

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ІГРИСТИХ ВИН З ІТАЛІЇ»

(за матеріалами ТОВ «Імпорт Фудз Компані», м. Київ)

студентки 5 курсу, 1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Шмігель Юлії
Віталіївни

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародного
менеджменту

Олійник Андрій
Анатолійович

Гарант освітньої
програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності», кандидат економічних
наук, доцент кафедри
міжнародного менеджменту

П'янкova Оксана
Василівна

Київ 2023

АНОТАЦІЯ

Шмігель Ю.В. «Організація імпорту ігристих вин з Італії (за матеріалами ТОВ «Імпорт Фудз Компані», м. Київ)». Рукопис.

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

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

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, ігристі вина, Італія.

SUMMARY

Shmigel Y.V. «Organization of the import of sparkling wines from Italy (according to the materials of LLC «Import Foods Company», Kyiv)». Manuscript.

Graduation qualification work in the specialty "Management" educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of the import supply of sparkling wines from Italy, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the ZED, an analysis of the world market of sparkling wines, justification of the choice of Italy as a counterparty country for the realization of the import potential of the domestic producer, the implementation of a management decision regarding of imports through organizational support and predictive assessment of the effectiveness of the supply of sparkling wines from Italy.

Keywords: FEZ subject, import, management decision, organizational support, sparkling wines, Italy.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ІМПОРТ ФУДЗ КОМПАНІ»	7
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Імпорт Фудз Компані».....	7
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані».....	20
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ІГРИСТИХ ВИН	27
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку алкогольних напоїв.....	27
2.2. Дослідження ринку ігристих вин України.....	36
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ІМПОРТ ФУДЗ КОМПАНІ» ІГРИСТИХ ВИН З ІТАЛІЇ	42
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії.....	42
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії.....	59
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Актуальність теми. Незважаючи на зміни в політичному, економічному та правовому середовищі країни, зовнішньоекономічна діяльність була і залишається важливою складовою розвитку українського суспільства. З моменту здобуття незалежності України, держава розширила свою роль і намагається зайняти своє місце в процесі міжнародної економічної інтеграції.

Ринкова трансформація України створила умови для її інтеграції у світовий економічний простір. Вітчизняні підприємства стали основним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, що дозволяє їм знаходити нові шляхи збуту продукції на міжнародному ринку та створювати сприятливі умови для компаній-імпортерів. Особливо важливою є ефективність імпортової діяльності, яка відображає умови адаптації компаній до жорсткої міжнародної конкуренції.

Сьогодні вино виробляють у всьому світі. Яскраві, свіжі, екзотичні ідеї в цій сфері можуть запропонувати світу не тільки європейські країни з давніми виноробними традиціями, а й інші країни. В умовах глобалізації вітчизняні виноробні підприємства стикаються з міжнародною конкуренцією не лише у світовому масштабі, а й на внутрішньому ринку, що зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Незважаючи на те, що виноробство є галуззю вітчизняної економіки з великим потенціалом, історичними традиціями, вагомими талантами, технологічним і науковим потенціалом, розвиток виноробства є тривалим процесом, який потребує величезних капітальних і часових затрат, а також державної підтримки.

Виноробна галузь в Україні має великий потенціал, але через стрімкі зміни економічної та політичної ситуації в країні за останні п'ять років динаміка виробництва та реалізації вина значно погіршилася, що потребує аналізу галузі та визначення шляхів вирішення проблем виноробних компаній.

Зовнішньоекономічна діяльність України практично не інтегрована у світові процеси і агрокомпаніям важко вийти на зовнішні ринки. Ефективне

функціонування ринку є важливим для досягнення загальної економічної ефективності, що підвищує конкурентоспроможність галузі, особливо виноробної.

Вивченню теорії та методології ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств прихильно займаються В. А. Вергун, О. Д. Давидов, С. Н. Захаров, Ю. Г. Козак, Ю. В. Макогон, А. Поручник, Хорошковський В. І., Орлов П. А., Максимець О. В., Ліндерт П. та інші вітчизняні та зарубіжні економісти. Наукові дослідження у виноробній галузі потребують подальшого розвитку для пошуку шляхів підвищення ефективності імпоротної діяльності у виноробній промисловості України. Для визначення тенденцій імпоротної діяльності українського виноробства необхідно знайти протидію посиленню експансії іноземної виноробної продукції.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування заходів з підвищення ефективності імпортних операцій підприємства (на прикладі ТОВ «Імпорт Фудз Компані») шляхом організації імпорту ігристих вин з Італії.

