

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра світової економіки**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**СПЕЦИФІКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКАХ КРАЇН  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

(на матеріалах ТОВ «Агромін В», м. Обухів)

Студента 4 курсу, 14 групи,  
факультету міжнародної  
торгівлі і права  
спеціальності 292  
«Міжнародні економічні  
відносини» спеціалізації  
«Міжнародний бізнес»

Макарчука Євгена  
Віталійовича

Науковий керівник  
кандидат економічних наук,  
старший викладач

Кушнарєнко Наталія  
Петрівна

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
доцент

Лежєп'юкова Вікторія  
Генадіївна

**Київ 2022**

# Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,  
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

**Затверджую**

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р

## Завдання

**на випускн кваліфікаційну роботу (проект) студентові**

**Макарчуку Євгену Віталійовичу**

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Специфіка економічної діяльності на ринках країн європейського союзу  
(на матеріалах ТОВ «Агромін В», м. Обухів)

Затверджена наказом ректора від 10.01.2022 р. № 12

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

*Мета роботи (проекту)*

Розробка рекомендацій щодо покращення результатів міжнародної діяльності  
ТОВ «Агромін В»

*Об'єкт дослідження* - Економічна діяльність ТОВ «Агромін В»

*Предмет дослідження* - Теоретичні та практичні аспекти оцінки  
ефективності експортної діяльності підприємства

4. Перелік графічного матеріалу – 6 рисунків, 7 таблиць.

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими  
здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОМІН В»

1.1. Аналіз діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу на світовому ринку

1.2 Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Агромін В»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОМІН В» НА РИНКАХ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Агромін В»

2.2. Пріоритети розвитку економічної діяльності ТОВ «Агромін В» на ринках країн Європейського Союзу

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР із науковим керівником	до 31.01.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання «    »      20   р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Кушнарєнко Н.П. \_\_\_\_\_

10. Керівник освітньої програми

Лежєпєєкова В.Г. \_\_\_\_\_

11. Завдання прийняв до виконання студент

Макарчук Є.В. \_\_\_\_\_

## 12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Макарчука Є.В. присвячена актуальній темі економічної діяльності на ринках країн Європейського Союзу.

Розглянута сутність та ключові характеристики економічної діяльності, конкурентоспроможності та економічного потенціалу суб'єкта господарювання, проаналізовано економічну діяльність ТОВ «Агромін В», м. Обухів, наведено організаційну структуру управління міжнародною діяльністю підприємства, чинники впливу на вибір закордонного ринку, запропоновано етапи виходу підприємства на європейський ринок.

В цілому випускна кваліфікаційна робота Макарчука Євгенія Віталійовича відповідає встановленим вимогам, виконана відповідно до затвердженого плану, містить необхідні елементи та рекомендується до захисту перед комісією.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

\_\_\_\_\_

*(підпис, дата)*

## 13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Макарчука Євгена Віталійовича може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_ Лежешко В.Г.

*(підпис, прізвище, ініціали)*

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Дугінець Г.В.

*(підпис, прізвище, ініціали)*

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

## АНОТАЦІЯ

Макарчук Євген Віталійович. Специфіка економічної діяльності на ринках країн європейського союзу (на матеріалах ТОВ «Агромін В»).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній проблемі торгівельної діяльності у міжнародному бізнесі.

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «Агромін В», що включає аналіз фінансово-економічних результатів діяльності, зовнішньоекономічної та торговельної діяльності підприємства.

На основі аналізу торгівельної діяльності розроблено пропозиції щодо її удосконалення, обґрунтовано їх ефективність. В результаті проведеного дослідження запропоновано організаційну модель розвитку торговельних операцій ТОВ «Агромін В», що базується на аналізі, зовнішніх можливостей і компетенцій.

Одним із перспективних напрямів поліпшення експортної діяльності на підприємстві ТОВ «Агромін В», на майбутнє є розроблення стратегій розвитку виробництва на довгострокову перспективу.

**Ключові слова:** Торгівельна діяльність, міжнародний бізнес, підприємство, експорт, імпорт.

## ANNOTATION

Makarchuk Yevhenii. The specifics of economic activity in the markets of the European Union LLC "Agromin B").

The final qualification work is devoted to the actual problem of intermediary activity in the international business. The research was performed on the materials of LLC "Agromin B".

A comprehensive analysis of the activities of LLC "Agromin B" was carried out, which includes an analysis of the financial and economic results of activities, foreign economic and trade activities of the enterprise.

On the basis of the analysis of intermediary activity, proposals for its improvement were developed and their effectiveness was substantiated. As a result of the research, an organizational model for the development of intermediary potential of LLC "Agromin B" was proposed, based on the analysis of innovative resources, internal capabilities and competencies.

One of the promising areas for improving export activities at the enterprise "Agromin B" LLC for the future is the development of strategies for the development of production in the long term.

**Keywords:** Trade activity, international business, enterprise, export, import.

## ЗМІСТ

2

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОМІН В»</b> .....	4
1.1 Специфіка та ключові характеристики економічної діяльності на ринках країн Європейського Союзу .....	6
1.2 Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Агромін В» .....	13
Висновки до розділу 1 .....	19
<b>РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОМІН В» НА РИНКАХ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ</b> .....	21
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Агромін В» .....	21
2.2 Пріоритети розвитку економічної діяльності ТОВ «Агромін В» на ринках країн Європейського Союзу .....	28
Висновки до розділу 2 .....	31
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ</b> .....	32
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	35
<b>ДОДАТКИ</b> .....	38

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** В умовах ринку, що характеризується нестабільністю діяльності підприємства, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією із першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Це викликано, насамперед, необхідністю забезпечення ефективності функціонування і зміцнення позицій на ринку.

Вихід підприємства на зовнішні ринки, де панує жорстка конкуренція, можливий тільки за умови вживання новітніх методів управління, адже міжнародний ринок являється вкрай містким, що формує вагомі перспективи задля підприємств, утім водночас висуває та певні вимоги до керівництва.

Політика підприємства із щодо експортно-імпоротної діяльності вимагає своєрідного підходу до підтримання конкурентоспроможності продукції та організації невимушено, як із чисельних, так і із якісних вимірів і більш добросовісного додержання положень та методів маркетингу.

За теперішніх умов глобалізації, зовнішньоекономічна діяльність являється ключовим складником поступового розвитку підприємства. Тривалий час у економічній літературі поширювалась думка стосовно того, що глобалізація і являється одна зі стратегій підприємств, що має головну ціль - завоювання зовнішніх ринків.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Більшість науковців, котрі досліджують питання зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі акцентують увагу на важливості стратегічного управління у даній галузі. Винятковий вклад у подібному напрямку здійснили І.Багров, С.Брю, П.Буніч, А.Воронкова, А.Градов, В.Гриньова, М.Дідківський, А.Г. Дем'янченко, О.Кіреєв, В.В.Козик, Ф.Котлер, А.Кредісов, М.Круглов, В.Новицький,



Дослідження розвитку посівної галузі такі вчені-економісти, як Л. Афанасьєва, Дж. Венсвін, Г. Кривов, В. Матвієнко, Ю. Приходько, А. Соколов, С. Толкачов. Однак за останні роки було виконано досить мало опрацювань конкурентоспроможності саме посівної галузі. Адже дана галузь стратегічно важлива задля економіки України, то болючим питанням являється оцінка її конкурентоспроможності та визначення позиції на світовому ринку.

Обмін думками стосовно визначення сутності та структури категорії «конкурентоспроможність підприємства» та дотичних і тотожних із нею понять, що знайшов відображення у економічній літературі 90-х рр., виявив найрізноманітніші точки зору, і тому виникає потреба у їх дослідженні та конкретизації. Не дивлячись на значний внесок зазначених науковців в дослідження проблеми зростання прибутковості виробництва, зазначені питання потребують подальших досліджень.

**Метою дипломної роботи** являється обґрунтування основ формування стратегій виходу підприємства на європейський ринок на прикладі ТОВ «Агромін В».

Задля досягнення даної мети поставлені наступні **завдання**:

1. дослідити підходи щодо стратегії міжнародної конкурентоспроможності промислового підприємства, її сутність та особливості формування;
2. виконати аналіз фінансової діяльності та конкурентоспроможності ТОВ «Агромін В»;
3. надати оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Агромін В»;
4. обґрунтувати вибір приймаючої країни ТОВ «Агромін В» у контексті формування конкурентної стратегії;
5. розглянути алгоритм стратегії виходу на європейський ринок ТОВ «Агромін В»;
6. надати оцінку результативності діяльності ТОВ «Агромін В» за умови

реалізації нової стратегії.

**Об'єктом дослідження** є стратегія промислового підприємства на європейських ринках (на матеріалах ТОВ «Агромін В», м. Обухів).

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів щодо стратегії міжнародної конкурентоспроможності промислового підприємства.

**Методи дослідження.** При дослідженні теоретичних аспектів щодо розробки стратегії підприємства, у роботі застосовувалися: методи індукції, та дедукції. Методи економічного аналізу використовувались задля аналізу фінансової діяльності ТОВ «Агромін В».

