практичних рекомендацій щодо організації підприємством імпорту кондитерських виробів з Нідерландів.

Виходячи з поставленої мети є доцільним виконання наступних завдань:

- зробити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»;
- провести аналіз імпортової діяльності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів;
- провести дослідження ринку кондитерських виробів в Україні;
- розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів;
- провести прогнозу оцінку результативності імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів.

Об'єкт дослідження: процес імпортової операції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

Предмет дослідження: прикладні аспекти організації імпорту шоколадних виробів з Нідерландів.

Методи дослідження. Основою дослідження є фундаментальні положення загальної економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців з питань планування й організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств та управління реалізаційною діяльністю.

У процесі дослідження застосовувалися такі методи: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності та операцій з імпортовою продукцією); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження).

Інформаційну базу дослідження склали офіційні матеріали Державного комітету статистики України, а також фінансова звітність досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в повній зміні організації підприємством просування імпортованих товарів на ринок та умов співпраці з іноземними партнерами під час війни в країні.

Основна частина випускної кваліфікаційної роботи складається зі вступу, основної частини (три розділи та підпункти), висновків, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

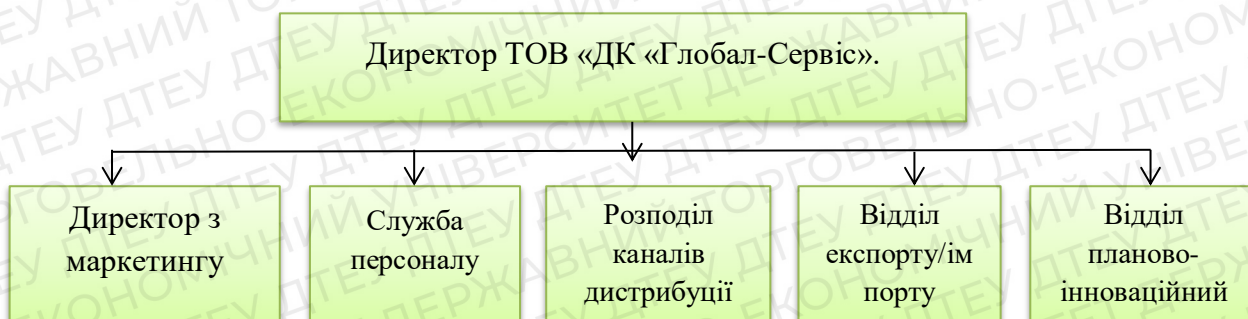
### ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС»

#### 1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Компанія ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» зареєстрована 02.07.2020 за юридичною адресою Україна, 04053, місто Київ, вул. Січових стрільців, будинок 37-41. Керівником організації є Мірошніченко Олег Анатолійович. Компанія ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» є дистриб'ютором компанії Марс України. КВЕД основного виду діяльності підприємства є:

- 46.34 Оптова торгівля напоями
- Інші:
- 82.92 Пакувальна діяльність
- 73.11 Рекламні агенції
- 52.29 Інші супровідні послуги при перевезеннях

Марс є однією з провідних міжнародних компаній у секторі FMCG. Компанія включає понад 175 підприємств більш ніж у 60 країнах, де працюють понад 30 тисяч співробітників. Згідно з темою ВКР розглянуто та надано характеристику продукції від Марс Україна, та дистрибуції від ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс». Організаційна структура ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в загальному (скорочений варіант) вигляді представлена на рис.1.1[30].



**Рисунок 1.1. Організаційна структура ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»**

Джерело: побудовано автором на підставі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

У ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» лінійно-функціональна організаційна структура управління, незважаючи на це, на підприємстві не забороняються прямі звернення до директора або керівників відділів - навіть вітаються.

Проаналізовано діяльність за основними виробничо-господарськими показниками за 2019-2021рр. ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

Таблиця 1.1

**Основні виробничо-господарські показники за 2019-2021рр.ТОВ  
«ДК «Глобал-Сервіс»**

№	Показники	2019р.	2020р.	2021р.	Відхилення	
		Тис.грн	Тис.грн	Тис.грн	Тис.грн 2021-2019	%2019/2021
1	Дохід від реалізації	17642	19719	27792	10150	1,58
2	Собівартість реалізованої продукції	9391	10875	18658	9267	1,99
3	Чистий прибуток	4	69	1968	1964	492,00
4	Вартість основних фондів, тис. грн.	235	220	1191	956	5,07
5	Фондоозброєність основними фондами, тис. грн./чол.	3,79	3,61	18,61	14,82	4,91
6	Фондовіддача основних фондів	75,07	89,63	23,34	-51,74	- 0,31
7	Чисельність працівників	262	261	264	2,00	1,03
8	Фондомісткість	0,013	0,011	0,043	0,03	3,22

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Прибуток підприємства формується за рахунок продажу основних продуктів (продажу кондитерської продукції). В динаміці за три роки основні фінансові показники підприємства зросли:

- дохід від реалізації на 1,58%, за рахунок розширення продажу, підвищення репутації та визнання підприємства;
- собівартість збільшилась на 1,99%, за рахунок підвищення цін, допоміжних витрат;
- основні фонди ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» збільшились на 956тис.грн., в основному це сталося у 2021році, тобто підприємство повністю відновило всю свою логістику з імпорту/експорту продукції.

Для того, щоб оцінити фінансовий стан підприємства ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс», проведено аналіз ліквідності та платоспроможності за основними бухгалтерськими формами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Аналіз показників оцінки ліквідності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»**

Показники	Станом на 31.12.			Зміни+ 2020-2019	Зміни+ 2021-2020
	2019рік	2020 рік	2021 рік		
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,400	2,100	2,400	0,700	0,300
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,450	0,630	0,700	0,180	0,070
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,005	0,001	0,001	-0,004	0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Показники ліквідності були трохи покращені в 2021 році в порівнянні з минулими роками. Коефіцієнт загальної ліквідності зріс на 0,3% в 2021 році. Коефіцієнт швидкої ліквідності на 0,18% в 2020 році та в 2021 році на 0,07%. Коефіцієнт абсолютної ліквідності має негативне значення всі три роки, що говорить про не готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Аналіз кредитоспроможності за основними показниками ліквідності балансу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» наведено у таблиці 1.3. Показники ліквідності мають позитивну тенденцію до зростання. З даних таблиці видно, що на кінець 2021 року підприємство здатне погасити свої зобов'язання за рахунок грошових коштів – 30%, за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами –0,7%.

Проведено більш глибокий аналіз фінансового стану підприємства, його фінансової стійкості та платоспроможності (див. табл. 1.3).

Оцінка фінансового стану ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» показала, що підприємство має досить стійке фінансове положення. Платоспроможність підприємства зростає з кожним роком, у 2021 склала 0,43%. Залежність від залучених коштів зменшується, так у 2020 році коефіцієнт склав 3,08% а в 2021 році вже 1,34%, що на 1,35 % менше.

Таблиця 1.3

**Показники платоспроможності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр.**

Показник	2019р	2020р.	2021р.	Темп приросту (2021-2019)	Темп приросту (2021/2019)
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,33	0,24	0,43	-0,36	0,43
Коефіцієнт фінансування	2,00	3,08	1,34	0,35	-1,30
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,26	0,19	0,30	-0,35	0,36
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,70	0,73	0,58	0,05	-0,27

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Також забезпечення власними коштами згідно коефіцієнту зросло на 0,11% у 2021 році, та темп росту на 0,36%. Що стосується коефіцієнту маневреності, то у 2020 році ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» максимально використовувало власний капітал на фінансування поточної господарської діяльності.

Стійкість фінансового стану підприємства залежить в і д оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства і насамперед від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою. Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість підприємства та алгоритми їх розрахунку на основі нової форми балансу, наведено в таблиці 1.4 [13].

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу),  $K_{fn}$ , за три роки знаходиться менше нормативного значення. ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» залежне від зовнішнього фінансування.

Таблиця 1.4

**Аналіз фінансової стійкості ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»  
за 2019-2021рр.**

Показник	2019р	2020р.	2021р.	Темп приросту (2021-2019)	Темп приросту (2021/2019)
1.Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), Кфн	0,33	0,24	0,43	-0,09	0,18
2.Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, Кпк	0,67	0,76	0,57	0,09	-0,18
3.Коефіцієнт фінансової залежності, Кфз	3,00	0,41	2,34	-2,58	1,93
4.Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, Кпз	0,67	0,76	0,57	0,09	-0,18
5.Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом), Кфс	0,50	0,32	0,75	-0,18	0,42
6.Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), Кфл	2,00	3,08	1,34	1,09	-1,74
7.Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом, Кзз	0,39	0,27	0,49	-0,12	0,22
8.Коефіцієнт маневровості оборотних активів, Кма	0,70	0,73	0,58	0,04	-0,16
9.Коефіцієнт маневровості власного капіталу, Кмвк	0,70	0,73	-0,92	0,04	-1,65
10. Коефіцієнт маневровості позикового капіталу, Кмпк	0,35	0,24	0,43	-0,11	0,19

Джерело: побудовано автором основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, Кпк, знаходиться більше нормативного значення за всі три роки, зростання цього показника обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства за 2019 - 2020рр., в 2021 році цей показник знизився на 0,18%.

Коефіцієнт фінансової залежності, Кфз, має неоднозначну тенденцію показників. Так в 2019 році цей показник склав 3, в 2020 році вже 0,41%, що є лише трохи більше нормативного значення. В 2021 році цей показник вирівнявся та склав 2,34%. Це говорить про те, що ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» почало використовувати більше коштів для поточної діяльності та розвитку підприємства.

Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, Кпз, знаходиться в нормі, що є позитивним для забезпечення підприємства ресурсами для ведення та гарного функціонування фінансової політики підприємства.

Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), Кфл, цей показник повинен бути менше одиниці. За 2019-2021рр. показує позитивну тенденцію, на 1гр. припадає 0,75%. Найкращим цей показник був у 2020 році, коли склав 0,32%.

Досить цікавим є показник коефіцієнту маневровості власного капіталу, Кмвк. В 2021 році цей показник має негативне значення -0,92%. Це показує, що в 2020 році ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» не було забезпечене власними коштами для ведення своєї діяльності, більша частку склали кредити банку. Це підтверджує коефіцієнт маневровості позикового капіталу, Кмпк, який у ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» збільшується з кожним роком.

Розглянуто оцінку фінансової стійкості ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр.(табл.1.5).