Для досягнення поставленої мети даної роботи необхідно було виконати такі *завдання*:

- оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ «Імпорт Фудз Компані»;
- проаналізувати імпортну діяльність ТОВ «Імпорт Фудз Компані»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку алкогольних напоїв;
- дослідити ринок ігристих вин України;
- розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії;
- запропонувати прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії.

Об'єктом дослідження є імпортна діяльність підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

Предметом дослідження є інструментарій організації імпортних поставок ігристих вин з Італії.

Методи дослідження. У дослідженні використовувалися фінансово-економічний аналіз (визначення поточного стану фінансових показників підприємства), експертна оцінка (визначення конкурентоспроможності підприємства на тлі інших українських імпортерів), порівняльні методи (порівняння: підприємство ТОВ «Імпорт Фуд Компані» з іншими підприємствами, - визначення імпортерів та переваг, ціни контрактів компаній-імпортерів з міжнародними та українськими компаніями, умови контрактів).

Інформаційну базу дослідження складають: законодавчі акти та нормативні документи за темою випускної роботи, базова навчальна література, теоретичні праці вчених за напрямком наукової діяльності, результати практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів, статті та рецензії на тему підвищення ефективності імпортової діяльності підприємств, фахові та періодичні видання, бібліографічні довідки, фінансова звітність ТОВ «Імпорт Фудз Компані», інформаційні бази в мережі Інтернет.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що з урахуванням особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначено основний напрямок підвищення ефективності імпортного бізнесу на прикладі ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, основної частини (3 розділи), загального висновку, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи складає 70 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ІМПОРТ ФУДЗ КОМПАНІ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Компанією, яку розслідує ЗЕД, є Товариство з обмеженою відповідальністю «Імпорт Фудз Компані» (далі - ТОВ «Імпорт Фудз Компані»). Діяльність підприємства регулюється Господарським кодексом України, Кодексом законів про працю України, Статутом, Установчим договором, Договором ТОВ «Імпорт Фудз Компані» та іншим чинним законодавством.

Основні види діяльності:

- 46.34 Оптова торгівля напоями;
- 46.17 Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

Основний вид діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є оптова торгівля та імпорт алкогольної продукції.

ТОВ «Імпорт Фудз Компані» налагодила власну систему дистрибуції по всій Україні, яка реалізована за допомогою партнерів у всіх регіонах України, має власну логістику та надає повний спектр маркетингових послуг для просування продукції на українському ринку. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» вірна прагненню забезпечити українських споживачів якісною продукцією.

Аналіз майна підприємства базується на структурі та динаміці зведеного балансу та оборотних активів підприємства. Аналіз майна підприємства включає аналіз складу та структури майна, вивчення джерела утворення майна, зміни елементів складу майна, вивчення джерела його формування. Розпочнемо детальний аналіз фінансової звітності ТОВ «Імпортед Фудз Компані» з оцінки активів компанії та походження компанії на основі даних фінансової звітності (Додаток А, Б) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Оцінка структури і динаміки майна підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані», тис. грн.

Показник (станом на 31.12)	2017	Питома вага, %		Питома вага, %		Питома вага, %		Питома вага, %		Питома вага, %		Відхилення (+), тис.грн.		Темп приросту, %	
		2018	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020						
1. Необоротні активи															
Нематеріальні і активи	1989	0,5	2486	0,5	2561	0,5	3347	0,5	52683	6,3	786	49336	130,7	1574,0	
Основні засоби	394629	91,1	439908	94,9	400552	75,8	649988	98,3	595627	71,2	249436	54361	162,3	91,6	
Інші фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0	0	0	182184	21,8	0	182184	-	-	
Усього за розділом 1	433019	41,2	463264	42,2	528591	41,4	661211	38,1	836220	37,3	132620	175009	125,1	126,5	
2. Оборотні активи															
Запаси	169524	27,4	188085	29,7	207076	27,7	356252	33,2	535007	37,9	149176	178755	172,0	150,2	
Дебіторська заборгованість за товари	236814	38,3	173504	27,4	254709	34,1	247558	23,1	416057	29,5	-7151	168499	97,2	168,1	
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14324	2,3	15352	2,4	64936	8,6	87260	8,1	27948	1,9	22324	59312	134,4	32,0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	27844	4,5	26712	4,2	8358	1,1	40662	3,8	111710	7,9	32304	71048	486,5	274,7	
Грошові кошти	142915	23,1	217476	34,3	180209	24,1	310405	28,9	56982	4,04	130196	253423	172,2	18,4	
Усього за розділом 2	617758	58,8	633731	57,8	746803	58,6	1072420	61,9	1408576	62,7	325617	336156	143,6	131,3	
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5	

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

У структурі активів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» 37,3 % становлять основні засоби, решта — оборотні (переважно виробничі запаси та дебіторська