Методи причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний використовувалися при розробці рекомендацій, стосовно збільшення прибутковості. Результати досліджень наведені із застосуванням схематичних та графічних методів.

**Інформаційною базою дослідження** являється наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері економіки та фінансів, законодавча база України, яка регулює діяльність підприємств, зокрема: Кодекси України, Закони України, а також фінансова звітність підприємства.

## РОЗДІЛ 1

### ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОМІН В»

#### 1.1 Специфіка та ключові характеристики економічної діяльності на ринках країн Європейського Союзу

Термін *економічна діяльність* концептуально за загальною логікою, як і будь-який термін, повинен мати однакове значення незалежно від контексту, в якому він використовується чи форми власності, до якої відноситься. Тож, існуючі розбіжності тлумачення доцільно усунути через необхідність дотримання принципу узгодженості вживання термінів у економічному науковому середовищі та нормативних актах.

На сьогодні поняття економічна діяльність у правовому полі України зустрічається в КВЕД 2010, який розроблено на основі норм Міжнародної та Європейської класифікації видів економічної діяльності.

Економічна діяльність найважливіша форма свідомої та цілеспрямованої трудової діяльності людей, у процесі якої вони, здебільшого, вступають в активні зв'язки із природою та економічні зв'язки й відносини між собою задля створення економічних благ у різних сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі, споживанні), а також формують свою особистість.

*Економічна діяльність* – процес, тому має мету (створення благ і розвиток особистості), засоби (засоби виробництва) та результат (економічні блага у формі корисних задля суспільства товарів і послуг) [13] і здійснюється у сферах матеріального й нематеріального виробництва різними економічними суб'єктами (окремим індивідом, домашніми господарствами, трудовими колективами).

В основі міжнародної стандартної класифікації усіх видів економічної діяльності лежить одна із трьох ознак: призначення продукції, яка виробляється; єдність технології виробництва; однорідність сировини, що використовується. ISIC не проводить розмежування відповідно до виду

власності виробничої одиниці, типу правової організації або режиму роботи, оскільки такі критерії не стосуються характеристик самої діяльності. Одиниці, які беруть участь в одній і тій же економічній діяльності, класифікуються в одній категорії, незалежно від того, чи є вони некорпоративними підприємствами, частиною об'єднаних підприємств або державних одиниць, контролюються іноземними підприємствами або мають материнське підприємство, яке складається із більш, ніж одного підприємства, при визначенні сектора [4].

Станом на сьогоднішній день, політика Євросоюзу цілеспрямована саме на формування інноваційних програм і норм, котрі сприяють вирішенню проблемних питань розвитку малого підприємництва. Оскільки суб'єкти малого підприємництва здобувають відповідне інформаційно-технічне забезпечення, важливу консультацію із метою досягнення економічної самостійності [1].

Важливо зазначити, що властивістю сприяння малого підприємництва у країнах ЄС являється скорочення податкових ставок і відповідна фінансова допомога, котра дає змогу наймати більшу кількість працівників та розв'язувати питання безробіття. З метою інформування, проведення консультативних зустрічей із питань започаткування малого підприємництва і роз'яснення норм законодавства, котрі відпвіно здійснюють регулювання діяльності у даній галузі сформовано спеціальні центри [2].

Також, політика ЄС цілеспрямована на удосконалення законодавства та усунення перешкод на міжнародному рівні. Утворюють рекомендації стосовно реалізації і розвитку в ЄС підприємства представників інших держав. В той же час Україна не є виключенням.

Адже, Євросоюз надає перспективу українському підприємництву підшукати партнерів та вийти на європейський ринок. Одначе брак необхідних знань, перспектив та небажання виходити із тіньової економіки, не надає більшості підприємців можливості використати подібні перспективи.

Потрібно наголосити, що в Україні невелика кількість експертів, котрі розуміють специфіку роботи із європейськими програмами, а також відсутні джерела фінансування. Так як однією із умов одержання підтримки від Євросоюзу є передусім прозорість ведення підприємницької діяльності, фінансових операцій, а також наявність легально найманих працівників із офіційною заробітною платою.

Певні суб'єкти підприємництва не бажають виходити із тіньового бізнесу через недовіру до європейських гарантій [2]. Протилежною перешкодою є неспроможність деяких суб'єктів господарювання удосконалювати мале підприємництво в умовах жорсткої конкуренції. Оскільки, передусім малий бізнес є фундаментом задля побудови конкурентно-ринкової економіки.

Нинішні умови господарювання характеризуються посиленням конкуренції та невизначеності, нестабільністю економічного стану, спонукаючи підприємства до пошуку все нових підходів до побудови стратегій власного розвитку. Перспектива виживання підприємства в умовах незмінної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоздатності.

Ступінь конкурентоспроможності визначає стан підприємства, що розкриває перспективи його майбутнього розвитку, можливість здобутку стратегічних цілей і завдань.

Ефективність функціонування підприємства, в тому числі його навички відповідати панівним вимогам ринку, якість задоволення споживчого попиту та ресурсний потенціал є визначальними факторами, що характеризують конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Під змістом «конкурентоспроможності» підприємства розуміють рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та вживанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його часткових складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражено у таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковність, продуктивність та ін. [1, с. 480].

Оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання характеризується визначенням величини наявних економічних ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, та врахованого економічного ефекту від їх вживання. Оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться в натуральному та вартісному виді. Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному виді визначає кількість економічних ресурсів, якими володіють підприємства, та кількість продукції, робіт та послуг, які можуть бути виготовлені (надані) підприємствами при повному та ефективному використанні розглянутих ресурсів. В подібному випадку задля оцінки потенціалу підприємства використовують натуральні вимірники. У вартісному виді оцінка економічного потенціалу підприємства визначає вартість активів підприємства та величини економічних вигод, які можуть бути отримані в майбутньому періоді, із вживанням вартісних показників і вимірників [2, с. 152].

Яремко І. Й. визначив, що враховуючи реальні умови ринкової економіки та вимоги створення підприємством конкурентоспроможного потенціалу недостатнім є вживання фінансової звітності задля оцінки вартісних показників динаміки потенціалу та структури капіталу підприємства. Також, аргументував теоретичну та емпіричну бази регламентації, стандартизації нефінансових показників підприємства, що формує передумови розробки фундаментального напрямку наукових досліджень в узгодженні основ вартісно-фінансової концепції. Зазначені недоліки та переваги формують передумови формування та удосконалення системи оцінки ефективності вживання економічного потенціалу підприємства у «посткризовій економіці» [3, с. 95].

Виконати аналіз конкурентоспроможності підприємства означає провести розрахунки щодо комплексу показників, котрі визначають відмінні аспекти діяльності підприємства та ситуацію ринкового середовища, оцінити їх рівень та інтерпретувати отримані результати. Переважна більшість дослідників вбачають, що оцінити конкурентоспроможність можна лише за

умови уподібнення даного об'єкта із іншими, а рівень конкурентоспроможності у визначений момент часу є короткостроковою характеристикою об'єкта.

Необхідно зазначити, що кожний дослідник вкладає у поняття «конкурентоспроможність» власний зміст та власну систему позначень. Тому розгляд багатоманітних визначень категорії «конкурентоспроможність» дав змогу виокремити наступні ознаки даного поняття (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

### Класифікація конкурентоспроможності

Ознака	Види конкурентоспроможності
1. Територіально-географічна сфера	<ul style="list-style-type: none"> <li>- міжнародна</li> <li>- внутрішньо національна</li> <li>- регіональна</li> </ul>
2. Рівень конкуруючих об'єктів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- галузі (комплексу галузей)</li> <li>- підприємства</li> <li>- товару</li> </ul>
3. Фіксація у часі	<ul style="list-style-type: none"> <li>- на визначену дату в минулому</li> <li>- поточна</li> <li>- прогнозна</li> </ul>

Джерело: [4, с. 720]

Сутність конкурентоспроможності включає в себе величезний комплекс економічних, правових та інших характеристик, що формують положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Даний комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також чинники, що генерують у цілому економічні умови виробництва та збуту продукції.

Для власника та інвестора головним є можливість отримання прибутку, загальна фінансова вартість капіталу вже не є важливою. Це не завжди є правильним рішенням, так як фінансовий капітал відповідальний за процес реального формування організаційних підприємницьких структур, та формує

механізм фінансування діяльності самого підприємства, та не визначається суспільно-економічними формациями [5, с. 630].

Важливо, при побудові міжнародної ринкової стратегії у ході інтернаціоналізації діяльності підприємства, потрібно звертати увагу, в першу чергу на виконанні аналізу ринкових перспектив міжнародного ринку та селекції захопливих цільових ринків.

Згодом, на обраних ринках утворюють міжнародну стратегію позиціонування товарів й обирають опорну корентну стратегію. Отже, на рис. 1.1 зображено стадії розроблення міжнародної ринкової стратегії підприємства із метою виходу на міжнародні ринки.