За даними таблиці 1.5 ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» має нестійке фінансове становище. При чому ця тенденція спостерігається протягом трьох років (2019-2021). Це пов'язано з недостатністю власних коштів для підтримки своєї діяльності. З 2020 року підприємство почало збільшувати суми короткострокових кредитів, що є також негативними фактором. При оцінці прибутку велику роль відіграє аналіз рентабельності за основними її показниками.



Таблиця 1.5

### Оцінка фінансової стійкості ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр.

Показник	Станом на 31.12.		
	2019р.	2020р.	2021р.
1. Джерела власних засобів	945	1014	2982
2. Основні засоби	235	220	1191
3. Наявність власних оборотних засобів (ряд. 1 – ряд.2)	710	794	1791
4. Довгострокові кредити і позичкові засоби	0	0	0
5. Наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	710	794	1791
6. Короткострокові кредити і позичкові засоби	0	78	140
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	710	872	1931
8. Загальна величина запасів	1691	2773	3539
9. Надлишок (+) або недостатність(-) власних оборотних засобів (ряд. 3 – ряд. 8)	-981	-1979	-1748

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Показники рентабельності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» відображають наступні результати (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

### Показники рентабельності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр.

Показники	Досліджувальний рік			Відхилення показників 2021р. до 2019р., +/-
	2019р.	2020р.	2021р.	
Коефіцієнт рентабельності активів, %	0,001	0,02	0,3	0,3
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	0,004	0,07	0,66	0,7
Рівень рентабельності продажу% і.т.д	0,002	0,003	0,07	0,07
Рівень рентабельності продукції (робіт, послуг), %	1,9	1,8	1,5	-0,4
Рівень чистої рентабельності, %	0,04	0,63	10,5	10,5
Коефіцієнт оборотності активів	6,2	4,8	3,9	-2,3

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Розглянемо по табл. 1.6 кожний показник більш детально:

— рентабельність активів показує значне збільшення суми прибутку, що припадає на 1 грн. активів та характеризує ефективність управління підприємством;

- щодо рентабельності власного капіталу, то величина одержаного прибутку в розрахунку на 1 грн. капіталу власників значно відрізняється за останній досліджуваний період, збільшення відбулося майже на 1%;
- коефіцієнт рентабельності продажу характеризує розмір операційного прибутку підприємства, що надходить з кожної гривні від продажу продукції і в 2019 р. становив 0,002%; 2020 р. – 0,003; 2021 р. – 0,07, бачимо значне збільшення продажу на 0,07%;
- рентабельність продукції відображає мінімальний прибуток у 2021 р. в розрахунку на одну гривню понесених витрат за попередні досліджувані роки;
- чиста рентабельність підприємства у 2019 р. становила 0,04, у 2020 р. 0,63% , 2021 р. 10,5, розмір чистої рентабельності значно виріс у 2021 році;
- коефіцієнт оборотності активів характеризує наскільки ефективно використовуються активи з точки зору обсягу реалізації. Іншими словами, скільки разів за звітний період активи обернулись в процесі реалізації продукції.

Чим вищий оборот, тим ефективніше використовуються активи. Найбільш суттєвими відхиленнями від минулих періодів є рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу, рентабельність продукції, де переважає від'ємний результат у межах від 0,7 до 10,5. Підприємству характерний позитивний результат роботи.

Таким чином, встановлено, що показники рентабельності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» мають тенденцію росту.

Фінансові результати ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр. в динаміці проаналізовано у табл.1.7. Чистий дохід від реалізації, валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток поступово зростають. За звітністю 2021 року чистий прибуток становить 1968 тис.грн. що на 1899 тис.грн більше показника 2020 року.

Таблиця 1.7

**Фінансові результати ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021рр.**

Показники	Досліджувальний рік			Зміни+ - 2020- 2019	Зміни +- 2021- 2020
	2019р.	2020р.	2021р.		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17642	19719	27792	2077	8073
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9391	10875	18658	1484	7783
Валовий:прибуток	8251	8844	9134	593	290
Адміністративні витрати	7366	7370	3811	4	-3559
Витрати на збут	718	527	672	-191	145
Інші операційні витрати	112	859	2249	747	1390
Фінансовий результат від операційної діяльності	55	90	2402	35	2312
<b>Чистий прибуток</b>	4	69	1968	65	1899

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Це свідчить про правильну маркетингово-збутову політику підприємства.

**1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»**

Оцінка ефективності імпорту товарів визначається за допомогою географічної динаміки імпорту товарів, за імпортним договором та за ефективністю реалізації імпортованої продукції на українському ринку.

Географічну структуру імпорту кондитерської продукції на ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» розглянуто у табл. 1.8.

Аналізуючи 2019-2021 рр., можна відмітити поступове збільшення обсягів імпорту продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс». Найбільше продукції постачається з країн Європи, в основному це Польща та Німеччина. Сума в 2019 році склала 17800 тис.грн. Це і зрозуміло, бо для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» імпорт більш вигідний та лояльний.

Таблиця 1.8

**Імпорт продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» за 2019-2021 рр.,****тис.грн.**

Показники	2019р.	2020р.	2021р.
Країни СНД	2411	2850	2550
Країни Європи	9620	11560	13800
Інші	940	845	465
Всього (обсяг імпорту)	12971	15255	16350

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Для того щоб зробити аналіз за імпортним договором, об'єднано групи продукції підприємства:

- шоколад та вироби з нього;
- солодощі (печиво, вафлі);
- солодкі паста, крем тощо;
- інше.

Аналіз показників імпорту представлено у табл. 1.8.

Таблиця 1.8

**Аналіз імпортованого товару за 2021 рік ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс», тис.грн.**

Показники	Шоколад та вироби з нього	Солодощі (печиво, вафлі)	Солодкі паста, крем тощо	Інше
Собівартість імпортованого товару одиниць	8630	5560	3120	1348
Кількість, шт	786	514	480	163
Середня ціна, грн. за шт.	16,18	14,65	9,63	17,96
Дохід від продажу імпортованого товару	12714	7530	4620	2928
Валовий дохід від продажу імпортованого товару	4084	1970	1500	1580
Коефіцієнт дохідності, %	0,16	0,26	0,32	0,54
Коефіцієнт рентабельності продажу, %	-0,11	-0,5	-0,8	-0,02

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Аналіз показав, що найбільш прибутковими є групи шоколаду та виробів з нього та солодоші (печиво, вафлі). Цей товар добре реалізується та просувається на ринку. Найбільш дохідними є товари у вигляді солодких паст, кремів тощо. Рентабельність продажу має від'ємне значення бо в 2021 році ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» отримало чистий збиток у розмірі 607 тис.грн.

При проведенні оцінки ефективності імпорту товарів дуже важливим елементом в даному аналізі є подальший продаж імпортованої продукції. Тому аналіз доповнено оцінкою обсягів реалізації імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» (табл.1.9).

Таблиця 1.9

**Динаміка обсягів реалізації імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» споживачам у 2019-2021рр. (тис. грн.)**

Споживач	2019р		2020р		2021р	
	тис. грн.	Частка, %	тис. грн.	Частка, %	тис. грн.	Частка, %
Сільпо	4696,70	26,62	4996,30	25,34	5800,30	22,92
Гіпермаркет «ЛеруаМерлен»	3190,45	18,08	3140,80	15,93	6302,30	24,90
«Епіцентр» (продуктовий відділ)	2434,90	13,80	2560,90	12,99	4052,30	16,01
Фора	2325,60	13,18	2883,20	14,62	3222,30	12,73
ПП Синік	399,90	2,27	408,90	2,07	800,50	3,16
Метро 1	560,25	3,18	620,30	3,15	255,60	1,01
Метро 2	623,65	3,54	633,80	3,21	899,60	3,55
АТБ	708,45	4,02	711,23	3,61	680,50	2,69
ЖК Софія (прибудинкові магазини)	181,50	1,03	302,50	1,53	213,60	0,84
ЖК Міністреський прибудинкові магазини)	171,25	0,97	355,20	1,80	165,60	0,65
Ашан	248,05	1,41	566,80	2,87	320,60	1,27
Інші (дрібні точки)	2101,30	11,91	2539,07	12,88	2594,80	10,25
Разом	17642	100	19719	100	25308	100

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Розглянувши динаміку збуту імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» основним споживачам (табл. 1.9), можна побачити частку кожного споживача у загальному об'ємі реалізації імпортованої продукції за 2019-2021рр.

Із таблиці 1.9 можна побачити, що найбільші споживачі забезпечують ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» близько половини доходу від реалізації імпортованих товарів підприємства. Зокрема, у 2019 році цей показник склав 78,16%, у 2019 році – 77,0%, а у 2021 році – 69,44%.

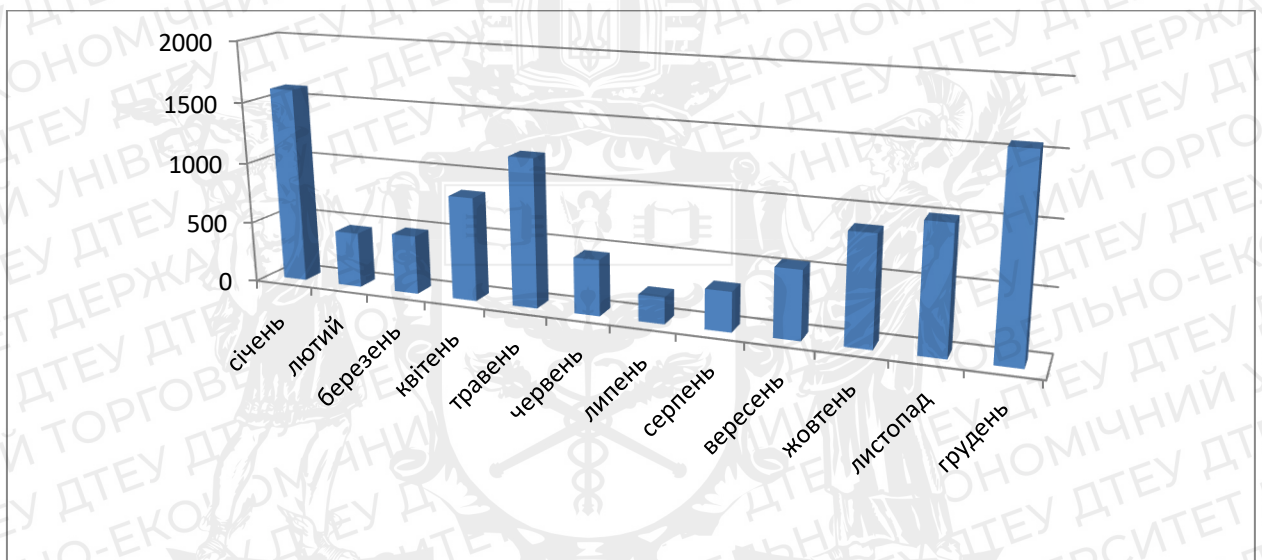


Рис. 1.2. Динаміка обсягів реалізації ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в 2021р.