заборгованість). У 2018 році за рахунок збільшення основних засобів основні фонди зросли на 30245 тис грн. Основні засоби за 2019 рік зросли на 65,327 тис. грн. Збільшення в 9 разів за рахунок непогашених капітальних інвестицій. У 2020 році основні засоби зросли лише на 786 тис. грн. та 2021 рік – 49336 тис. грн., в основному за рахунок інших фінансових інвестицій. Необоротні активи підприємств на кінець 2021 року в основному складаються з основних засобів (71,2% необоротних активів), інших фінансових інвестицій (21,8%) та дебіторської заборгованості. За весь період аналізу запаси зростали, що пояснюється збільшенням виробничих потужностей компанії, які на кінець 2021 року склали 535 007 тис. грн, або 38% оборотних активів.

Дебіторська заборгованість компанії на кінець 2021 року становила 39% оборотних активів. Найбільшу питому вагу має дебіторська заборгованість за товари та послуги, найменшу – за розрахунками.

У 2017-2020 роках ТОВ «Імпорт Фудз Компані» накопичила на рахунках велику суму – 23-35% оборотних активів, і лише у 2021 році їх обсяг зменшився на 253,423 тис. грн. (до 56,982 тис. грн., або 4% готівки). Графічно структура активів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» представлена на рисунку 1.1.

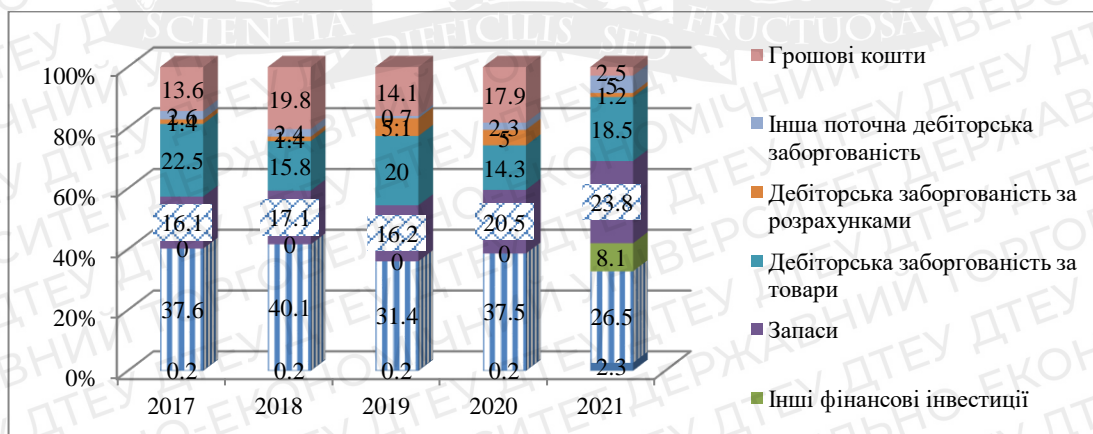


Рисунок 1.1. Структура активів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» протягом 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Якщо проаналізувати питому вагу статей балансу, то можна сказати, що найбільшу питому вагу мають оборотні активи: у 2017 році – 58,8%, у 2018 році – 57,8%, у 2019 році – 58,6%, у 2020 році – 61,9%, у 2021 рік – 62,7%.

Показники рентабельності підприємства показані в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник (станом на 31.12)	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту, %	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Чистий прибуток, тис.грн.	44527	96791	200243	295955	383686	95712	87731	147,8	129,6
2. Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	739020	928917	1169746	1200072	1711495	30326	511423	102,6	142,6
3. Сума активів, тис.грн.	1050777	1096995	1275394	1733631	2244796	458237	511165	135,9	129,5
4. Сума власного капіталу, тис.грн.	601732	696155	896393	1308148	1691834	411755	383686	145,9	129,3
5. Сума позиченого капіталу, тис.грн.	449045	400840	379001	425483	552962	46482	127479	112,2	129,9
6. Разом витрати підприємства, тис.грн.	780113	821546	957017	1099049	1533473	142032	434424	114,8	139,5
7. Валова рентабельність продаж (1/2*100%)	6,0	10,4	17,1	24,7	22,4	1,4	-2,2	144,1	90,9
8. Рентабельність активів (1/3*100%)	4,2	8,8	15,7	17,1	17,1	1,1	0,0	108,7	100,1
9. Рентабельність власного капіталу (1/4 *100%)	7,4	13,9	22,3	22,6	22,7	1,0	0,1	101,3	100,2
10. Рентабельність позиченого капіталу (1/5*100%)	9,9	24,1	52,8	69,6	69,4	1,3	-0,2	131,7	99,8
11. Рентабельність продукції (1/6*100%)	5,7	11,8	20,9	26,9	25,0	1,3	-1,9	128,7	92,9

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Отже, показник рентабельності позитивний, оскільки діяльність підприємства є прибутковою. Зокрема, у 2021 році рентабельність валового прибутку ТОВ «Імпорт Фудз Компані» становитиме 22,4%, що в 3,7 раза перевищує показник 2017 року. Інші показники прибутковості також показали відповідне зростання.