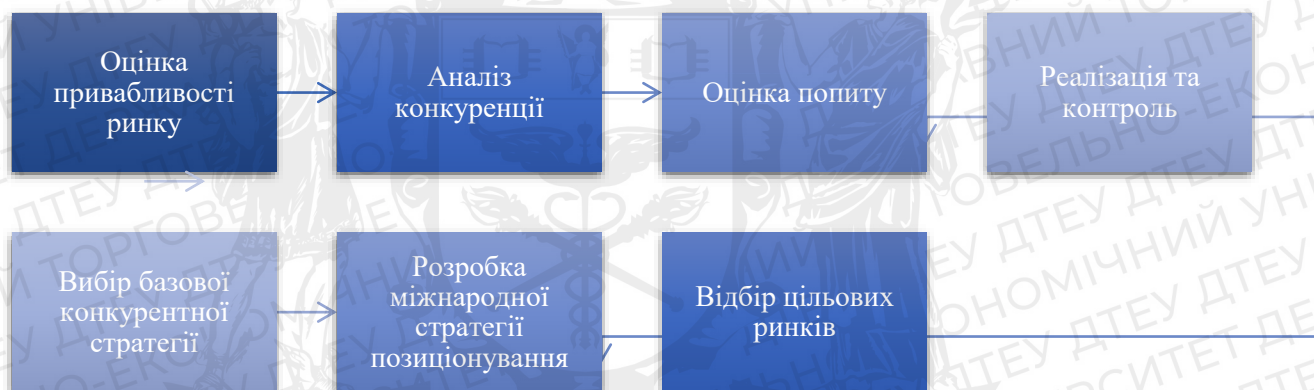


Рис. 1.1 Етапи розроблення міжнародної ринкової стратегії підприємства із метою виходу на міжнародні ринки

*Джерело: [13, с. 154]*

Отже, на початковому етапі здійснюється оцінку привабливості ринку, адже при розгляді питань відбору привабливих ринків концентрують увагу на вивченні маркетингового середовища даних ринків. В свою чергу, обрання привабливих ринків потребує врахування властивостей міжнародного середовища підприємництва із метою розшуку продуктивних напрямків проникнення й формування вдалих стратегій розвитку.

Одним із розповсюджених у науковій літературі методом аналізу зовнішнього ринкового середовища підприємства є виконання SLEPT аналізу (social/cultural, legal, economic, political, technological), що застосовується із



ціллію ідентифікації тих факторів макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), котрі вкрай відбиваються або можуть позначитися на стратегічну діяльність фірми на іноземних ринках [14, с. 202].

Необхідно зазначити, що привабливість ринку доцільно розглядати на трьох рівнях: мега-, макро- та мезорівнях. В ході розгляду привабливості ринку на мегарівні необхідно зважати на глобальний характер світогосподарського простору та розцінювати глобально-економічні чинники.

Аналізуючи макрорівень, в першу чергу, необхідно вести мову про зовнішнє середовище міжнародного ринку, градус привабливості для державного підприємства у загальному, чинників її ринкового середовища.

Повний висновок стосовно рівня привабливості ринків є можливість виконати через визначення ступеню відповідності стану чинників ринкового середовища на мега-макро- мезорівнях економічним інтересам підприємств, їх ресурсам, перспективам та цілям (привабливість ринку на мікрорівні), пов'язаних із появою та стратегіями їх діяльності на міжнародних товарних ринках [15, с. 101].

На другому етапі здійснюється аналіз конкуренції на ринку, тому потрібно розбирати рівень інтенсивності конкуренції, сильні, слабкі сторони, загрози та можливості збоку конкуренції. А також, додатково потрібно враховувати рівень загрози із боку споживачів, постачальників, товарів-замінників та вхідні бар'єри у галузь й потенційну конкуренцію у галузі.

На третьому етапі передбачається здійснення оцінки ринкового попиту. Задля формулювання якісних й кількісних характеристик попиту необхідно здійснювати маркетингове дослідження [16, с. 256].

На четвертому етапі виконують обрання цільового ринку. На наступному етапі опрацьовують стратегію міжнародного позиціонування. Далі за розробкою стратегії міжнародного позиціонування, необхідно вибрати ключову конкурентну стратегію підприємства, а саме, вибрати

показники задля формування конкурентних переваг підприємства. Заключний етап визначає запровадження та контролювання за виконанням обраної ринкової стратегії.

## 1.2 Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Агромін В»

Базою для дипломного дослідження вибрано підприємство ТОВ «Агромін В», яке зареєстровано 07.07.2016 за юридичною адресою 08700, Київська обл., місто Обухів, вулиця Каштанова, будинок 2. Керівником організації є Кованьов Ярослав Петрович. Розмір статутного капіталу підприємства складає 100 000,00 грн. Станом на квітень 2022 стан підприємства - не перебуває в процесі припинення.

Головними постачальниками сировини й комплектуючих для досліджуваного підприємства є переважно підприємства України, із якими узгоджено довгострокові надійні зв'язки.

Основний вид діяльності підприємства - 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин. Іншими видами діяльності є - 01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників, 10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості та 10.62 Виробництво крохмалів і крохмальних продуктів.

Найбільш тверді позиції підприємство займає на ринках Азії, Близького Сходу, Африки і Латинської Америки. Найбільш значними споживачами в далекому зарубіжжі в 2020 році були замовники із Китаю, ОАЕ, Індії, Алжиру, М'янми. Оплати надходили за поставку зерна, тютюну та кормів [17].

Отже, на підставі даних балансу та звіту про фінансові результати (Додаток А, Б) виконаємо дослідження фінансово-економічного стану ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр. Головні результати діяльності підприємства наведено у таблиці (табл. 1.2).

Відповідно до даних у табл. 1.2, можемо зробити висновок, що динаміка чистого доходу від реалізації протягом останніх років не має чіткої тенденції до збільшення або зменшення.

Таблиця 1.2  
**Основні результати діяльності підприємства ТОВ «Агромін В» у  
 2018–2020 рр., тис. грн**

№	Показник	Рік			Темпи росту, %	
		2018	2019	2020	2019	2020
					/	/
		2018	2019	2020	2018	2019
1	Чистий дохід від реалізації продукції	9 890,5	24 294,6	15 551,5	145,64	<b>-35,99</b>
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(8 760,6)	(21 496,8)	(13 945,4)	145,38	<b>-35,13</b>
3	Разом витрати	10 652,4	25 384,7	17 576,4	138,30	<b>-30,76</b>
5	Фінансовий результат до оподаткування	70,6	88,8	79,9	25,78	<b>-10,02</b>
7	<b>Чистий прибуток</b>	<b>57,9</b>	<b>73,7</b>	<b>65,5</b>	<b>27,29</b>	<b>-11,13</b>

*Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»*

Приміром, у 2020 році відносно із 2018 роком відбулось збільшення обсягів реалізації на 57,5%, Одначе у 2020 році порівняно із попереднім роком обсяг реалізації скоротився на 35,9%.

Зауважимо, що у 2020 році порівняно з 2019 роком відбулось зменшення обсягів реалізації на 35,13%, що є негативною тенденцією та пояснюється розірванням договорів із європейськими партнерами. Зменшення масштабів реалізації спонукало до скорочення обсягів валового прибутку.

Рух обсягу реалізації, собівартості продукції та чистого прибутку ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр. зображено на рис. 1.2.

Отже, відповідно до даних фінансової звітності підприємства, спостерігаємо, що протягом досліджуваного періоду чистий прибуток підприємства скоротився на 11,13%.

Досить жваве зменшення прибутку відносно зі зменшенням обсягів реалізації, говорить про збільшення змінних витрат на одиницю продукції, що викликають до зростання собівартості (в розрізі одиниці продукції).

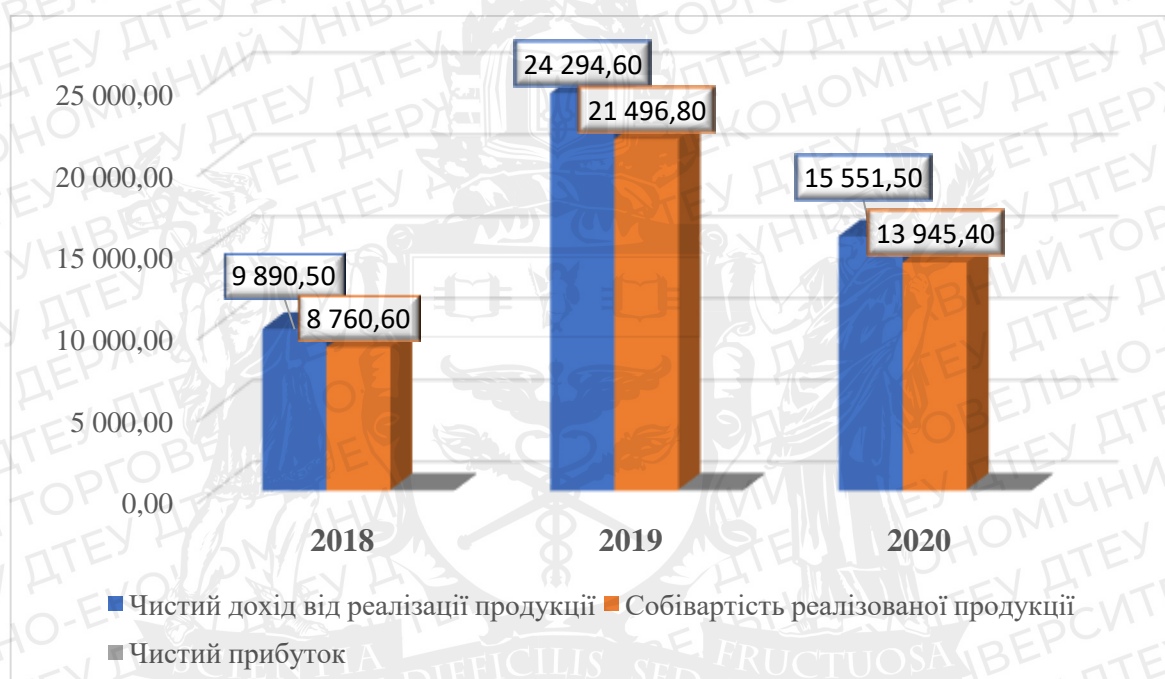


Рис. 1.2 Динаміка обсягу реалізації, собівартості продукції та чистого прибутку ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр.

*Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»*

Тому дивлячись на зменшення обсягів реалізації, протягом досліджуваного періоду на підприємстві спостерігається й зменшення масштабів собівартості продукції на 35,13 %. Кількість витрат досліджуваного ТОВ «Агромін В» зображено у таблиці (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка витрат ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр., тис. грн

№	Показник	Рік			Темпи росту, %	
		2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>1</b>	Собівартість продукції	(8 760,6)	(21 496,8)	(13 945,4)	145,38	<b>-35,13</b>
<b>2</b>	Інші операційні витрати	(1 891,8)	(3 789,5)	(3 557,3)	100,31	<b>-6,13</b>
<b>3</b>	Інші витрати	-	(31,7)	(73,7)	-	<b>132,49</b>
<b>4</b>	Витрати із податку на прибуток	(12,7)	(15,1)	(14,4)	18,90	<b>-4,64</b>
	<b>Разом витрати</b>	<b>10 652,4</b>	<b>25 384,7</b>	<b>17 576,4</b>	<b>138,30</b>	<b>-30,76</b>

*Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»*

Отже, відповідно до даних табл. 1.3, можемо спостерігати, що протягом аналізованого періоду, максимальну частку у структурі витрат (окрім собівартості продукції) ТОВ «Агромін В» займали інші операційні витрати.

Одначе починаючи із 2020 року інші операційні витрати на підприємстві вкрай зменшились, що спричинено суттєвим скороченням витрат на розробки нових видів продукції. Бачимо, що протягом досліджуваного періоду головну частку у структурі витрат підприємства займає собівартість продукції.

Доцільно навести структуру витрат досліджуваного підприємства у 2020 році, їх представлено на рисунку 1.3.

Варто зазначити, що структура витрат ТОВ «Агромін В» у 2020 рр. не зазнала вагомих змін. Спостерігаємо, що у 2020 році головну частку витрат 79% займає собівартість продукції, інші операційні витрати займають близько 20%, витрати із податку на прибуток 0,8%, інші витрати 1,2%.

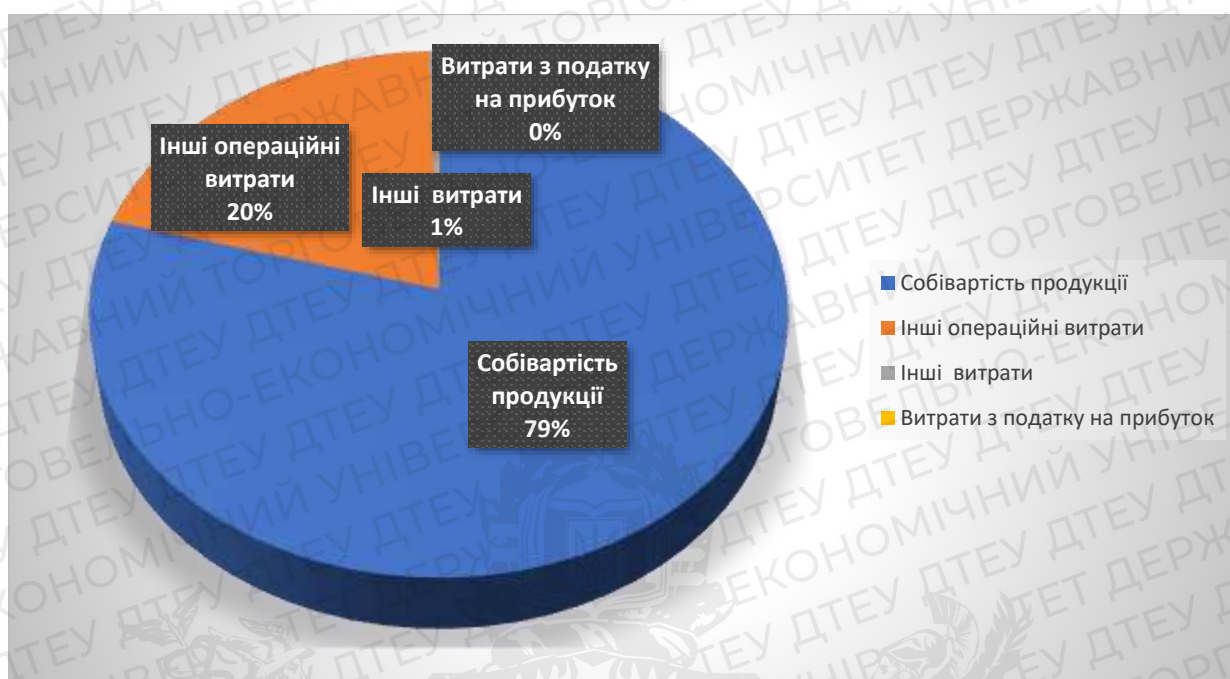


Рис. 1.3 Структура витрат ТОВ «Агромін В» у 2020 році, %

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»

Подібна структура пояснюється виробничою направленістю підприємства й відносно великим штатом працівників (витрати на оплату праці складають значну частину собівартості продукції, адміністративних витрат та витрат на збут).

Динаміка показників доходів підприємства ТОВ «Агромін В» у 2017–2020 рр. представлено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

#### Основні показники доходів ТОВ «Агромін В» у 2017–2020 рр., тис. грн.

№	Показник	Рік			Темпи росту, %	
		2018	2019	2020	2019 / 2018	2020 / 2019
1	2	4	5	6	8	9
1	Чистий дохід від реалізації продукції	9 890,5	24 294,6	15 551,5	145,64	-35,99
2	Інші операційні доходи	832,5	1 174,1	2 104,8	41,03	79,27
	Разом доходи	10 723,0	25 411,3	17 656,3	136,98	-30,52

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»

Отже, на підставі виконаного дослідження можна стверджувати, що на підприємстві сформувалася досить негативна тенденція щодо зменшення обсягів реалізації. Приміром, у 2020 році порівнюючи із 2018 роком дохід від реалізації продукції зменшився на 35,9%, що пояснюється розірванням договорів із європейськими партнерами.

В той час як інші операційні доходи підприємства протягом досліджуваного періоду значно зросли, що пояснюється тим, що із 2018 року підприємство надає в оренду європейським партнерам власне устаткування.

Показник ефективність вживання основних засобів ТОВ «Агромін В», на основі яких можна оцінити ефективність амортизаційної політики представлені в таблиці 1.5.

Аналізуючи дані із таблиці 1.5 можемо дійти висновку, що на підприємстві прослідковується тенденція до зростання об'ємів основних засобів.

Таблиця 1.5

**Показник ефективність вживання основних засобів ТОВ «Агромін В» у 2017–2020 роках, тис. грн**

№	Показник	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення (+, -)	
					2019–2018	2020–2019
1	2	4	5	6	8	9
1	Наявність ОЗ на початок року, млн. грн.	66,4	193,00	240,7	136,4	6,7
2	Фондомісткість	0,61	0,47	0,59	-0,14	0,12
3	Фондовіддача	1,64	2,14	1,70	0,50	-0,44
4	Рентабельність ОЗ, %	51,67	40,68	17,36	-10,99	-23,32

*Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»*

Оцінка рентабельності ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр. наведена у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

**Показники рентабельності ТОВ «Агромін В» у 2018–2020 рр., %**

Показники	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення, %	
					2019–2018	2020–2019
1	2	4	5	6	8	9
Коефіцієнт рентабельності активів	Зростання	13,3	9,8	4,2	-3,4	-5,6
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	Зростання	26,5	21,8	21,8	-4,7	0,0
Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	Зростання	48,7	37,4	15,0	-11,4	-22,4
Коефіцієнт рентабельності продукції за валовим доходом	Зростання	150,1	125,3	67,9	-24,8	-57,4
Коефіцієнт рентабельності чистого прибутку	Зростання	31,6	19,0	10,2	-12,6	-8,8

*Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ «Агромін В»*

Отже, узагальнюючи можемо сказати, що на підприємстві у продовж досліджуваного періоду сформувалася тенденція до зниження рентабельності активів на 5,3 % у 2020 році порівнюючи із 2018 роком. Тобто у 2018 році кожна гривня активів підприємства продукувала 9,5 коп. чистого прибутку, у 2020 році кожна гривня активів продукувала лише 4,2 коп. чистого прибутку. Це безумовно є негативною тенденцією адже демонструє зниження ефективності реалізації активів. Рентабельність продукції за доходом в досліджуваному періоді скоротилась більше ніж у два рази.