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Важливою складовою системи обсягів реалізації є визначення сезонності продажу. Аналіз обсягів реалізації імпортованих товарів ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в 2021 році свідчить, що менші обсяги продажів традиційно влітку, а найбільш успішним періодом є вересень, грудень-січень, квітень (рис.1.2). Це доволі зрозуміла річ, бо впливають свята та інші події, які відбуваються в ці періоди.

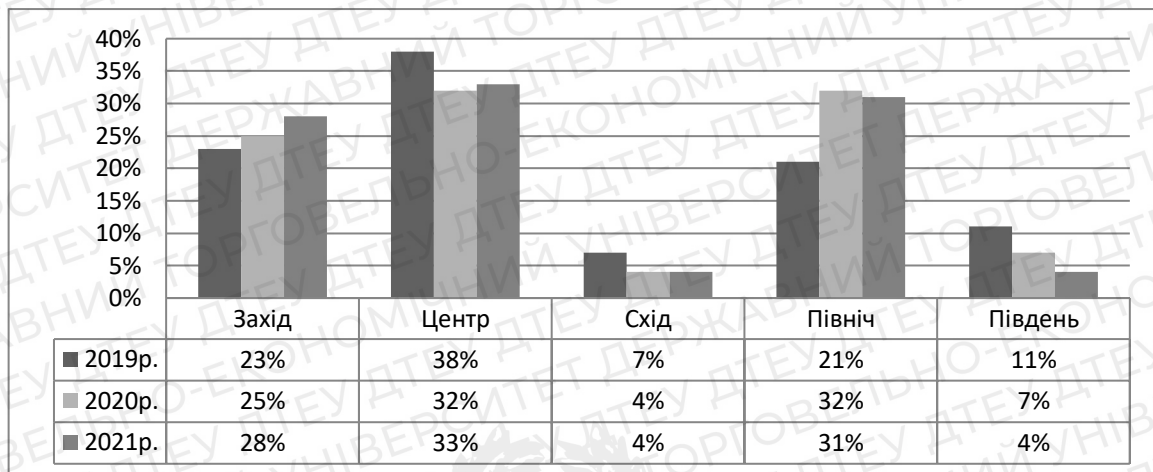


Рис. 1.3. Обсяги реалізації імпортованих товарів ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в 2019-2021рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»»

Реалізація імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» відбувається в основному у місті Київ та області, а також на деяких об'єктах у місті Чернігів, Львів, Ужгород, Миколаїв, Суми. Також для великих продуктових гіпермаркетів, які мають свої магазини по деяким містам України, такі як Харків та Одеса.

Розташування складських приміщень дозволяє підприємствам-покупцям в короткі терміни отримувати продукцію з різних регіонів. На складах ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» створені всі умови для зручного розвантаження та завантаження товару, зокрема автопід'їзди для великогабаритного транспорту, навантажувачі та підібраний кваліфікований персонал.

Розгалужена сітка складських приміщень на території України набуває великого розповсюдження, що дає змогу ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» привернути до себе дрібнооптових покупців.

Основні споживачі імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» географічно розміщені в центральних, північних та західних областях України, тому ці регіони обрано для просування пропонованого кондитерського товару потужним споживачам (з середнім обсягом

споживання більше 200 тис.грн./рік). Це також повинно сприяти зменшенню ціни придбання, а отже збільшенню прибутку фірми та розширення її ніші.

Аналізуючи канали реалізації, треба сказати що 90% припадає на один канал, це торгівля напряму з замовниками. Це досить тяжкий процес, який в свою чергу формує довірливі відносини з клієнтами, але не дає змогу сформувати досить велику та стабільну клієнтську базу. Реалізація в такій формі відбувається за допомогою торгівельних представників та роботи самого керівника (з великими клієнтами, як гіпермаркети).

Вибір каналів реалізації відображається на витратах та прибутках підприємства. Підприємство яке бере на себе всі функції, повинно їх і покривати. Проведено аналіз каналів просування імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» (рис.1.4)

Найбільший канал просування це особистий продаж. Підприємство зовсім не використовує сучасні канали реалізації продукції, що і призводить до додаткових витрат та збитковості підприємства в цілому. В 2019-2021рр. схема особистих продажів працювала досить стабільно і підприємство отримувало свій прибуток.



Рисунок 1.4 Аналіз каналів просування імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»



Але в 2021 році змінились умови постачання імпортованої продукції, вона стала дорожчою, і додаткові витрати на особисті канали просування стали досить великими. ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» повинно шукати нові канали збуту продукції, а також ретельно дослідити постачальників і їх асортимент, вибрати більш вигідне співробітництво.



## **РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ- КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ**

### **2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів**

Світовий кондитерський ринок поділяється на три сегменти: шоколадні, борошняні та цукристі кондитерські вироби. Найбільший відсоток припадає на шоколадні вироби (63 % міжнародного ринку). В 2019 р. світовий імпорт шоколадної продукції (код HS 1806) склав 28,5 млрд. дол. США. При цьому за останні 4 роки імпорт зростав на рівні 4% щорічно.

Шоколадні цукерки і подібні вироби є найбільшою категорією за обсягом імпорту. Обсяги світової торгівлі майже всіх видів шоколадної продукції протягом останніх п'яти років зросли, за виключенням какао-порошку. При цьому найвищу динаміку мав імпорт шоколаду у вигляді блоків або іншої масою понад 2 кг – в середньому він зростав на 4% щорічно. Натомість світовий імпорт шоколадних цукерок зростав вдвічі повільніше – в середньому на 2% щорічно.

Найбільшими імпортерами шоколадної продукції в світі, на які припадає більше третини світового імпорту, є США (11,2% світового імпорту в 2020р.), Німеччина (8,7%), Франція (6,1%), Велика Британія (7,5%). При цьому країни-лідери імпортують досить стабільні обсяги шоколадної продукції і мають невисокі показники його приросту (на рівні 1-4% щорічно).

Натомість ряд країн, які імпортують менші обсяги, мають значно вищу середню щорічну динаміку приросту імпорту, зокрема, Нідерланди (+8%), Польща (+8%), Румунія (+15%), Угорщина (+10), Болгарія (14%), Ізраїль (+8%)[27].

Найбільшими експортерами шоколадної продукції в світі є п'ять країн – Німеччина (займає 17,1% світового експорту), Бельгія (11,1%), Італія

(7,8%), Нідерланди (7,1%) і Польща (6,7%). Разом ці країни здійснюють майже половину всіх експортних поставок світу.

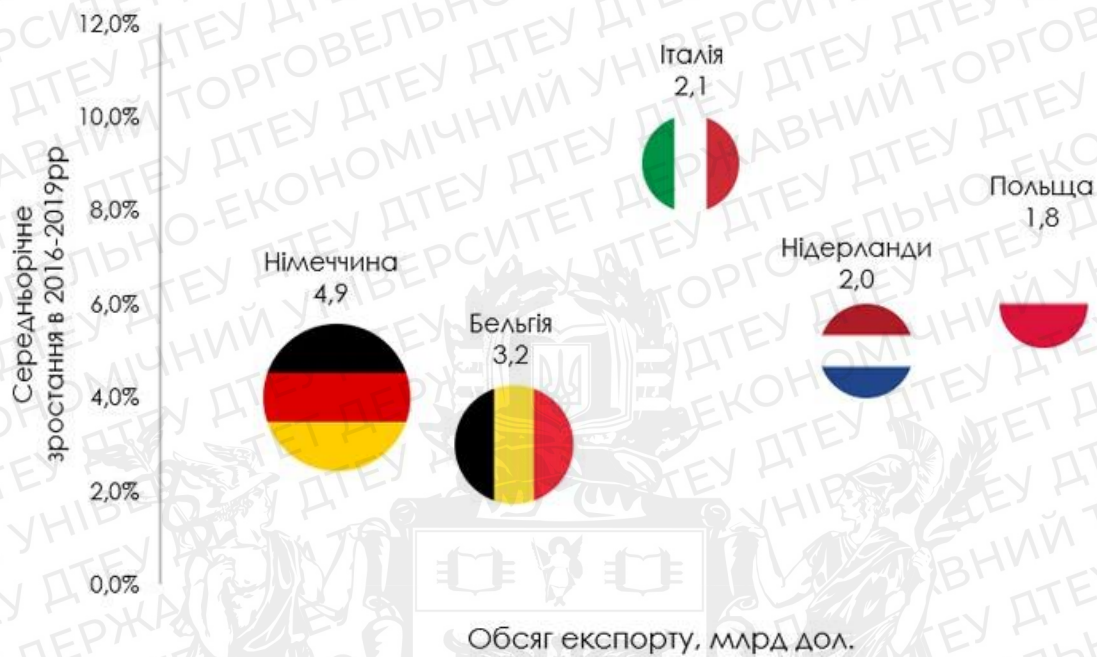


Рис. 2.1. Найбільші експортери шоколадних виробів в 2020 році.

Джерело: складено на підставі [30]

Найбільшими ринками шоколадної продукції є США, Німеччина, Велика Британія і рф. Ці країни також є лідерами за рівнем споживання на особу.



Рис. 2.2. Обсяги споживання шоколаду в цілому і на душу населення в країнах світу в 2020 р., кг.

Джерело: складено на підставі [32]

Sort by <b>A-Z</b>	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total Sample
Ethical - Human	21.4%	23.6%	25.7%	32.7%	35.8%	41.3%	30.4%
Ethical - Sustain...	22.9%	25.6%	25.7%	30.3%	32.9%	36.4%	29.2%
Seasonal	25.6%	24.1%	27.3%	26.7%	32.3%	35.3%	28.7%
Ethical - Environ...	21.7%	24.0%	23.4%	28.4%	30.2%	32.8%	26.9%
Ethical - Environ...	9.1%	11.8%	12.6%	13.1%	14.4%	17.4%	13.2%
Low/No/Reduced...	9.5%	10.5%	10.2%	11.4%	11.8%	11.8%	10.9%
Organic	9.9%	11.4%	9.7%	10.3%	10.1%	11.2%	10.5%
Vegetarian	8.2%	9.6%	9.2%	10.2%	10.9%	10.8%	9.8%
Gluten Free	8.2%	8.9%	9.1%	10.7%	10.6%	10.9%	9.8%
Ethical - Recycling	6.4%	8.0%	9.1%	9.4%	10.9%	12.3%	9.4%
<b>Total Sample</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Рис. 2.3. Динаміка заявлених характеристик на упаковці новинок шоколадної продукції в країнах ЄС, Великій Британії та Швейцарії.