Аналіз джерел утворення майна підприємства проведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Аналіз динаміки та структури джерел утворення майна підприємства ТОВ
«Імпорт Фудз Компані», тис. грн.**

Показник (станом на 31.12)	2017	Питома вага, %	2018	Питома вага, %	2019	Питома вага, %	2020	Питома вага, %	2021	Питома вага, %	Відхилення (+/-), тис.грн.		Темп приросту,%	
											2020 / 2019	2021 / 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Власний капітал														
Статутний капітал	179528	29,8	179528	25,8	179528	20,0	179528	13,7	179528	10,6	0	0	100,0	100,0
Додатковий капітал	308559	51,3	402079	57,8	494203	55,1	730667	55,9	1012216	59,8	236464	281549	147,8	138,5
Резервний капітал	15000	2,5	19943	2,9	24783	2,8	34883	2,7	49883	2,9	10100	15000	140,8	143,0
Нерозподілений прибуток	98645	16,4	94605	13,6	197879	22,1	363070	27,8	450207	26,6	165191	87137	183,5	124,0
Усього за розділом 1	601732	57,3	696155	63,5	896393	70,3	1308148	75,5	1691834	75,4	411755	383686	145,9	129,3
Довгострокові зобов'язання														
Усього за розділом 2	11116	1,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6873	0,3	0	6873	-	-
Поточні зобов'язання														
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	398553	91,0	334880	83,5	321488	84,8	391931	92,1	480898	88,1	70443	88967	121,9	122,7
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	8025	1,8	10188	2,5	17086	4,5	20073	4,7	26669	4,9	2987	6596	117,5	132,9
зі страхування	880	0,2	852	0,2	616	0,2	773	0,2	882	0,2	157	109	125,5	114,1
з оплати праці	1887	0,4	2022	0,5	1978	0,5	2703	0,6	2817	0,5	725	114	136,7	104,2
Інші поточні зобов'язання	28333	6,5	34328	8,6	17141	4,5	1051	0,2	23864	4,4	16090	22813	6,1	2270,6
Усього за розділом 3	437929	41,7	400840	36,5	379001	29,7	425483	24,5	546089	24,3	46482	120606	112,3	128,3
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Як видно з таблиці, спостерігається така динаміка статутного капіталу: розмір статутного капіталу протягом аналізованого періоду залишався незмінним (179,528 тис. грн.), а додатковий капітал у 2017-2021 роках зріс з 308,559 тис. грн., 1 012 216 тис. грн. у 2017-2021 роках, що становить майже 60% статутного капіталу компанії. Діяльність підприємства є прибутковою, тому нерозподілений прибуток зріс до 98645 тис. грн. у 2017 році, він становив 450207 тис. грн. в 2021 році. Таким

чином, у 2021 році частка збільшиться на 383686 тис. грн. або 29%, що становить 75,4% валюти балансу на кінець року. Обсяг довгострокових зобов'язань компанії невеликий (менше 1% у валюті балансу), спостерігався лише у 2017 та 2021 роках, у тому числі відстрочені податкові зобов'язання – 6762 тис. грн. та інша довгострокова заборгованість на суму 111 тис. грн.

Поточні зобов'язання ТОВ «Імпорт Фудз Компані» в основному є кредиторською. Зокрема, заборгованість за товари, роботи та послуги у 2017-2021 роках становила 85-90% короткострокової заборгованості підприємства. У 2020 році сума становить 391931 тис. грн. або 88% поточних зобов'язань. У 2021 році обсяг торгів зріс на 88967 тис. грн. - до 480 898 тис. грн. Поточні зобов'язання, розраховані згідно з бюджетом на 2021 рік, становлять близько 5% поточних зобов'язань, збільшившись за рік на 6 596 тис. грн. - до 26 669 тис. грн. Поточні зобов'язання зі страхування та заробітної плати у 2021 році складають лише 0,2% та 0,5% поточних зобов'язань. Інші поточні зобов'язання за 2021 рік зросли на 22813 тис. грн. становила 23864 тис. грн., або 4,4% короткострокової заборгованості. Загальні поточні зобов'язання за 2021 рік зросли на 120606 тис. грн. або 28,3 %. Графічно структура пасивів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» представлена на рисунку 1.2.