**Висновки до розділу 1**

Під змістом «конкурентоспроможності» підприємства розуміють рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та вживанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його часткових складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражено у таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність.



Дослідження засад функціонування ТОВ «Агромін В» показало, що досліджуване підприємство ТОВ «Агромін В» є одним з провідних підприємством в Україні, що займається виготовленням стратегічно важливої продукції. Оцінка фінансово економічних показників діяльності підприємства свідчить про зменшення ефективності його функціонування. Так, протягом досліджуваного періоду спостерігалось скорочення обсягів реалізації, зростання собівартості продукції та як наслідок зменшення чистого прибутку підприємства.

Проведений аналіз економічного потенціалу ТОВ «Агромін В» показав, що на підприємстві наявні, як позитивні так і негативні тенденції. Так, безперечно до позитивних аспектів економічного потенціалу можна віднести високий рівень ліквідності та платоспроможності, розширення основних фондів. Проте про неефективність управлінських рішень, які призводять до зниження економічного потенціалу свідчать зниження показників рентабельності, ділової активності та вживання основних засобів.

Оцінка прибутковості виробництва ТОВ «Агромін В» показала, що на підприємстві наявні тенденції до скорочення прибутковості підприємства. На основі значення та динаміки даного показника можна зробити висновки про діяльність підприємства в цілому та про його ефективність. Зниження показників прибутку підприємства викликало зниження показників його рентабельності.

## РОЗДІЛ 2

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ТОВ «АГРОМІН В» НА РИНКАХ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу  
ТОВ «Агромін В»

ТОВ «Агромін В» у міжнародній діяльності застосовує стратегічний підхід до управління. На підприємстві сформовані чіткі стратегічні цілі розвитку на міжнародному ринку, поміж яких однією із ключових доцільно допускати завоювання ринків Європейського Союзу.

У ході виконання міжнародної діяльності підприємство ТОВ «Агромін В» застосовує систему методів стратегічного управління, які відтворено в табл. 2.1.

Методи стратегічного управління

Таблиця 2.1

Назва методу	Сутність	Переваги	Недоліки
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- система економічних важелів і заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на керовані об'єкти із метою досягнення поставленої мети і забезпечення єдності інтересів підприємства і окремих працівників.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- реалізують матеріальні інтереси учасників суб'єкта у міжнародній діяльності;</li> <li>- стимулюється прояв ініціативи;</li> <li>- реалізується творчий потенціал працівників на основі задоволення матеріальних потреб.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методи непрямої дії і вони не можуть змусити об'єкт управління діяти однозначно;</li> <li>- залежать від створення державним органом управління фінансової мотивації.</li> <li>- залишаються незадоволеними багатьма потреб.</li> </ul>
Адміністративні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- система способів і прийомів організаційно-розпорядчої дії, яку використовують задля організації і координації об'єктів управління із метою виконання поставлених завдань.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечують чіткий розподіл обов'язків, дотримання повноважень, дисципліни та правових норм;</li> <li>- забезпечується єдність волі керівництва в досягненні мети;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Придушується ініціатива, творча робота;</li> <li>- відсутні дієві стимули праці і можуть виникати анти стимули;</li> </ul>
Соціально-психологічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- специфічні способи впливу на особисті стосунки зв'язки між працівниками.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- включаються механізми трудової мотивації, не пов'язані із задоволенням матеріальних потреб; практично не потрібні матеріальні витрати.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Не використовуються стимули, що спираються на матеріальні потреби людей.</li> </ul>

(Розроблено автором)

На ТОВ «Агромін В» стратегічне управління міжнародною діяльністю довершує спеціальний структурний підрозділ – департамент зовнішньоекономічних зв'язків, який не є незалежним структурним підрозділом підприємства, адже він являє частину апарату управління. Ключовим завданням його в управлінні міжнародною діяльністю як частиною єдиної цілісної системи внутрішньо-фірмового управління.

Даний відділ не займається просто транспортуванням вантажів, митними процедурами, адже він сформований задля стратегічного планування, організації і координації міжнародної діяльності ТОВ «Агромін В» [17].

Головними завданнями Департаменту зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Агромін В» в контексті євроінтеграції є такі:

1. Участь у опрацюванні стратегії міжнародної діяльності підприємства на ринку ЄС.
2. Сприяння стратегічному розвитку міжнародної діяльності із метою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності на спільному ринку ЄС.
3. Керівництво експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.
4. Забезпечення здійснення зобов'язань, що впливають із договорів та угод із зарубіжними партнерами, в тому числі в країнах Європейського Союзу.
5. Дослідження кон'юнктури ринків ЄС, збирання і накопичення відповідної інформації.
6. Організація міжнародних операцій, забезпечення їх ефективності.
7. Реалізація рекламної діяльності на спільному ринку ЄС.
8. Організація протокольних заходів та ін [17].

Отже, відповідно до стратегічних завдань конкретні функції Департаменту зовнішньо-економічних зв'язків ТОВ «Агромін В» і сформована організаційна структура управління.

Департамент зовнішньоекономічних зв'язків очолює начальник департаменту. Департамент складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

Варто зазначити, що існуюча організаційна структура управління Департаменту зовнішньо-економічних зв'язків ТОВ «Агромін В» схематично зображено на рис. 2.1.



Рис. 2.1 Організаційна структура стратегічного управління міжнародною діяльністю ТОВ «Агромін В»

Джерело: [17]

Варто зазначити, що будь-який із секторів має визначені завдання і здійснює відповідні функції управління міжнародною діяльністю ТОВ «Агромін В».

Приміром, комерційний сектор має покривати виконання зобов'язань за міжнародними контрактами та угодами, участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів; організацію поставок відповідно до контрактів та контроль за їх виконанням; перегляд реклаमाцій із експорту та імпорту тощо.

Екологічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування міжнародної діяльності підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т. ін.

Також сектор маркетингу як важлива служба підприємства вивчає кон'юнктуру міжнародних ринків, бере участь у формулюванні цін на експортну продукцію.

Задача науково-технічного сектору: вивчати чинні на міжнародному ринку технічні вимоги до товару; синтезувати технічний рівень та якість продукції, її конкурентоспроможність, брати участь у розробленні пропозицій стосовно оновлення виробництва, випуску нової продукції; постачати технічне обслуговування експортної продукції та ін [18].

Протокольний сектор готує й організовує протокольні заходи, виконує доручення керівництва фірми щодо зустрічей, прийняття і проводів представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство із візитом.

Міжнародна діяльність ТОВ «Агромін В» формується під дією численних факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, які характеризують можливості цієї компанії щодо ефективного стратегічного управління розвитком на міжнародних ринках Європейського Союзу [17].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Агромін В» представлена системою перспективних планів та завдань, котрі потрібно реалізувати, щоб досягнути поставлених цілей, а тому і з'являється потреба у її стабільному удосконаленні.

За теперішніх умов розвитку ринку ТОВ «Агромін В» доводиться усе складніше, адже це пов'язано зі проблемами із панівним рівнем жорсткої конкуренції, насиченням рекламних й інформаційних потоків, нарощуванням

вимог до якості продукції, із стабільними перемінами кон'юнктури та наповненості ринку та сучасними інноваціями, котрі бажають вибороти все більші частки ринку [17].

Крім того, значний вплив на фінансово-економічну діяльність ТОВ «Агромін В» здійснюють політико-економічна нестабільність та нестійкість зовнішньо-інтеграційного курсу держави. Великого впливу зазнало підприємство у результаті загострення стосунків між Україною та Росією.

Важливо підкреслити що стратегія зовнішньо-економічної діяльності ТОВ «Агромін В» є достатньо розвиненою оскільки стратегічна концепція підприємства це стратегія зростання на основі широкомасштабної диверсифікації виробництва, зміцнення і розширення позицій на ринку.

Тому стратегічне планування має відбуватися таким чином, щоб застосовувати свої сильні сторони та ринкові перспективи задля граничного розвитку та реалізації потенціалу підприємства, заразом із подоланням уразливих сторін та уникненням загроз [17].

Проаналізувавши діяльність ТОВ «Агромін В», можемо спостерігати, що підприємство має безумовну конкурентну перевагу у якості власної продукції та порівняно стабільну привітність споживача, тому головні зусилля керівництва доречно зорієнтувати на її збереження із застосуванням існуючого фінансового потенціалу.