Джерело: складено на підставі [32]

Розвинені країни з високим показником споживання на душу населення мають незначну динаміку зростання, тобто ринки цих країн є зрілими і насиченими. Натомість найвищу динаміку зростання споживання шоколаду демонструють країни, що розвиваються, зокрема, Туреччина, Індія, рф, Південна Африка, Індонезія.

Таблиця 2.1

## Країни-імпортери (ЄС) шоколаду та інших готових харчових продуктів, що містять какао

Імпортери	Показники											
	Вартість імпорту в 2021 (\$тис.)	Торговий баланс у 2021 (\$ тис.)	Обсяги імпорту в 2021	Одиниця товару	Вартість одиниці (USD/одиниця товару) період з 2017 по 2021 (%)	Річний ріст обсягів у період з 2017 по 2021 (%)	Річний ріст вартості в період з 2020 до 2021 (%)	Світовий імпорт, частка країни (%)	Концентрація поставляючих країн	Середня відстань до країн, що поставляють (км)	Концентрація країн, що поставляють	Середній тариф (розрахунковий) на застосування країною (%)
Весь світ	31 861 662	828 200	0	Тони		3	2	13	100	2 486	0,07	
Центральна і Східна Європа (СЄЕ)	3 363 065	640 747		Тони					10,6			
Польща	1 093 061	1 251 481	246 972	Тони	4 426	9	8	16	3,4	954	0,26	0,1
Чехія	458 974	-120 921	93 672	Тони	4 900	4	2	15	1,4	570	0,18	0,1
Румунія	417 885	-275 892	88 456	Тони	4 724	10	5	16	1,3	1 088	0,19	0,1
Словаччина	346 283	-79 937	64 172	Тони	5 396	6	4	24	1,1	597	0,13	0,1
Угорщина	336 213	-79 675	0	Тони		4		11	1,1	690	0,14	0,1
Україна	222 601	-38 118	50 286	Тони	4 427	24	25	18	0,7	1 430	0,14	8,4
Болгарія	209 512	33 330	39 624	Тони	5 288	9	5	12	0,7	1 143	0,21	0,1
Литва	138 711	27 530	33 427	Тони	4 150	6	7	4	0,4	873	0,15	0,1
Латвія	80 237	-37 165	17 004	Тони	4 719	8	5	12	0,3	700	0,14	0,1
Естонія	59 588	-39 886	9 704	Тони	6 141	1	1	19	0,2	902	0,11	0,1

Джерело: побудовано автором на основі [21]

Аналіз показав, що найбільшими гравцями ринку шоколадних виробів 2021 року були країни ЄС та Велика Британія.

Також розглянемо головних імпортерів з США протягом 2017-2021рр.

Таблиця 2.2

**Країни- імпортери(Америка) шоколаду та інших готових харчових продуктів, що містять какао до**

Імпортери	Вартість імпорту у 2017 р.	Вартість імпорту у 2018 р.	Вартість імпорту у 2019 р.	Вартість імпорту у 2020 р.	Вартість імпорту у 2021 р.
Весь світ	8822198	8935616	9258078	8901042	10108978
Канада	4778557	4876212	5000053	4783818	5487256
Мексика	2756120	2748022	2956530	2886024	3222489
Чилі	1007510	1022579	1016803	1016171	1158571
Бразилія	280011	288803	284692	215029	240662

Джерело: побудовано автором на основі [21]

Обсяг імпорту із США постійно зростає протягом 2017-2021рр. не дивлячись на пандемію.

Щорічно портал Candy Industry складає список 100 найкращих кондитерських компаній у світі (Global Top 100 Candy Companies). Експерти видання оцінюють компанії з безлічі факторів, серед яких обсяг продажів, кількість співробітників, кількість фабрик, що працюють, а також асортимент продукції. Вже багато років поспіль лідером рейтингу найбільших кондитерських компаній є відома компанія Mars.

Таблиця 2.3

## Рейтинг світових кондитерських виробників 2021 року

№	Виробник	Штаб-квартира	Обсяг продажів	Співробітників	Фабрик
1	Mars	Чикаго, США	\$20 000 000 000	34 000	53
2	Ferrero	Альба, Італія	\$13 566 000 000	34 543	23
3	MondelezInt.	Дірфілд, США	\$11 467 000 000	80 000	150
4	Meiji	Токіо, Японія	\$10 075 000 000	10 673	7
5	Hershey	Херші, США	\$8 066 000 000	16 910	13
6	Nestle	Ве́ве, Швейцарія	\$7 636 000 000	323 000	413
29	Roshen	Київ, Україна	\$800 000 000	10 000	8
73	Millennium Chocolate Factory	Дніпро, Україна	\$205 000 000	3000	2
89	Konti Group	Донецьк, Україна	\$147 000 000	8097	5
100	Doumak Inc.	Іллінойс, США	\$125 000 000	195	2

Джерело: побудовано на основі [5]

У даному рейтингу присутні також українські кондитерські компанії. Так, серед вітчизняних виробників найпотужнішим визнано Roshen. Корпорація за рік опустилася з 27 на 29 місце. Однак чистий дохід залишився таким самим – \$800 млн.

Millenium Chocolate Factory піднялася в рейтингу на одну позицію і посіла 73 місце. Чистий прибуток –\$205 млн., що на 6 % менше торішнього показника. Konti Group знаходиться на 89 сходинці (в минулому році було 80), чистий прибуток \$147 млн.

## 2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів в Україні

Кондитерська галузь – одна з найрозвиненіших в українській харчовій промисловості, загальний обсяг виробництва підприємств складає більше 1

млн тонн продукції на рік. Галузь є одним із провідних споживачів української сільськогосподарської сировини – цукру, борошна, крохмалю, молока тощо – на яку забезпечує значний попит. Це одна з небагатьох ланок харчової промисловості України, яка є самодостатньою, розвиненою, цілком сформованою та займає успішну позицію на європейському ринку[27].

На ринку кондитерської продукції у 2020 році стали постійними такі глобальні тенденції:

- конкуренція на кондитерському ринку посилюється, тому що знижується зростання споживання кондитерської продукції на світовому ринку;
- найбільші кондитерські компанії освоїли європейський ринок максимально можливо в нинішніх умовах;
- обсяг споживання кондитерських виробів на основі цукру продовжує скорочуватися.

Серед національних ринків кондитерських виробів найбільшими є США (20 % світових продажів). Далі ринки Німеччини, Великобританії і Японії, кожен з яких майже втричі менший, ніж ринок США. Росія, незважаючи на велику чисельність населення, перебуває лише на 5-му місці і відповідає менш ніж за 5 % всесвітніх продажів.

Західна Європа залишається світовим лідером продажів. Однак поступово відбувається зсув акцентів на менш розвинені та більш перспективні ринки.

В Україні кондитерська галузь почала розвиватися ще з кінця XIX ст. Вже в той час нараховувалось 48 фабрик, але вони були малопотужні. Зараз кондитерський сегмент набув значних масштабів розвитку. Так, дві третини всього ринку України і три чверті експорту контролюють: «Roshen», «Конті», «Світоч» (Nestle), «Монделіс Україна», «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер».

На сучасному етапі розвитку економіки підприємства кондитерської промисловості існують в умовах високої конкуренції, як з боку вітчизняних



виробників, так і з боку іноземних підприємств. А протягом останніх 10-12 років можна спостерігати, в першу чергу з економічних причин, активне злиття вітчизняних та іноземних ресурсів.

За даними аналізу офіційної статистичної інформації в Україні, починаючи з 2016 року, ринок кондитерських виробів показує тенденцію до зниження (рис. 2.4). У 2017 році компанії не втрачали прибуток за рахунок підвищення цін, шоколадні вироби подорожчали на третину. Якщо до кризи 2016 року преміум сегмент давав 21-25 % прибутку, і компанії навіть відмовлялися від випуску дешевших марок на користь дорогих, то зараз ситуація змінилася.

За січень-грудень 2019 року у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао збільшилося на 3,3 % (вироблено 177 тис. тонн), а виробів кондитерських цукрових – зменшено на 1,0 % (вироблено 180 тис. тонн).



Рис. 2.4. Виробництво продукції підприємств кондитерської промисловості України за 2014-2019 рр.

Джерело: складено на підставі [13-19]

Основним інструментом для визначення належності та упорядкування інформації про виробництво різних видів промислової продукції слугує Номенклатура продукції промисловості, яка гармонізована з Класифікацією

видів економічної діяльності (КВЕД), Центральною статистичною класифікацією продукції (СКП), УКТЗЕД та міжнародними статистичними класифікаціями[5-6].

У табл. 2.4 відображено динаміку реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні протягом 2017–2019 років (щомісячно) та розраховані індекси сезонності.

Як свідчать дані, починаючи з вересня кожного року обсяг реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні суттєво зростає. Також можна спостерігати, що пік зростання припадає на листопад, після чого попит й, відповідно, обсяг реалізації поступово зменшується до найменших значень, здебільшого у червні.

Таблиця 2.4

**Розрахунок індексів сезонності реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні протягом 2017-2019 років (щомісячно)**

Рік	Обсяг реалізованої продукції (какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів), млн.грн.											
	січ.	лют.	бер.	квіт.	трав.	чер.	лип.	сер.	вер.	жов.	лис.	гр.
2017	1031	1339 ,1	1546 ,3	1428 ,3	1173 ,7	1080	1162	1162	1408 ,5	1927 ,3	1996 ,9	2013 ,6
2018	1155	1578 ,2	1785 ,2	1652 ,3	1350 ,3	1205 ,6	1345 ,6	1247 ,3	1652 ,3	2205 ,6	2256 ,6	2356 ,3
2019	1305 ,6	1752 ,3	1905 ,6	1805 ,6	1482 ,3	1452 ,3	1526 ,6	1456 ,6	1852 ,3	2452 ,3	2457 ,6	2546 ,3
Всього	3491 ,6	4669 ,6	5237 ,1	4886 ,2	4006 ,3	3737 ,9	4034 ,2	3865 ,9	4913 ,1	6585 ,2	6711 ,1	6916 ,2
Середній рівень, уі	1163 ,87	1556 ,53	1745 ,70	1628 ,73	1335 ,43	1245 ,97	1344 ,73	1288 ,63	1637 ,70	2195 ,07	2237 ,03	2305 ,40

Джерело: складено на підставі [13-19]

Лідером з виробництва шоколаду в Європі вважається Бельгія, яка випускає 172 тис. тон за рік. В Україні також переважає виробництво шоколадних виробів, досить розвинене борошняне, а велика частка цукристих

виробів практично зосереджена у руках одного підприємства — корпорації «ROSHEN».