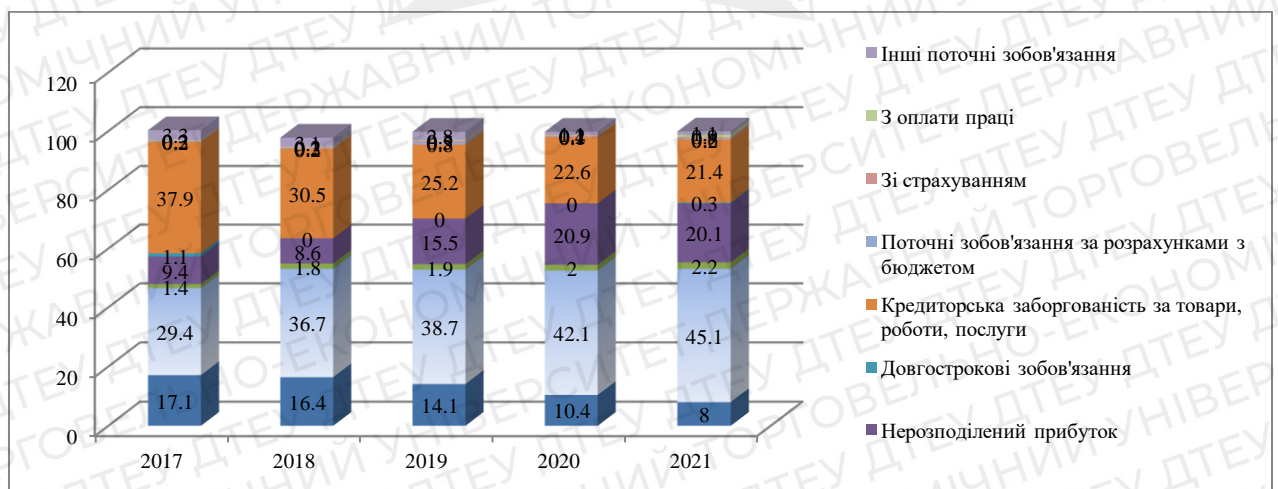


Рисунок 1.2. Структура пасивів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за 2017-2021 рр.,

%

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Таким чином, бачимо, що серед джерел формування майна найбільшою є частка власного капіталу – 2017 рік – 57,3%, 2018 рік – 63,5%, 2019 рік – 70,3%, 2020 рік – 75,5%, 2021 рік – 75,4% сформований переважно на за рахунок статутного капіталу, додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку. На основі «Звіту про фінансові результати» ТОВ «Імпорт Фудз Компані» складено таблицю фінансових результатів та оцінено динаміку основних показників (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Аналіз звіту про фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані», тис. грн.

Показники (станом на 31.12)	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абс.відх.(+,-)		Темп приросту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід	739020	928917	1169746	1200072	1711495	30326	511423	102,6	142,6
Собівартість	337637	411213	462271	386119	681754	-76152	295635	83,5	176,6
Валовий дохід	401383	517704	707475	813953	1029741	106478	215788	115,1	126,5
Інші операційні доходи	33398	12246	25535	151783	236736	126248	84953	594,4	156,0
Адміністративні витрати	80000	52786	42047	59151	140282	17104	81131	140,7	237,2
Витрати на збут	85111	112308	143577	106344	226433	-37233	120089	74,1	212,9
Інші операційні витрати	254969	258116	313926	454761	454797	140835	36	144,9	100,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	14701	106740	233460	345480	444965	112020	99485	148,0	128,8
Інші фінансові доходи	21760	19429	14517	14744	22517	227	7773	101,6	152,7
Інші доходи	615	20213	30101	4485	12184	-25616	7699	14,9	271,7
Витрати (дохід) з податку на прибуток		29282	47752	68746	95492	20994	26746	144,0	138,9
Чистий прибуток	44527	96791	200243	295955	383686	95712	87731	147,8	129,6

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Відповідно до наведеної таблиці факторами, що впливають на формування чистого прибутку є:

- чистий дохід від реалізації продукції з кожним роком зростає, тому у 2020 році він збільшиться на 30326 тис. грн. або 2,6%, 511423 тис. грн у 2021 р. або 42,6%;

- збільшення операційних доходів у 2019-2020 роках;
- собівартість реалізованої продукції у 2021 році зросла на 120089 тис. грн. або 212 %;
- у 2020 році адміністративне навантаження зросло на 17104 тис. грн. або 40,7%, приріст у 2021 році на 81131 тис. грн., або 237%;
- податки на прибуток зросли протягом аналізованого періоду.

Так, протягом аналізованого періоду діяльність ТОВ «Імпорт Фудз Компані» була прибутковою, зокрема у 2017 році отримано прибуток у розмірі 44527 тис. грн, у 2018 році отримано прибуток у розмірі 96791 тис. грн, у 2019 році отримано 200243 тис. грн. прибутку, у 2020 році – 295955 тис. грн, у 2021 році – 383686 тис. грн.