Відзначаючи складне політичне становище країни, невизначеність майбутнього, а також зважаючи на вагому залежність ТОВ «Агромін В» від російського ринку, необхідно реалізовувати активну політику пошуку та закріплення на нових ринках із ціллю залишити обсяги прибутків та мінімізувати втрати внаслідок закриття експортного кордону між Україною та Росією.

Важливо підкреслити, що найбільш ефективною в ситуації, що склалася, є стратегія диверсифікації. ТОВ «Агромін В» має розширяти ринки збуту продукції як за кордоном, так і всередині держави.

На наше переконання, ТОВ «Агромін В» повинне визначити державу, в яку найбільш вигідно експортувати. У ході порівняння варіантів із виходу на ринок різних держав, керівництво підприємства зобов'язане брати до уваги наступні чинники, що зображені на рис. 2.2.

Необхідно зауважити, що на сьогоднішній день досить актуальним для досліджуваного підприємства є розширення своєї наявності на європейських ринках, адже Європа – це платоспроможний та перспективний ринок. Проте досить багато буде залежати саме від всесвітньої економічної ситуації, політики України.

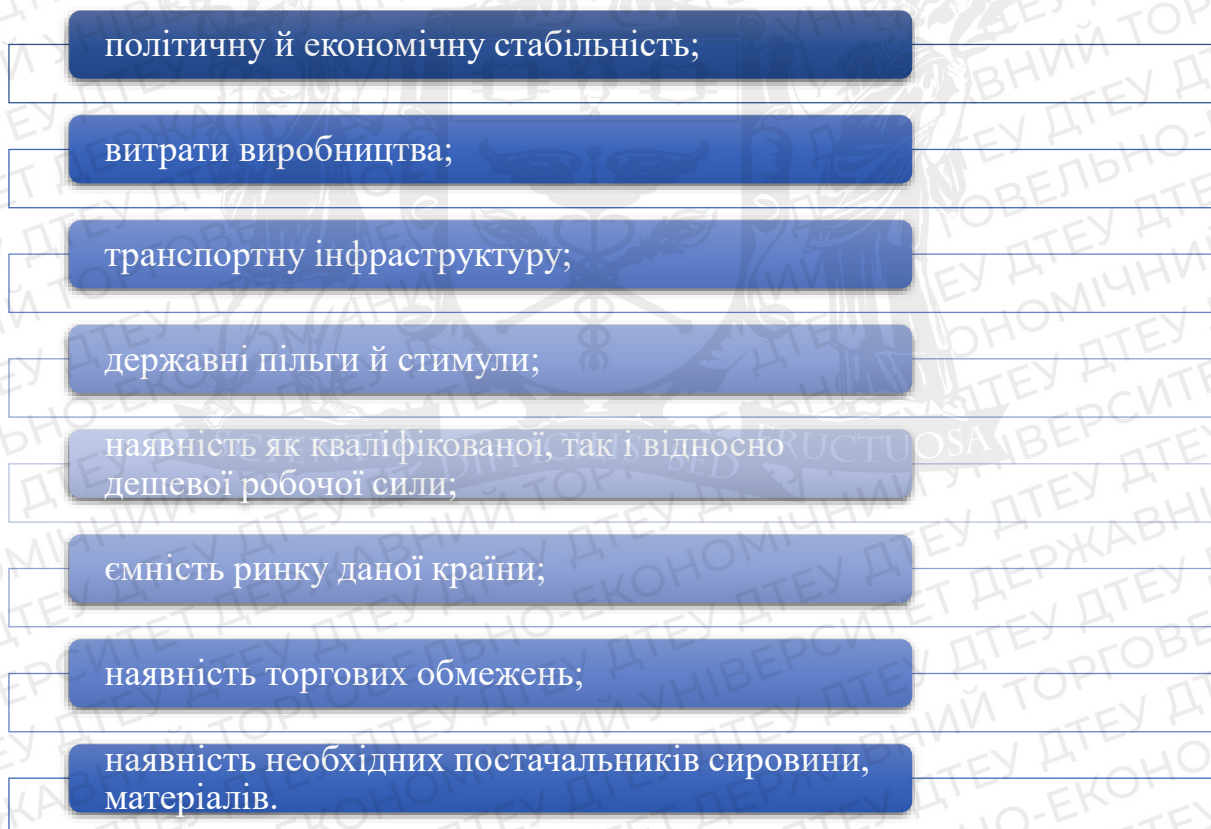


Рис. 2.2 Чинники важливі при виборі приймаючої країни у контексті формування конкурентної стратегії ТОВ «Агромін В»

Одним із перспективних напрямів поліпшення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє є розроблення стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективи.

Тому доцільно зробити пропозиції стосовно подальшої розробки стратегії ТОВ «Агромін В», опираючись на матрицю І. Ансоффа, яка призначена для опису допустимих стратегій підприємства за умов зростаючого ринку [20, с. 142].

Застосовуючи стратегію поліпшення діяльності, ТОВ «Агромін В» спроможне застосувати наступні альтернативи інтенсивного зростання [21, с. 304]:

- розвиток первинного попиту шляхом залучення нових користувачів товару;
- збільшення частки ринку за рахунок залучення покупців фірм-конкурентів за допомогою активних маркетингових заходів.

Застосовуючи стратегію товарної експансії, можна вжити наступні альтернативні варіанти реалізації стратегії [22, с. 172]:

- додання споживчих характеристик товару;
- розширення товарної номенклатури і асортименту продукції, що випускається.

Вживаючи стратегію розвитку ринку, доцільно застосувати наступні альтернативи:

- освоєння нових сегментів на тому ж ринку;
- вихід на нові ринки всередині країни і в інших країнах.

На наше переконання, підприємство ТОВ «Агромін В» повинне приділяти більше уваги саме науково-технічним розробкам, адже це дасть змогу та перспективу покращити якість продукції, збагатити продуктову лінійку, поліпшити виробництво, скоротити загальні витрати. А також, вагоме значення мають інвестиції у інноваційну сферу підприємства.



## 2.2 Пріоритети розвитку економічної діяльності ТОВ «Агромін В» на ринках країн Європейського Союзу

Ми вважаємо, що одним із раціональних напрямків удосконалення експортної діяльності на підприємстві на довгострокову перспективу являється розроблення стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективи. Застосовуючи стратегію вдосконалення діяльності, ТОВ «Агромін В» зможе застосувати наступні альтернативи інтенсивного зростання [25, с. 47]:

- розвиток первинного попиту шляхом залучення нових користувачів товару;
- збільшення частки ринку за рахунок залучення покупців фірм-конкурентів за допомогою активних маркетингових заходів.

Застосовуючи стратегію товарної експансії, можна вжити наступні альтернативні варіанти реалізації стратегії [28, с. 107]:

- додання споживчих характеристик товару;
- розширення товарної номенклатури і асортименту продукції, що випускається.

На нашу думку, із метою доступу на європейський ринок підприємство ТОВ «Агромін В» потрібно пройти ряд етапів, не зважаючи на те, що кожен має ряд своїх властивостей (рис. 2.3).

Розглянемо більш детально етапи алгоритму стратегії виходу на європейський ринок.

Отже, на першому етапі передбачаються однобічні спроби підприємства реалізувати закордонному покупцю уніфіковану вітчизняну продукцію. Вдалі продажі на частковому зарубіжному ринку підприємство старатиметься відтворити й на інших ринках [30, с. 21].