До кризи в 2013 році українські компанії виробили понад 900 тис. тонн цукристих кондитерських виробів. Однак, кондитерські тенденції 2016 року продемонстрували сильний спад на ринку. За даними Держстату, кондитери виготовили менше 600 тис. тонн. В кінці 2019 роки ринок погіршив показники практично в 1,5 рази. Аналіз ринку борошняних кондитерських виробів демонструє, що до 2013 року лідерство утримувала фабрика «Конті». Зараз вона поступилася першістю фабриці Roshen. По всій Україні ця компанія здійснює виробництво кондитерських виробів, Київ не є винятком. Деяким виробникам криза покращила становище: виробник «Бісквіт-Шоколад» (Харків) із часткою ринку 7,9% ринку піднявся з на другу позицію з четвертої. Фабрика «Житомирські ласощі» з часткою ринку 2,1% стала десятою в рейтингу українських виробників[21].

Найбільше Україна експортує шоколадні вироби до країн ЄС (39% від загального обсягу українського експорту) і країн СНД (36%), на третьому місці – країни Азії (19%). Серед окремих країн найбільшими партнерами України є Казахстан, Румунія, Болгарія і Грузія, при цьому якщо експорт в країни СНД поступово скорочується, то поставки в країни ЄС та країни інших регіонів – динамічно зростають (в натуральному вираженні за останні 4 роки експорт зростав: в Румунію на 28%, в Болгарію на 54%, Угорщину на 79%, Польщу на 30%, Німеччину на 32%, а також в США на 64%).

За даними Державної митної служби України: за перші 5 місяців 2020 року Україна експортувала шоколадну продукцію (код HS 1806) на суму 52,85 млн дол. США, що на 16,5% менше показника аналогічного періоду 2019 року, падіння відбулося в останні три місяці через вплив пандемії COVID-19.

Вплив пандемії Covid-19 на споживання шоколаду. Країни – найбільші споживачі шоколаду опинились в епіцентрі епідемії коронавірусу і карантинних обмежень, які призвели до зниження доходів населення і скорочення витрат на продукти харчування. Проте прогнозується, що ринок шоколаду і шоколадних виробів переживе кризу з невеликими втратами. Споживачі під час карантину не відмовлялись від купівлі шоколаду, оскільки він дозволяє підняти настрій дорослим і потішити дітей.

Вплив кризи проявляється в тому, що споживачі починають обирати більш доступні продукти масових брендів і private label роздрібних мереж. Натомість сегмент преміального і крафтового шоколаду страждає, як через вищу ціну, так і не широку представленість у роздрібних мережах.

У відповідь на це невеликі виробники крафтового шоколаду зосереджуються на просуванні в інтернеті. Так, була створена платформа [StayHomewithChocolate](#), яка застосовує різні онлайн-інструменти, такі як дегустації в реальному часі та e-commerce, для підвищення продажі високоякісного шоколаду малих виробників.

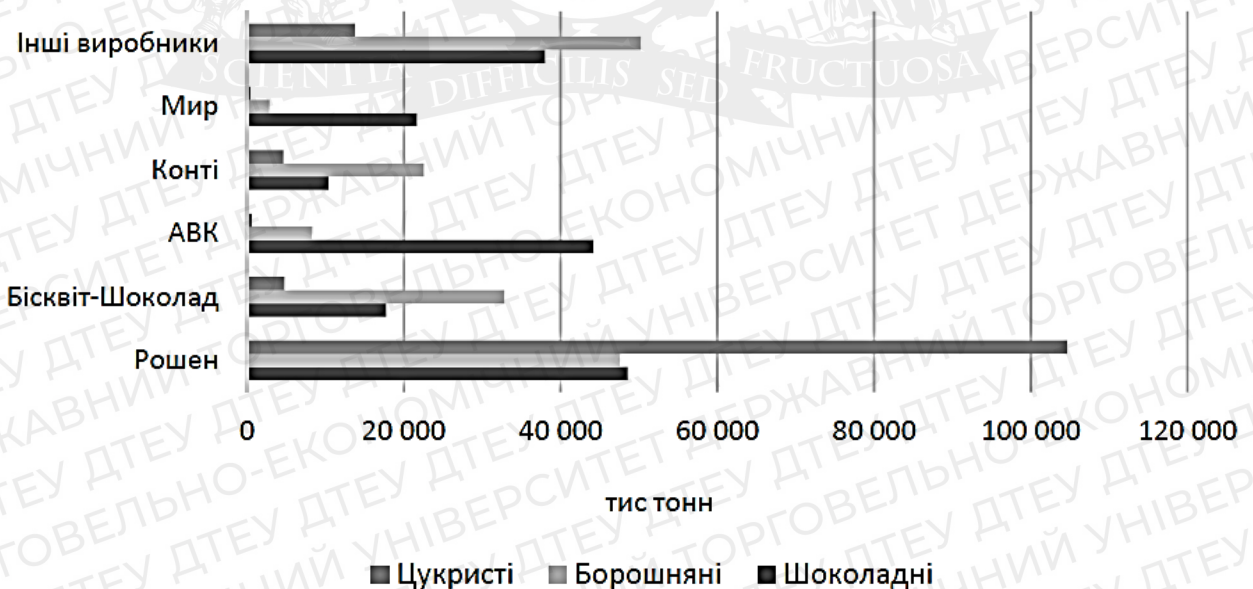


Рис. 2.5. Топ-5 виробників кондитерських виробів в Україні за 2020 рік

Джерело: складено на підставі [21]

Можемо спостерігати, що абсолютним лідером в усіх трьох сегментах на українському ринку кондитерських виробів є ТМ «ROSHEN», що випускає

в рік 48 580 тонн шоколадних, 47 648 тонн борошняних та 104 576 тонн цукристих виробів. Хоча декілька років назад пріоритетне виробництво шоколадних виробів належало АВК, а борошняних – Конті. В порівнянні з іншими підприємствами, які виготовляють цукристі солодоші, корпорація «ROSHEN» займає 80 % українського ринку.

Аналіз ринку кондитерських виробів 2020 демонструє, що розвиток внутрішнього ринку не є надто перспективним. Незважаючи на те, що шоколад українського виробництва б'є рекорди на ринках ЄС, Казахстану, США, Білорусі та Азербайджану, бурхливого зростання ринкової частки в Україні чекати не слід. Прогнозується зростання виробництва шоколаду на рівні 2-3%, та печива – на 8%. Але попри все є позитивна динаміка та якісні зрушення у відносинах між виробником і покупцем. Домінуючими тенденціями в кондитерському виробництві залишаються суттєве падіння імпорту та збільшення експорту, а також розквітання малого та середнього кондитерського бізнесу, переважно за рахунок якого якраз і відбувається зростання внутрішнього ринку кондитерських виробів.

Таким чином, увага інвесторів отримує все більше передумов бути сконцентрованою не стільки в проекти створення кондитерського бізнесу, скільки в придбання давно працюючих підприємств з міцними позиціями на ринку, де ризики нижче, а терміни окупності - коротше. Як приклад подібної пропозиції наведемо свіжу заявку з продажу високомаржинального ресторано-кондитерського бізнесу.

### **РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ДК «ГЛОБАЛ-СЕРВІС» КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З НІДЕРЛАНДІВ**

#### **3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів**

В процесі написання випускної кваліфікаційної роботи, відбулись кардинальні зміни в Україні. З 24 лютого 2022 року країна почала існувати в умовах війни, яку розпочала росія проти України. Наразі кардинально змінюються умови існування багатьох підприємств України, особливо в гарячих точках воєнних дій. Згідно з офіційними даними щодо ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс», досліджуване підприємство було повністю зруйновано.

Тому, розглядаючи організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів, перш за все, треба виділити пріоритетні завдання для підприємств в умовах війни за допомогою діаграми Ганта, а також головні ризики, які є та з'явилися у підприємства в умовах військової агресії росії.

Для початку розглянуто ризики, які з'явилися для підприємства під час зміни зовнішньоекономічної ситуації в Україні у зв'язку з війною.

Аналіз ризиків ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» дозволяє планувати подальшу роботу саме з урахуванням їх впливу.

За допомогою діаграми Ганта розглянемо головні перспективні організаційні цілі з урахуванням існуючих ризиків, та ризиків, які можуть з'явитись, в часовому вимірі.

Таблиця 3.1

## Ризики ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» існуючі наразі в умовах війни

Товарні ризики	Фінансові
<p>Доходи підприємства, рух грошових коштів та прибутковість багато в чому залежать від умов формування ринку у сфері громадського харчування, а також цін на продукти харчування.</p> <p>В умовах війни з'явився такий ризик як можливість населення купувати продукцію, і-за втрати багатьох робочих місць та власне доходу. Ризики формування цін на сировину та інгредієнти не можуть бути знижені власними силами підприємства. Та наразі ризики неможливості закупки товару і-за воєнних дій та проблематики доставки товари за регіонами</p>	<p>Найбільш відчутний вплив на діяльність підприємства може змінити політики ведення міжнародного співробітництва самою Україною, виділення фінансування та підтримка підприємств, та зміна умовотримання підтримки, необхідних для фінансування проекту.</p>
Правові	Територіальні ризики
<p>Правові ризики, пов'язані з діяльністю підприємства не можуть вплинути на його комерційну діяльність. У разі виникнення зазначених ризиків підприємство передбачає діяти залежно від ситуації, що склалася відповідності до законодавства України. Внутрішні фактори ризику, мінімізовані завдяки ретельному опрацюванню концепції проекту, відносинам, встановленим потенційними замовниками та постачальниками</p>	<p>Неможливість співіснувати, як підприємство працювало до війни з філіалами по всій території України. Ризик втрати всіх налагоджених зв'язків з поставки та розподілу товару. Ризик зниження попиту за територіями, особливо в гарячих точках воєнних дій</p>
Воєнні ризики	
<p>Ризики затягування війни та неможливості відтворити діяльність підприємства</p> <p>Ризики неможливості привернути увагу інвесторів під час війни.</p> <p>Ризик відмови партнерів з поставки сировини та товарів співпрацювати під час війни з досліджуванним підприємством.</p> <p>Ризик неможливості працювати в умовах війни та відтворення підприємства на більш безпечній території України.</p>	

Джерело: побудовано автором самостійно

Основні організаційні цілі для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»:

- Обговорення головної стратегії розвитку
- Розробка стратегії розвитку
- Врахування ризиків впровадження стратегії розвитку

- Пошук персоналу який готовий працювати в умовах війни
- Пошук інвесторів
- Пошук партнерів
- Пошук нового безпечного місця дислокації
- Перші договори
- Перші поставки
- Часткове відновлення роботи підприємства
- З урахуванням ризиків, повне відтворення підприємства.