Вузкими місцями в бізнесі ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є:

- витрати ростуть швидше, ніж доходи. Порівняно з 2020 роком видатки у 2021 році зросли на 76,6%, а доходи – на 42,6%. Така тенденція зумовлена зростанням цін на сировину, яка в основному імпортується, в залежності від курсу іноземної валюти, тарифів на комунальні послуги (газ, електроенергія, вода);
- збільшення адміністративних витрат компанії в 2,37 рази негативне. Основна причина – збільшення вартості оренди складських приміщень для зберігання готової продукції та сировини (придбання запасів сировини), збільшення витрат на утримання адміністративних приміщень. Також зросло адміністративне навантаження через запровадження у 2021 році медичного страхування для всіх працівників компанії;
- збільшення собівартості реалізованої продукції пов'язане з підвищенням тарифів на паливно-мастильні матеріали, що використовуються для перевезення сировини та готової продукції.

Припускаємо, що постійні витрати у 2021 році будуть такими ж, як і у 2020 році, тобто адміністративні витрати становитимуть 59151 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції залежатиме від обсягу реалізації, тобто темп зростання на +42,6% до 2020 року буде $106\ 344 * 1426 = 151647$ тис. грн.

У таблиці 1.5 наведено структуру доходів і витрат ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

Таблиця 1.5

Структура доходів і витрат ТОВ «Імпорт Фудз Компані», %

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Доходи підприємства					
Чистий дохід	92,1	94,7	94,3	87,5	86,3
Інші операційні доходи	4,2	1,2	2,1	11,1	11,9
Інші фінансові доходи	2,7	2,0	1,2	1,1	1,1
Інші доходи	0,1	2,1	2,4	0,3	0,6
Разом доходи	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Витрати підприємства					
Матеріальні затрати	34,3	34,0	33,9	31,9	38,7
Витрати на оплату праці	8,2	9,3	9,1	8,4	7,0
Відрахування на соціальні заходи	3,0	3,4	3,3	3,0	2,4
Амортизація	5,9	7,0	6,2	5,7	5,4
Інші операційні витрати	48,6	46,2	47,5	51,0	46,4
Всього витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Отже, проаналізувавши структуру доходів і витрат компанії, можна сказати, що найбільша частка чистого прибутку в структурі доходів становить 92-95% у 2017-2019 роках та 87,5-86,3% у 2020-2021 роках. Інші операційні доходи становитимуть 12% тільки в 2021 році.

У структурі видатків найбільшу питому вагу займають інші операційні витрати – 48,6% у 2017 році, 46,2% у 2018 році, 47,5% у 2019 році, 51% у 2020 році, 46,4% у 2021 році, матеріальні витрати – 2017 рік – 34,3%, 34,0% у 2018 році, 33,9% у 2018, 2019 роках, 31,9% у 2020 році та 38,7% у 2021 році.

Відрахування на соціальні заходи з питоною вагою – 3% у 2017 році, 3,4% у 2018 році, 3,3% у 2019 році, 3,0% у 2020 році та 2,4% у 2021 році, амортизація – 5,9%, 7,0%, 6,2%, 5,7 та 5,4% у 2017-2021 роках витрати на заробітну плату становлять 8,2%, 9,3%, 9,1%, 8,4%, 7,0% у 2017-2021 роках.

Ліквідність балансу компанії означає, наскільки активи компанії покривають її боргові зобов'язання, а термін її активів перераховується у валюту на основі терміну платіжних зобов'язань.

Показники ліквідності підприємства наведені в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,41	1,58	1,97	2,52	2,58	0,55	0,06	127,91	102,34
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,68	0,68	0,72	0,67	1,60	-0,05	0,93	92,57	239,53
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,33	0,54	0,48	0,73	0,10	0,25	-0,63	153,43	14,3

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

З таблиці видно, що коефіцієнт ліквідності підприємства знаходиться на рівні вище нормативного значення і що ліквідність підприємства має тенденцію до зростання в останні роки. Однак абсолютна ліквідність у 2021 році знизилася через нижчі грошові позиції.

Збільшення коефіцієнта поточної ліквідності у 2021 році порівняно з 2020 роком відбувається в основному за рахунок збільшення оборотних активів на 31%, що в свою чергу в основному за рахунок збільшення вартості запасів, яке прямо пропорційно збільшенню виробництва та реалізації.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також продемонстрував позитивну тенденцію до зростання. Основна причина такої динаміки: дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги зросла на 68%. Але ця динаміка має і негативну сторону, яка вказує на слабку корпоративну платіжну дисципліну.

Зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності зумовлене зменшенням ресурсів підприємства на кінець звітного періоду на 82%. Однак цей показник є відносним, оскільки грошові кошти можуть збільшуватися в результаті погашення дебіторської заборгованості, а поточні зобов'язання залишаються незмінними на

наступний день звітної періоду. Тоді коефіцієнт абсолютної ліквідності буде вищим, відповідаючи нормативному значенню.

Таблиця 1.7

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту, %	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Власні обігові кошти (робочий капітал)	179829	232891	367802	646937	862487	279135,	215550	175,89	133,32
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	1,03	0,91	0,83	0,82	0,83	-0,01	0,01	98,40	101,56
Маневреність робочого капіталу	0,94	0,81	0,56	0,55	0,62	-0,01	0,07	97,81	112,64
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,57	0,63	0,70	0,75	0,75	0,05	0,00	107,36	99,88
Коефіцієнт фінансової залежності	1,75	1,58	1,42	1,33	1,33	-0,10	0,00	93,14	100,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,30	0,33	0,41	0,49	0,51	0,08	0,02	120,53	103,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,42	0,37	0,30	0,25	0,24	-0,05	0,00	82,59	99,12
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,37	1,74	2,37	3,07	3,10	0,71	0,02	129,99	100,77

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Збільшення власних оборотних коштів у 2021 році відбувається в основному за рахунок збільшення вартості оборотних активів підприємства за рахунок збільшення запасів сировини. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) залишається постійним, оскільки власний капітал компанії зростає з тією ж швидкістю, що й активи компанії.

Показники фінансової стійкості ТОВ «Імпорт Фудз Компані» у 2021 році в цілому покращилися порівняно з 2020 роком. Зокрема, оборотні кошти підприємств зросли на 33%, а коефіцієнт фінансової незалежності у 2021 році не змінився, але до цього спостерігалось зростання показали позитивну динаміку та

зменшився коефіцієнт концентрації залучених коштів. Слід зазначити, що підприємство не має довгострокових боргів.

На рис. 1.3 наведено динаміку зміни коефіцієнта фінансової незалежності, активів та власного капіталу ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

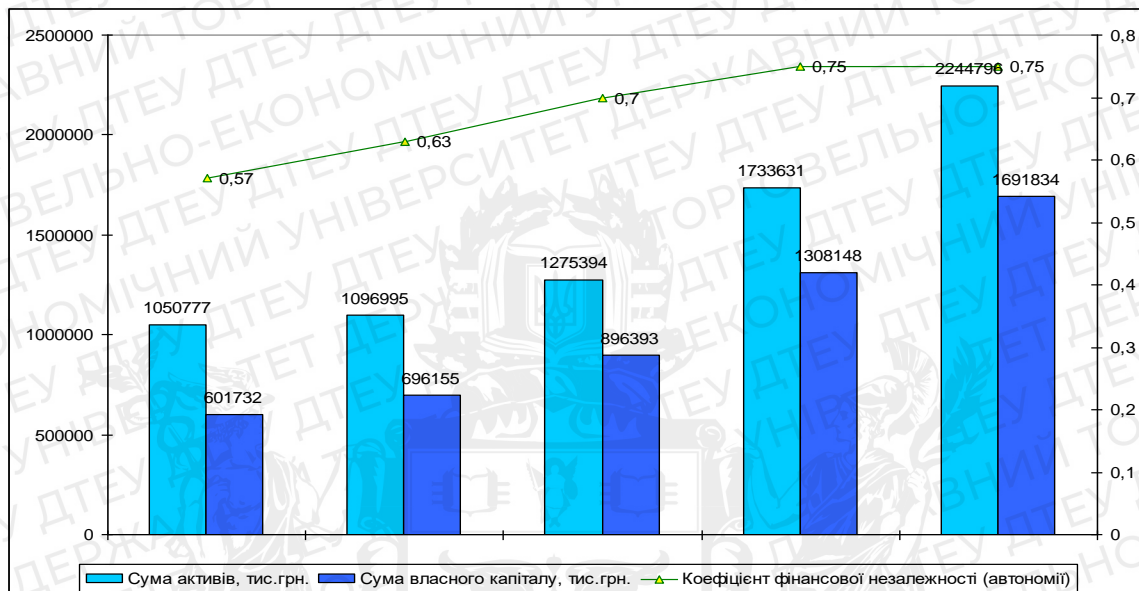


Рисунок 1.3. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показники ділової активності підприємства показані в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення		Темп росту, %	
						2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборотність активів, ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	0,70	0,87	0,99	0,80	0,86	-0,19	0,06	80,89	107,87
Фондовіддача	1,87	2,23	2,78	2,28	2,75	-0,50	0,46	82,08	120,28
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,20	1,48	1,69	1,32	1,38	-0,38	0,06	77,85	104,58
Період одного обороту обігових коштів (днів)	305,11	245,87	215,39	276,66	264,55	61,27	-12,10	128,45	95,63
Коефіцієнт	4,36	5,20	5,92	4,26	3,84	-1,66	-0,42	71,97	90,14