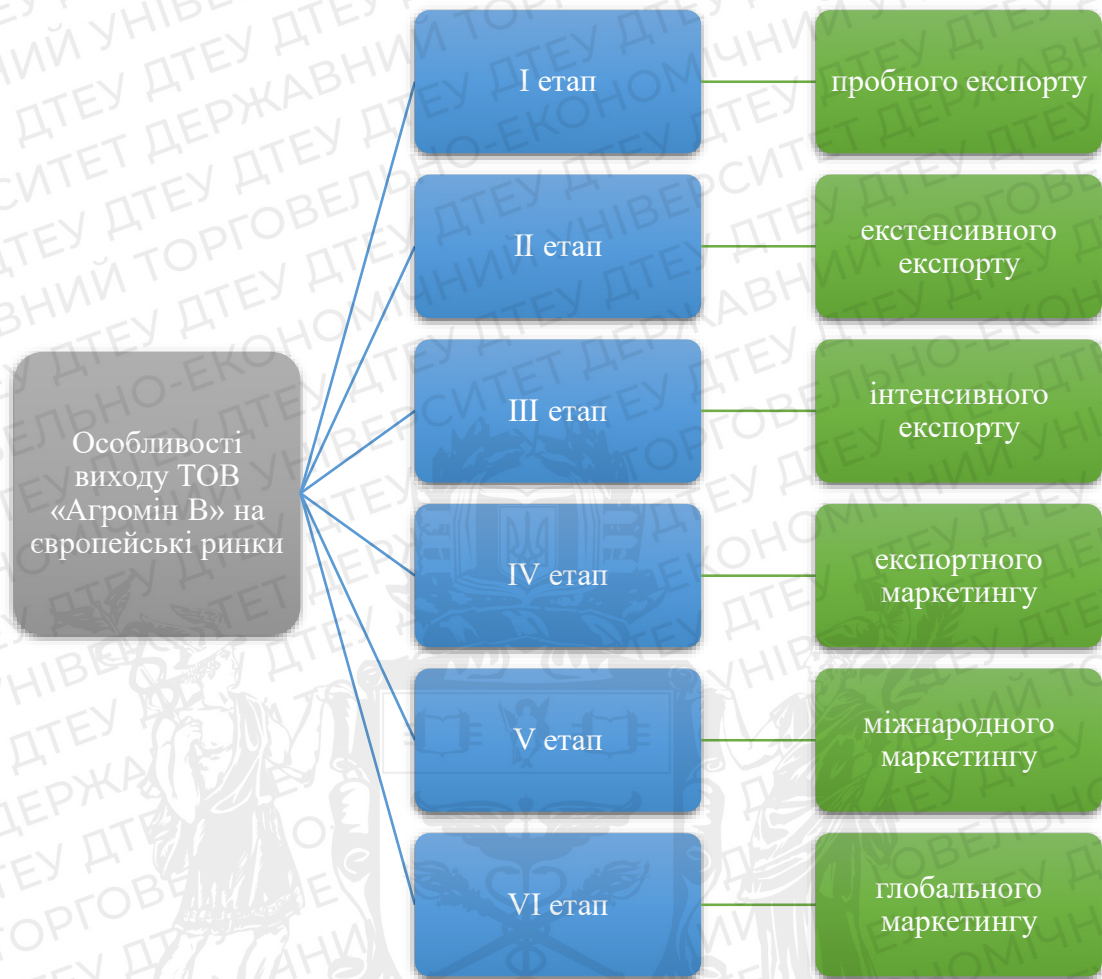


Рис. 2.3 Алгоритм стратегії виходу на європейський ринок ТОВ «Агромін В»

Джерело: [29]

На другому етапі здійснюється охоплення невеликої кількості ринків без їх сегментації. Експортний асортимент відтворений традиційним задля аналізованого підприємства набором товарів.

На наступному, третьому етапі здійснюється лімітування асортименту найбільш вигідною продукцією по будь-якому ринку із застосуванням усіх інструментів активного маркетингу. В той час, зовнішньо-економічні зв'язки усе ж залишаються додатком внутрішньо-економічних відносин.

Четвертий етап із алгоритму характеризується тим, що товари підприємства усе більш пристосовуються до побажань зовнішнього ринку. Підприємство повинно розвивати двобічні відносини із зовнішніми ринками, та в той же час маркетингові комунікації набирають міжнародних атрибутів.

П'ятий етап створює умови, за яких закордонні ринки починають грати панівну роль у створенні маркетингової концепції аналізованого підприємства [31, с. 142].

І на фінальному етапі алгоритму стратегії виходу на європейський ринок ТОВ «Агромін В» передбачається, що підприємство переважно орієнтується на внутрішній ринок та проймається задоволенням потреб, властивих задля споживачів всього світу.

На наше переконання, у разі, якщо зважати на усі етапи із наведеного на рис. 3.1 алгоритму, то такий підхід точніше можна найменувати довгостроковою стратегією ЗЕД, а не стратегією виходу на зовнішні ринки, проте саме подібний напрям дасть змогу підприємству втримувати власні конкурентоздатні позиції на міжнародних ринках на протязі довгого періоду часу [32, с. 431].

Необхідно зазначити, що у випадку виходу ТОВ «Агромін В» на європейські ринки, підприємство зобов'язане обрати саме ті сегменти, у яких її основа надає переваги та які здобули не достатній розвиток чи тільки зароджується на зарубіжних ринках. Увага місцевих підприємств чи міжнародних конкурентів, що зосереджуються у інших державах, нерідко буде направлена на інші питання, саме тому вони будуть не досконало приготовані до ведення боротьби [33, с. 74].

Вторинний керуючий принцип у відношенні виходу на європейські ринки полягає у тому, щоб відтворювати приклад багатонаціональних компаній, що у свою чергу приведе до сегментів, де місцеві підприємства не зможуть опинитись у вигідному положенні.

Обрання стратегії виходу прив'язана, передусім, із роллю та об'ємами ЗЕД для досліджуваного підприємства. У випадку, якщо ЗЕД займає не вагоме місце у кінцевих підсумках, то сумнівно чи доречно витратитись на розроблення особливої зовнішньої стратегії [34]. Та навпаки, при зростанні масштабів ЗЕД, а ще в умовах збільшення конкуренції на європейських ринках доцільно не лише мати спеціальні стратегії, проте й виробляти

систему міжнародного стратегічного менеджменту, яка залучає не лише розроблення стратегії, проте і її реалізацію та стратегічний контроль [35, с. 21].

Після вибору стратегії підприємством, її виконанні або внаслідок прийнятого рішення зміни стратегічних напрямків, цілей потрібно виконати її оцінку у вигляді аналізу того, як враховані вагомі фактори при її створенні. Наслідки оцінки допускають розкриття, чи приведе вибрана стратегія до здобутку підприємством власних цілей.

## Висновки до розділу 2

Отже, на нашу думку, одним із ключових спрямувань розвитку підприємства й позбавлення залежності від російського ринку є співробітництво із іноземними партнерами. Вважаємо, що ТОВ «Агромін В» володіє усіма перевагами щоб зміцнитися на європейському ринку, застосовуючи досвід визначальних компаній.

Підсумовуючи варто зазначити, що сьогодні головним завданням підприємства являється пошук нових ринків збуту, що замінять російський ринок. Задля здобутку цього, ТОВ «Агромін В» повинне удосконалити власну діяльність через вживання європейського досвіду.

Також, підприємство повинне звернути увагу на піднесення інноваційного сектору, що спонукатиме до скороченню витрат, поліпшенню виробництва, приваблення нових покупців, а також збільшення частки ринку.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В результаті дослідження наукових підходів щодо формування стратегій виходу досліджуваного підприємства на європейський ринок, зроблено наступні висновки.

Сутність конкурентоспроможності включає в себе величезний комплекс економічних, правових та інших характеристик, що формують положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Даний комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а теж чинники, що генерують у цілому економічні умови виробництва та збуту продукції.

Базою задля дипломного дослідження вибрано підприємство ТОВ «Агромін В», яке зареєстровано 07.07.2016 за юридичною адресою 08700, Київська обл., місто Обухів, вулиця Каштанова, будинок 2. Керівником організації являється Кованьов Ярослав Петрович. Розмір статутного капіталу підприємств складає 100 000,00 грн. Станом на квітень 2022 стан підприємства - не перебуває в процесі припинення.

Головними постачальниками сировини й комплектуючих задля досліджуваного підприємства являється переважно підприємства України, із якими укладено довгострокові надійні зв'язки.

Основний вид діяльності підприємства - 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами задля тварин. Іншими видами діяльності являється - 01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників, 10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості та 10.62 Виробництво крохмалів і крохмальних продуктів.

Зауважимо, що у 2020 році відносно із 2019 роком відбулось зменшення обсягів реалізації на 35,13%, що являється негативною тенденцією та пояснюється розірванням договорів із європейськими партнерами. Зменшення масштабів реалізації спонукало до скорочення обсягів валового прибутку.

Тому дивлячись на зменшення обсягів реалізації, протягом досліджуваного періоду на підприємстві спостерігається й зменшення масштабів собівартості продукції на 35,13 %. Максимальну частку у структурі витрат (окрім собівартості продукції) ТОВ «Агромін В» займали інші операційні витрати.

Однак починаючи із 2020 року інші операційні витрати на підприємстві вкрай зменшились, що спричинено суттєвим скороченням витрат на розробки нових видів продукції. Бачимо, що протягом досліджуваного періоду головну частку у структурі витрат підприємства займає собівартість продукції.

Спостерігаємо, що у 2020 році головну частку витрат 79% займає собівартість продукції, інші операційні витрати займають близько 20%, витрати із податку на прибуток 0,8%, інші витрати 1,2%.

Оцінка прибутковості виробництва ТОВ «Агромін В» показала, що на підприємстві наявні тенденції до скорочення прибутковості підприємства. На основі значення та динаміки даного показника можна зробити висновки про діяльність підприємства в цілому та про його ефективність. Зниження показників прибутку підприємства викликало зниження показників його рентабельності.

ТОВ «Агромін В» у міжнародній діяльності застосовує стратегічний підхід до управління. На підприємстві сформовані чіткі стратегічні цілі розвитку на міжнародному ринку, поміж яких однією із ключових доцільно допускати завоювання ринків Європейського Союзу.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Агромін В» представлена системою перспективних планів та завдань, котрі потрібно реалізувати, щоб досягнути поставлених цілей, а тому із'являється потреба у її стабільному удосконаленні.

Крім того, значний вплив на фінансово-економічну діяльність ТОВ «Агромін В» здійснюють політико-економічна нестабільність та несталість

зовнішньо-інтеграційного курсу держави. Великого впливу пізнало підприємство у результаті загострення стосунків між Україною та Росією.