Згідно з перерахованими цілями побудовано діаграму Ганта (рис.3.1).

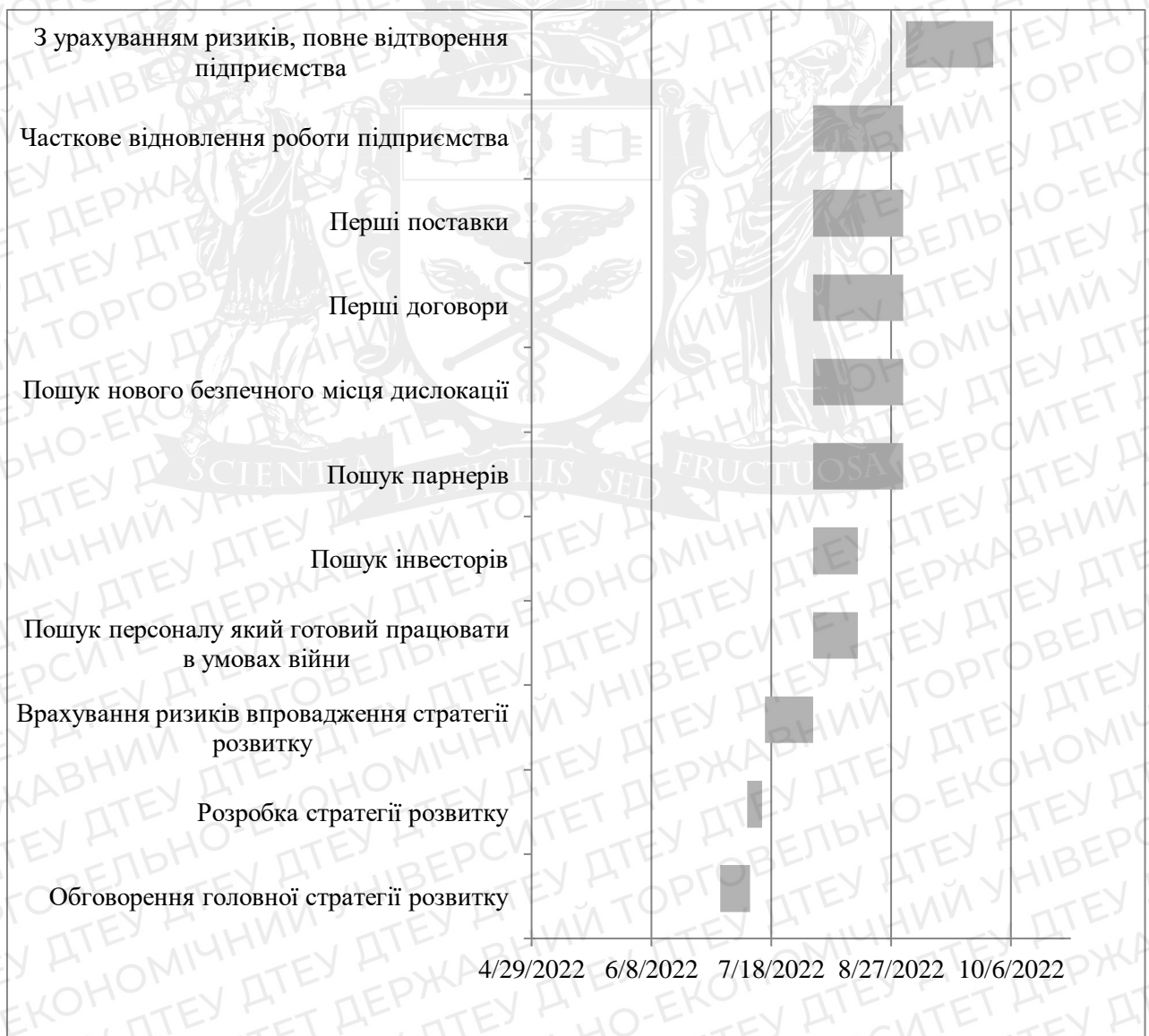


Рис.3.1. Діаграма Ганта з організаційних цілей ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

Джерело: побудовано автором самостійно



Далі необхідно сформулювати головні стратегічні цілі по відновленню роботи підприємства, розглядаючи нестандартні управлінські рішення для функціонування в умовах війни.

Головні напрями, які наразі ставить ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» перед собою при налагодженні імпорту з Нідерландами:

1. Розробка стратегії імпорту в умовах війни;
2. Налагодження зв'язків з партнерами, розробка управлінських рішень та стратегій з налагодження імпорту з Нідерландами.

Розглянемо головні ризики, які виникають на підприємстві під час такого партнерства.

Таблиця 3.2

### Ризики імпортного договору з Нідерландами

Фінансові	Митні (правові)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ризики втрати власних коштів</li> <li>2. Ризики неможливості заплатити 100% передплату</li> <li>3. Валютні ризики (зміни курсу валюти)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ризики зміни митних умов для імпорту</li> <li>2. Митні ризики (фізична неможливість здійснити митне оформлення для імпорту)</li> <li>3. Ризики можливості перевести товар власним транспортом через митницю</li> </ol>
Товарні ризики	Внутрішні ризики (територіальні)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ризик падіння попиту на продукцію з Нідерландів</li> <li>2. Ризик залишків та застою товару на складах</li> <li>3. Ризик знищення складу під час війни</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неможливість розподілу товару за територіями України</li> <li>2. Ризик мародерства під час розподілу за територіями</li> </ol>

Джерело: побудовано автором самостійно

Це частина ризиків, які можуть виникнути під час реалізації імпортного контракту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» з Mars Netherlands B.V.

Таким чином, проведено аналіз найбільш актуальних ризиків в контексті співробітництва з Нідерландами в умовах війни.

Однак, наразі головна проблема ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» - це знищення складів з продукцією та місця локації самого підприємства. Тобто ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» не має офісу та місця для подальшої роботи.

Керівництво розглядало можливість закриття підприємства, але в країні зараз відкрита програма для українських підприємців Релокейл від GoLocal.

GoLocal — це команда, яка консулює українські підприємства та стартапи для залучення кращих світових практик розвитку і грантового фінансування під існуючі або майбутні бізнес-проекти. Проекти GoLocal не припиняли свою роботу, однак за цей час вони переформатували свої процеси для того, щоб і надалі допомагати малому і середньому українському бізнесу працювати.

### Як працює проект Релокейл від GoLocal

1. Команда кваліфікованих бізнес-консультантів надасть екстрену консультаційну підтримку для 15-20 українських малих та середніх підприємств зі сходу, півночі та півдня України (Харківська, Донецька, Луганська, Чернігівська, Сумська, Запорізька, Дніпропетровська, Херсонська, Миколаївська, Одеська області), які постраждали від війни.

Підприємці отримають консультації щодо адаптації бізнес-моделей, маркетингу, фінансів, HR та організаційного розвитку підприємства на новому місці, доступ до фінансування.

2. Будуть обрані 5-10 малих та середніх підприємств, які додатково отримають консультації щодо процесу переїзду, включаючи підтримку перед переїздом, під час і після нього.

Досвідчені бізнес-консультанти нададуть підтримку у бізнес-моделюванні, фінансах, продажах, маркетингу, переміщенні, управлінні індустріальними парками та промисловою нерухомістю. Для забезпечення ефективної комунікації та координації між консультантами, бізнесу та місцевими органами влади буде залучений експерт із координації та комунікації зацікавлених сторін.

3. У результаті цієї підтримки 15-20 українських МСП отримають екстрену консультаційну підтримку. Очікується, що 5-10 з них успішно впровадять заходи з переміщення та адаптуються на новому місці розташування в цільових громадах на заході України: Львівській,

Закарпатській, Волинській, Чернівецькій, Тернопільській області, а також Київській.

Допомога для підприємств від компанії надається безкоштовно, що є досить важливим при нинішньому стані для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» кондитерських виробів з Нідерландів**

Для початку розглянуто головні пункти договору імпорту продукції з Нідерландів. ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» веде перемовини з кондитерською фабрикою та головним наразі партнером з Нідерландів MarsNetherlandsB.V. за адресою: Taylorweg 5. 5466 AE Veghel.

Компанія MarsNetherlandsB.V., як і ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс», спеціалізується не тільки на продажу кондитерських виробів, але й інших продуктів. Приклад договору надано в Додатку Д. Необхідно розглянути головні його пункти, в яких відбуваються зміни у зв'язку з воєнним станом в Україні.

Головні умови договору імпорту кондитерської продукції з Нідерландів:

1. Договір має короткостроковий термін лише на 6 місяців (з можливістю пролонгації до 1 року)
2. В розділі «Терміни та умови поставки Товару» в договорі буде прописано, що поставка товару має відбуватись до Чернігова. Надалі ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» забирає товар та розподіляє по своїм дистриб'юторським точкам.
3. Умови оплати: 70% передплати, та 30% одразу після отримання товару (оплата протягом 3-5 днів)
4. Форс-мажор: тут прописано припинення поставки у зв'язку з неможливістю доставки продукції до Чернігова. Всі ризики Нідерланди просять брати на себе українського партнера, тобто ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

Такі умови імпортного договору ставлять ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в найвигідніше положення в умовах війни.

Розглянуто основні витрати на впровадження партнерства з компанією Mars Netherlands B.V.