Важливо підкреслити, що найбільш ефективною в ситуації, що склалася, являється стратегія диверсифікації. ТОВ «Агромін В» має розширювати ринки збуту продукції як за кордоном, так і всередині держави.

Одним із перспективних напрямів поліпшення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє являється розроблення стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективи.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків. Київ: Лазуріт-Поліграф, 2012. – 480 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 630 с.
3. Балабанова Н. В. Конкурентоспроможність продукції агропромислового комплексу України / Н. В. Балабанова // Вісник МДУ. Серія: Економіка. – 2013. – № 5. – С. 21 – 27.
4. Маркетинг: термінологічний словник / Старостіна А.О., Кочкіна Н.Ю., Журило В.В. та ін. / За заг. ред. проф. Старостіної А.О. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 154 с.
5. Мельник А. О. Трансформація сутності та значення прибутку вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання . *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 202–210.
6. Духновська Л. М. Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17(1). С. 100–103.
7. Власенко Т. Ю. Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. № 12(1). С. 256–259.
8. Офіційний сайт ТОВ «Агромін В».
9. Тульчинська С. О. Скоробогатий О. І. Основні чинники впливу на прибутковість підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11.
10. Зайцев О. В. Фінансовий погляд на управління прибутком суб'єктів господарювання. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 142–146.



11. Поддєрьогін А. М. Скорчій С. В. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 304–318.
12. Савіцький А. В. Управління прибутковістю підприємства на основі активізації роботи його центрів відповідальності та інформаційної бази. *Бізнес–навігатор*. 2018. Вип. 1–1. С. 172–176.
13. Савіцький А. В. Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища в системі організаційно–економічного механізму управління прибутковістю експорто-орієнтованого підприємства. *Економічний форум*. 2019. № 4. С. 167–172.
14. Сябер ЯВЛЯЄТЬСЯ. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6(2). С. 431–435.
15. Ювженко Н. М. Теоретичні підходи до визначення сутності та природи бюджетування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 7. С. 74–78.
16. Юрченко О. С. Формування обліково–аналітичного забезпечення управління прибутковістю підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2019. № 2. С. 103–109.
17. Тульчинська С. О. Скоробогатий О. І. Основні чинники впливу на прибутковість підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11.
18. Гречко А.В., Марченко В.М., Кузьмінська Н.Л., Кривда О.В. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт задля здобувачів вищої освіти: навч. посіб. задля студ.Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 21 с.
19. Зайцев О. В. Фінансовий погляд на управління прибутком суб'єктів господарювання. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 142–146.
20. Сябер ЯВЛЯЄТЬСЯ. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6(2). С. 431–435.
21. Ювженко Н. М. Теоретичні підходи до визначення сутності та природи бюджетування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 7. С. 74–78.

22. Тульчинська С. О. Скоробогатий О. І. Основні чинники впливу на прибутковість підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11.
23. Гречко А.В., Марченко В.М., Кузьмінська Н.Л., Кривда О.В. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт задля здобувачів вищої освіти: навч. посіб. задля студ.Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 21 с.
24. Зайцев О. В. Фінансовий погляд на управління прибутком суб'єктів господарювання. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 142–146.
25. Каламбет С. В. Фінанси підприємств. Практикум [Тексті : навч. посіб. задля студентів ВИЗ / С. В. Каламбет, С. В. Іванов, Ю. В. Півняк. - Дніпро : Герда, 2017. - 259 с.
26. Кальченко, О. М. Методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки підприємства / О. М. Кальченко, Я. С. Андросенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – №2 (2). – С. 244-250.
27. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства / Ю.В. Ковтуненко / Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8/2. – С. 40-41.
28. Лищенко М.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 2. С. 49–56.
29. Новіков А. О. Ієрархічна система загроз фінансово–економічній безпеці підприємств [Текст] / А. О. Новіков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 16, Ч. 2. – С. 77–80.
30. Проволоцька О.М., Воронкова А.В. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2018. № 1 (83). С. 129–133.
31. Сайт компанії ТОВ «Агромін В» : <https://agrominb.com/ru/glavnaya/>

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Фінансова звітність ТОВ «Агромін В» за 2018-2019 р.

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спроощена фінансова  
звітність"  
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АГРОМІН В"	Дата (рік, місяць, число)	Код
Територія	Київська обл., місто Обухів	за ЄДРПОУ	2020 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОАТУУ	40636720
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля зерном, необробленими тваринами, насадками і вирощами для тварин	за КОПФГ	3222400000
Середня кількість працівників, осіб	2	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.21
Адреса, телефон	08700, КИЇВСЬКА, ОБУХІВ, вулиця Каштанова, 2		
			0872208154

І. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	26,0	99,7
первісна вартість	1011	66,4	193,0
знос	1012	( 40,4 )	( 93,3 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>26,0</b>	<b>99,7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	1 327,6	1 646,0
у тому числі готова продукція	1103	751,0	897,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	464,9	496,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	317,7	873,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	5,0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	65,3	6,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	339,0	312,3
Витрати майбутніх періодів	1170	2,0	0,2
Інші оборотні активи	1190	-	9,0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2 516,5</b>	<b>3 344,1</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 542,5</b>	<b>3 443,8</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	224,7	399,9
Неоплачений капітал	1425	( 25,2 )	( 25,2 )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>299,5</b>	<b>474,7</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	400,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 173,2	1 131,0
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	0,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	69,8	1 437,9
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2 243,0</b>	<b>2 969,1</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вилучення</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 542,5</b>	<b>3 443,8</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24 294,6	9 890,5
Інші операційні доходи	2120	1 174,1	832,5
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>25 468,7</b>	<b>10 723,0</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 21 496,8 )	( 8 760,6 )
Інші операційні витрати	2180	( 3 856,2 )	( 1 891,8 )
Інші витрати	2270	( 31,7 )	( )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 25 384,7 )</b>	<b>( 10 652,4 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	84,0	70,6
Податок на прибуток	2300	( 15,1 )	( 12,7 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>68,9</b>	<b>57,9</b>

Керівник



(підпис)

ЕЛ КОВАЛЬОВ  
ЯРОСЛАВ  
ПЕТРОВИЧ

Ковальов Ярослав Петрович

(підпис, прізвище)

## Додаток Б

## Фінансова звітність ТОВ «Агромін В» за 2020 р.

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Співоміри фінансова  
звітність"  
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АГРОМІН В"	Дата звітності, місяць, число	Коти	
Територія	КІЇВСЬКА	за ЄДРНОУ	2021	01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	48636720	01
Вид економічної діяльності	Оптове гуртове збут, необроблені сировинні, напівфабрикати і корисні для торгівлі	за КОПФГ	321240000	
Середня кількість працівників, осіб	3	за КВЕД	240	
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.21	
Адреса, телефон	вулиця Квіткова, буд. 2, м. ОБУХІВ, КІЇВСЬКА ОБЛ., 08700			

## 1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Форма № 1-м		1801/006	
	Код розк.	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	Код за ДКУД
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	-	-	
накопичена амортизація	1002	( - )	( - )	
Незвершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основи засоби :	1010	99,7	100,3	
первісна вартість	1011	193,0	248,7	
знос	1012	( 93,3 )	( 148,4 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>99,7</b>	<b>100,3</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Зпаси :	1100	1 646,0	904,3	
у тому числі готова продукція	1103	897,3	128,9	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	496,8	845,8	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	873,2	426,8	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6,6	1 125,0	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	312,3	0,1	
Витрати майбутніх періодів	1170	0,2	2,8	
Інші оборотні активи	1190	9,0	6,9	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>3 344,1</b>	<b>3 311,7</b>	
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3 443,8</b>	<b>3 412,0</b>	

Позначка	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (займовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Неорозділений прибуток (напокритий збиток)	1420	389,6	85,3
Неоплачений капітал	1425	25,2	25,2
<b>Усього за рядком I</b>	<b>1495</b>	<b>464,4</b>	<b>160,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, відьове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	400,0	289,6
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товарами, роботами, послугами	1615	1 131,0	1 936,4
розрахунками з бюджетом	1620	-	5,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	5,8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	0,2	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 448,2	996,9
<b>Усього за рядком III</b>	<b>1695</b>	<b>2 979,4</b>	<b>3 228,7</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3 443,8</b>	<b>3 412,0</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналітичний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15 551,5	24 281,4
Інші операційні доходи	2120	2 104,8	1 129,9
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>17 656,3</b>	<b>25 411,3</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 13 945,4 )	( 21 501,3 )
Інші операційні витрати	2180	( 3 557,3 )	( 3 789,5 )
Інші витрати	2270	( 73,7 )	( 31,7 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 17 576,4 )</b>	<b>( 25 322,5 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	79,9	88,8
Податок на прибуток	2300	( 14,4 )	( 15,1 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>КСВ-2020-08</b>	<b>65,5</b>	<b>73,7</b>

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ВРОСЛАВ  
ПЕТРОВИ  
ГРИМВОЛО  
Оксана  
Петрівна

Кориняк Вроslав Петрович

(підпис, прізвище)

Гришайло Оксана Петрівна

(підпис, прізвище)