Таблиця 3.3

### Вихідні умови контракту

Країна походження	Нідерланди
Країна-імпортер	Україна
Компанія-імпортер	ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс», Україна
Товар	Шоколадна продукція
УКТЗЕД	1806310000
Обсяг партії, шт.	10 000
Ціна за одиницю продукції, євро	0,8
Контрактна вартість, євро	8000
Умови поставки	DPU Чернігів

Джерело: складено автором

З метою подальшого аналізу розрахуємо фактурну вартість партії товару:

$$10\,000 \text{ шт} \times 0,8 \text{ євро} = 8000 \text{ євро}$$

Відповідно до умов поставки до обов'язків експортера входить:

- упаковка та маркування товару;
- оплата митного оформлення для експорту;
- завантаження товару на транспорт;
- оплата транспортних витрат до місця поставки;
- розвантаження товару на складі в м. Чернігів.

Визначимо митну вартість партії товару.

Розрахуємо платежі до бюджету при імпорті кондитерських виробів до України.

Таблиця 3.4.

**Витрати імпортера при митному очищенні товару  
(УКТЗЕД 1806310000)**

Показник	Значення	Діє (дата)
Пільгова ставка	10%	з 03.07.2020
Повна ставка	10%	з 03.07.2020
ЄС	0%	з 01.01.2022 до 31.12.2022
ПДВ	20%	з 01.01.2011

Джерело: побудовано автором згідно довідки по товару на сайті qdpro

Враховуючи те, що Нідерланди, як країна походження товару, є членом Європейського Союзу, визначено ввізне мито за преференційною ставкою.

Дата розрахунку	<b>23.06.2022</b>
Код товару (УКТЗЕД)	<b>1806 90 11 00</b> Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао: - інші: -- шоколад і шоколадні вироби: --- шоколадні цукерки (включаючи праліне), з начинкою або без начинки: ---- які містять алкоголь Основна одиниця виміру: <b>кг (код 166)</b> Додаткова одиниця виміру: <b>немає</b>
Країна	<b>Нідерланди (NL, 528)</b>
Вартість	<b>8000 EUR</b>
Курс USD	<b>29.2549 грн</b>
Курс EUR	<b>30.7542 грн</b>

**Платежі при імпорті (пільгові):**

	Основа нарахування	Ставка	Сума, грн
Ввізне мито	246033.60	0 %	<b>0.00</b>
ПДВ	246033.60	20 %	<b>49206.72</b>
Разом:			<b>49206.72</b>

На підґрунті попередніх розрахунків визначимо імпорتنу ціну контракту (ІЦК).

ІЦК = КВ + платежі до бюджету.

ІЦК = 246033,60 + 49206,72 = 295240,32 грн.

На підґрунті аналізу ринку кондитерських виробів України. Результатів переговорів з магазинами, рівень ціни продажу на внутрішньому ринку дорівнюватиме 31 грн. за шт.

Таблиця 3.5.

**Ефективність (результативність) реалізації імпортованої з Нідерландів продукції на внутрішньому ринку України, %**

Показник	Результат
Дохід від реалізації на внутрішньому ринку, грн.	310000,00
ІЦК, грн.	295240,32
Економічна ефективність	
Валютна ефективність	
Ефект (прибуток)	Доходи-витрати
Чистий прибуток	Ефект – 18%

Дохід від реалізації на внутрішньому ринку дорівнює ціні продажу на внутрішньому ринку помноженій на кількість товару.

$$\text{Дохід} = 31,00 * 10000 = 310000,00$$

Економічна ефективність дорівнює відношенню доходу від реалізації до ІЦК в грн.

$$\text{Економічна ефективність} = 310000,00 / 295240,32 = 1,05$$

Валютна ефективність дорівнює відношенню доходу від реалізації в гривнях до ІЦК в євро.

$$\text{Валютна ефективність} = 310000 / 9600 = 32,3$$

Ефект (прибуток) становить різниця між доходами та витратами

$$\text{Ефект (прибуток)} = 310000,00 - 295240,32 = 14759,68 \text{ грн.}$$

Щоб визначити чистий прибуток, від ефекту треба відняти 18%.

$$\text{Чистий прибуток} = 14759,68 - 14759,68 * 0,18 = 12102,94 \text{ грн.}$$

Отже, оскільки економічна ефективність становить більше одиниці, то такий імпорт буде ефективним, в результаті нього ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» отримає чистий прибуток в розмірі 12102,94 грн.

## ВИСНОВКИ

Компанія ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» є дистриб'ютором компанії Марс України. КВЕД основного виду діяльності підприємства є: 46.34 Оптова торгівля напоями

Оцінка фінансового стану ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» показала, що підприємство має досить стійке фінансове положення. Платоспроможність підприємства зростає з кожним роком у 2021 склала 0,43%. Залежність від залучених коштів зменшується так у 2020 році коефіцієнт склав 3,08% а в 2021 році вже 1,34%, що на 1,35 % менше.

Також забезпечення власними коштами згідно коефіцієнту зросло на 0,11% у 2021 році, та темп росту на 0,36%. Що стосується коефіцієнту маневреності, то у 2020 році ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» максимально використовувало власний капітал на фінансування поточної господарської діяльності.

Аналіз основних фінансових показників показав, що обсяг продажу продукції постійно зростає. В 2021 збільшення склало 8073 тис.грн. Чистий прибуток значно збільшено в 2021 році на 1899 тис.грн. тобто 285%. Це свідчить про правильну маркетингово-виробничу політику підприємства.

Аналізуючи імпорт продукції протягом 2019-2021 рр., можна відмітити поступове збільшення обсягів імпорту продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс». Найбільше продукції постачається з країн Європи, в основному це Польща та Німеччина. Сума в 2019 році склала 17800 тис.грн. Це і зрозуміло, бо для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» імпорт більш вигідний та лояльний.

Аналіз показав, що найбільш прибутковими є групи шоколаду та виробів з нього та солодощі (печиво, вафлі). Цей товар добре реалізується та просувається на ринку. Найбільш дохідними є товари у вигляді солодкі паста, крем та інше. Рентабельність продажу має від'ємне значення бо в 2021 році ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» отримало чистий збиток у розмірі 607 тис.грн.

При проведенні оцінки ефективності імпорту товарів дуже важливим елементом в даному аналізі є подальший продаж імпортованої продукції. Тому аналіз доповнено оцінкою системи обсягів реалізації імпортованої продукції ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

Аналізуючи канали реалізації, треба сказати що 90% припадає на один канал, це торгівля напряму з замовниками. Це досить тяжкий процес, який в свою чергу формує довірливі відносини з клієнтами, але не дає змогу сформувати досить велику та стабільну клієнтську базу. Реалізація в такій формі відбувається за допомогою торговельних представників та роботи самого керівника (з великими клієнтами, як гіпермаркети).

Вибір каналів реалізації відображається на витратах та прибутках підприємства. Підприємство яке бере на себе всі функції, понинно їх і покривати.

Дослідження світового ринку кондитерських виробів показало, що найбільшими ринками шоколадної продукції є США, Німеччина, Велика Британія і рф. Ці країни також є лідерами за рівнем споживання на особу.

Розвинені країни з високим показником споживання на душу населення мають незначну динаміку зростання, тобто ринки цих країн є зрілими і насиченими. Натомість найвищу динаміку зростання споживання шоколаду демонструють країни, що розвиваються, зокрема, Туреччина, Індія, рф, Південна Африка, Індонезія.

Аналіз Українського ринку показав, що розвиток внутрішнього ринку не є надто перспективним. Незважаючи на те, що шоколад українського виробництва б'є рекорди на ринках ЄС, Казахстану, США, Білорусі та Азербайджану, бурхливого зростання ринкової частки в Україні чекати не слід. Прогнозується зростання виробництва шоколаду на рівні 2-3%, та печива – на 8%. Але попри все є позитивна динаміка та якісні зрушення у відносинах між виробником і покупцем. Домінуючими тенденціями в кондитерському виробництві залишаються суттєве падіння імпорту та збільшення експорту, а також розквітання малого та середнього кондитерського бізнесу, переважно за



рахунок якого якраз і відбувається зростання внутрішнього ринку кондитерських виробів.

Таким чином, увага інвесторів отримує все більше передумов бути сконцентрованою не стільки в проекти створення кондитерського бізнесу, скільки в придбання давно працюючих підприємств з міцними позиціями на ринку, де ризики нижче, а терміни окупності - коротше. Як приклад подібної пропозиції наведено свіжу заявку з продажу високомаржинального ресторанно-кондитерського бізнесу.

В третьому розділі випускної кваліфікаційної роботи розглянуто перспективи розвитку досліджуваного підприємства ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» в умовах повного знищення складських та офісних запасів підприємства та ризики і перспективи відновлення діяльності та налагодження зв'язків з іноземними партнерами з Нідерландів.

Головні напрями виділені для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» наразі :

1. Розробка стратегії імпорту в умовах війни.
2. Налагодження зв'язків з партнерами та розробка управлінських рішень та стратегій з налагодження імпорту з Нідерландів.

Розглянуто нюанси договору ЗЕД та ризики які він за собою веде. А це: ризики втрати власних коштів, ризики неможливості заплатити 100% передплату, ризики зміни митних умов для імпорту, ризики закриття митниці у воєнний час для імпорту, ризики можливості перевести товар власним транспортом через митницю, ризик якості та попиту на продукцію з Нідерландів, ризик залишків та застою товару на складах, ризик знищення складу під час війни в Україні.

Запропоновано скористатись програмою для українських підприємців Релокейл від GoLocal для відновлення діяльності, та з перспективою переміщення підприємства у більш безпечні місця локації. Розглянуто можливі перспективи співпраці з Нідерландами та в перспективі з компанією Mars Netherlands B.V. Саме вона згодилась попри ситуацію в країні спробувати партнерські відносини з українським підприємством. Розрахунок проекту

показав його ефективність та подальшу перспективу, але не варто забувати про великі ризики для ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс».

Економічна ефективність запропонованого імпорту з Нідерландів становить більше одиниці, одже, такий імпорт буде ефективним, в результаті нього ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс» отримає чистий прибуток в розмірі 12102,94 грн. та матиме перспективу розвитку імпорту.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник// Багрова І.В.,— К.: Центр навчальної літератури, 2012. — 580 с. Видавничий відділ Миколаївського національного аграрного університету, 2018. – 60 с.
2. Галушко О. С. Особливості та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах інтеграції України у світове економічне співтовариство / О. С. Галушко // Економічний вісник Національного гірничого університету.- 2003. - № 1. - С. 47-55.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник// Дідківський М. І. – К.: Знання, 2012. – 462 с.
5. ДУ «Офіс з просування експорту України». URL: <https://epo.org.ua>
1. Дубівка Д.В. Поняття «збут» в системі управління підприємством / Д.В. Дубівка // Економіка та держсава. - 2013. - Ns 2. - С. 93-96.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. №959-ХІІ [Електронний ресурс]: <http://search.ligazakon.ua>
3. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник /Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 608 с.
6. Koloro. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikhizdeliyukrainy-tendentsii.html>
7. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : навчальний посібник / Г.І. Капінос – Київ : ЦУЛ, 2013. – 352 с. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/323-operatsyniy-menedjment-kapnos-g-.html>

8. Ключник А. В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — Вип. 4. — С. 414—418.

9. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. — 2-ге вид., перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2016. — 792 с.

10. Облікова політика підприємства : навч. посіб. [Текст] / Ю. А. Верига, В. А. Кулик, Ю. О. Ночовна, С. Ю. Івафпок - К:«Центр учбової літератури», 2015. — 312 с.

11. Облікова політика.: навч. посіб. [Текст] / Г.М. Давидов, В.М. Савченко, О.В. Пальчук, та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. - Кропивницький ПП «Ексктдозив-Систем», 2017. - 362 с.

12. Олійник Т.Г. Економіка підприємств / Т.Г. Олійник – Миколаїв :

13. Офіційний сайт «АВК» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.avk.ua/>

14. Офіційний сайт «Бісквіт-шоколад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biscuit.com.ua/>

15. Офіційний сайт «КОНТИ» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.konti.com/ua>

16. Офіційний сайт «Полтава-кондитер» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dominic.com.ua/>

17. Офіційний сайт Асоціації Укркондрпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkondprom.com.ua/>.

18. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

19. Офіційний сайт ПАТ «ROSHEN» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://roshen.com/>

Паливода А.В. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Київ, 2015. – 324 с.

20. Плахотнікова Л.О. Інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 372-374.

21. Плахотнікова Л.О., Булах Т.М. Екологічний маркетинг у системі формування соціальної відповідальності бізнесу. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2019. № 4. С. 101-108.

22. С. Карвацка // М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 243 с.

23. Сакун Л.М. Управління збутовими процесами мапп;обудівного підприємства з використанням ьсов маркетингової діяльності / Л.М. Сакун, А.І. Макаров, В.С. Карпова 1/ Економічний форум. - 2015. - Ns 3. - С. 332-337.

24. Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.–Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.

25. Спільник, І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»,2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140. – ISSN 1993-0259.

26. Спільник, І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 432 с.

27. Трофименко О. О. Економіко–організаційні засади розвитку підприємств кондитерського ринку в Україні. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2019. № 24. С. 165–171.

28. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка // М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 243 с.

29. Bulakh T., Plakhotnikova L., Hromadskyi R. Classification of Franchising and Specifics of Its Types in Business Operation. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2020. № 3. С. 77-84.

30. Candy Industry's Global Top 100. 2020. URL: <https://www.candyindustry.com/articles/88964-top-100-exclusive-list-of-the-top-100-candy-companies-in-the-world>

31. Ukrainian Food Export Board. URL: <http://ukrainian-food.org/uk>

ДОДАТКИ



**Додаток А**

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

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2021	01	01
Підприємство <u>ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»</u>	за ЄДРПОУ	43688681		
Територія _____	за КОАТУУ	8036300000		
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності <u>Оптова торгівля напоями</u>	за КВЕД	46.34		
Середня кількість працівників <sup>1</sup> <u>261</u>				
Адреса, телефон <u>04053, місто Київ, ВУЛИЦЯ СИЧОВИХ СТРИЛЬЦІВ, будинок 37-41</u>				

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

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

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

V
-

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2020 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД	1801001
-----------	-------------	---------

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	9	9
первісна вартість	1001	89	98
накопичена амортизація	1002	80	89
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	235	220
первісна вартість	1011	824	769
знос	1012	589	549
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		



які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	40	40
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>284</b>	<b>269</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	1691	2773
Виробничі запаси	1101	483	1055
Незавершене виробництво	1102	440	569
Готова продукція	1103	672	898
Товари	1104	96	251
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	518	580
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	205	387
з бюджетом	1135	1	34
у тому числі з податку на прибуток	1136		33
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7	2
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9	2
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	117	93
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2548</b>	<b>3871</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2832</b>	<b>4140</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50	50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1795	1795
Резервний капітал	1415	146	146
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1046)	(977)
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )

<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	945	1014
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		78
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	861	1998
розрахунками з бюджетом	1620	332	193
у тому числі з податку на прибуток	1621	7	
розрахунками зі страхування	1625		92
розрахунками з оплати праці	1630	5	182
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	663	507
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	26	76
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>1887</b>	<b>3126</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2832</b>	<b>4140</b>

Керівник

АНАТОЛІЙОВИЧ

МІРОШНІЧЕНКО ОЛЕГ

Головний бухгалтер

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

## Додаток Б

Підприємство ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за  
ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
43688681		

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19719	17642
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 10875 )	( 9391 )
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	8844	8251
збиток	2095	( )	( )
Інші операційні доходи	2120	2	
Адміністративні витрати	2130	( 7370 )	( 7366 )
Витрати на збут	2150	( 527 )	( 718 )
Інші операційні витрати	2180	( 859 )	( 112 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	90	55
збиток	2195	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	1	
Фінансові витрати	2250	( ) 4	( )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	( ) 1	( )
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	86	55
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(17)	(51)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	69	4
збиток	2355	( )	( )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	69	4

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	6542	5840
Витрати на оплату праці	2505	8289	8461
Відрахування на соціальні заходи	2510	1097	1062
Амортизація	2515	49	95
Інші операційні витрати	2520	822	754
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	16799	16212

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

## Додаток В

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

КОДИ		
2022	01	01
43688681		
8036300000		
240		
46.34		

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

за ЄДРПОУ

43688681

Територія \_\_\_\_\_

за КОАТУУ

8036300000

Організаційно-правова форма господарювання

за КОПФГ

240

Вид економічної діяльності Оптова торгівля напоями

за КВЕД

46.34

Середня кількість працівників<sup>1</sup> 264Адреса, телефон 04053, місто Київ, ВУЛИЦЯ СИЧОВИХ СТРИЛЬЦІВ, будинок 37-41

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

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

### Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2021 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	9	9
первісна вартість	1001	98	29
накопичена амортизація	1002	89	10
Незавершені капітальні інвестиції	1005		11
Основні засоби	1010	220	1191
первісна вартість	1011	769	1812
знос	1012	549	621
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	40	40
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>269</b>	<b>1261</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2773	3539
Виробничі запаси	1101	1055	946
Незавершене виробництво	1102	569	766
Готова продукція	1103	898	590
Товари	1104	251	1237
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	580	1580
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	387	544
з бюджетом	1135	34	
у тому числі з податку на прибуток	1136	33	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2	2
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2	
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	93	55
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>3871</b>	<b>5722</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>4140</b>	<b>6983</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50	50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1795	1795
Резервний капітал	1415	146	146
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(977)	991
Неоплачений капітал	1425	( )	

Вилучений капітал	1430	( )	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	1014	2982
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
		78	140
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1998	2614
розрахунками з бюджетом	1620	193	674
у тому числі з податку на прибуток	1621		376
розрахунками зі страхування	1625	92	8
розрахунками з оплати праці	1630	182	236
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	507	222
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	76	107
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>3126</b>	<b>4001</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>4140</b>	<b>6983</b>

Керівник

МІРОШНІЧЕНКО ОЛЕГ АНАТОЛІЙОВИЧ

Головний бухгалтер

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

## Додаток Г

Підприємство ТОВ «ДК «Глобал-Сервіс»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за  
ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	01	01
43688681		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за рік 2021р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27792	19719
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 18658 )	( 10875 )
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	9134	8844
збиток	2095	( )	( )
Інші операційні доходи	2120		2
Адміністративні витрати	2130	( 3811 )	( 7370 )
Витрати на збут	2150	( 672 )	( 527 )
Інші операційні витрати	2180	( 2249 )	( 859 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	2402	90
збиток	2195	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	3	1
Фінансові витрати	2250	( 2 )	( 4 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	( ) <sup>3</sup>	( 1 )
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	2400	86
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(432)	(17)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	1968	69
збиток	2355	( )	( )



## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	1968	69

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	7500	6542
Витрати на оплату праці	2505	5365	8289
Відрахування на соціальні заходи	2510	1275	1097
Амортизація	2515	81	49
Інші операційні витрати	2520	997	822
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	15218	16799

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

## Додаток Д

Зразок зовнішньоекономічного договору (контракту) поставки, імпорту (ТОВ – ТОВ)

## ДОГОВІР ПОСТАВКИ № \_\_\_\_\_

м. Київ, Україна \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ року

**Товариство з обмеженою відповідальністю** «\_\_\_\_\_», м. \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, в особі директора \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_ (далі – Постачальник), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю** «\_\_\_\_\_» (скорочене найменування – ТОВ «\_\_\_\_\_»), м. Київ, Україна, в особі директора \_\_\_\_\_, який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ року (далі – Договір) про наступне:

### 1. Предмет Договору

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця \_\_\_\_\_ (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під заборонаю відчуження в \_\_\_\_\_, арештом в \_\_\_\_\_, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами в \_\_\_\_\_, державними органами і \_\_\_\_\_, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження в \_\_\_\_\_, передбаченого чинним в \_\_\_\_\_ законодавством.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

### 2. Термін та умови поставки Товару

2.1. Термін поставки Постачальником Товару – протягом \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється на умовах DPU (Incoterms 2020) – м. \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

### **3. Ціна Товару, ціна Договору, порядок та строк розрахунків**

3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.

3.3. Ціна Договору становить \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) доларів США.

3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.

3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.

3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

#### **4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар**

4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.

4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.

4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.

4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

#### **5. Відповідальність Сторін**

5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) % від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідатиме встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

## **6. Порядок вирішення спорів**

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним, вирішуються в Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

## **7. Форс-мажорні обставини**

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтвержені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

## **8. Конфіденційність**

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними

і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов'язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного Договору.

## **9. Строк дії Договору та інші умови**

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будь-якою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та \_\_\_\_\_ мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформленні на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів електронної пошти

або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на \_\_\_\_\_ мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.

## 10. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

### ПОСТАЧАЛЬНИК

Товариство з обмеженою відповідальністю  
«\_\_\_\_\_»

Тел.: \_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### ПОКУПЕЦЬ

ТОВ «\_\_\_\_\_»

Код ЄДРПОУ \_\_\_\_\_

Тел.: \_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_



Директор

Директор