оборотності запасів									
Період одного обороту запасів	83,73	70,26	61,65	85,67	95,04	24,02	9,37	138,95	110,94

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(днів)									
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,65	3,76	4,30	3,41	3,68	-0,89	0,26	79,27	107,74
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	137,79	97,16	84,80	106,98	99,30	22,18	-7,69	126,15	92,82
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,80	2,45	3,33	3,09	3,52	-0,24	0,43	92,81	113,92
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	202,30	148,83	109,57	118,07	103,64	8,49	-14,43	107,75	87,78
Період операційного циклу (днів)	221,52	167,42	146,45	192,65	194,33	46,20	1,68	131,54	100,87
Період фінансового циклу (днів)	19,22	18,59	36,88	74,58	90,69	37,70	16,11	202,22	121,60
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,23	1,43	1,47	1,09	1,14	-0,38	0,05	74,11	104,80

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

З таблиці видно, що більшість показників господарської діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за аналізований період зросли. У результаті у 2021 році зросли такі показники, як оборотність активів, рентабельність капіталу, дебіторська та боргова заборгованість, власний капітал. Загалом це негативна тенденція.

Початковий період оборотності оборотних коштів у 2021 році становить 265 днів, що зумовлено великим резервом на кінець періоду. Це пояснюється резервними закупівлями імпортової сировини. Цей показник відіграє ключову роль у визначенні розміру бізнес-циклу, який у 2021 році становитиме 194 дні, що на 1,68 дня більше, ніж у 2020 році.

Отже, комплексний аналіз фінансових показників ТОВ «Імпорт Фудз Компані» вказує на те, що протягом усього аналізованого періоду, зокрема у 2021

році, компанія працювала стабільно та прибутково, маючи власність, оборотний та необоротний капітал, збільшення власного капіталу, збільшення валового та чистого доходу та зростання витрат підприємство отримало прибуток у розмірі 383686 тис. грн.

1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Важливим фактором розвитку національного виробництва є зовнішньоекономічна діяльність. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Імпорт Фудз Компані» сприяє зміцненню імпортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку, створенню раціональної структури імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємства тощо. Таким чином, систематична оцінка ефективності ЗЕД для підприємства може дати можливість своєчасно вжити відповідних заходів щодо покращення.

Місія ТОВ «Імпорт Фудз Компані» - ефективно управління імпортом потенціалом компанії. Завдання управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Імпорт Фудз Компані»: розширення зовнішнього ринку збуту продукції підприємства; підвищення якості товарів, що ввозяться з-за кордону; збільшення пропозиції імпортованих товарів з-за кордону; збільшення прибутку компанії. імпортовані справи [22].

При цьому ТОВ «Імпорт Фудз Компані» фокусує свою увагу на споживачі, оскільки місія зазвичай визначається з урахуванням купівельних інтересів і вимог, яким відповідає компанія. Вважалося, що формулювання завдань має бути чітким, зрозумілим, досяжним і обмеженим у часі. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Імпорт Фудз Компані» різноманітна – від пошуку іноземних партнерів, організації рекламної роботи до проходження митних процедур. У цьому відношенні особливо важлива роль маркетингових, юридичних і фінансових служб.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є невід'ємною частиною системи управління підприємством. Його основними завданнями як органу управління є: планування та організація імпоротно-експортної діяльності; маркетингова діяльність; участь у виставках, ярмарках, презентаціях; підготовка та підписання зовнішньоекономічних контрактів; прийом іноземних партнерів та відрядження власних спеціалістів з-за кордону. тощо

Проаналізовано структуру імпорتنних продажів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за географічною структурою за останні роки (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Аналіз географічної структури імпорту підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані» протягом 2017–2021 рр. за географічною структурою, тис. дол.

Регіон	США																	
	Роки																	
	2017		2018					2019				2020			2021			
Обсяг	Структура	Обсяг		Структура			Обсяг		Структура		Обсяг		Структура		Обсяг		Структура	
Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2017 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показника 2017 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2018 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показника 2018 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2019 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показника 2019 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2020 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показника 2020 року	
Італія	480	84	550	14,58	81	-3	665	20,91	73	-8	1258	89,17	74	1	1848	46,90	88	14
Франція	90	16	130	44,44	19	3	246	89,23	27	-8	442	79,67	26	-1	252	-42,99	12	14
Всього	570	100	680	19,29	100	0	911	33,97	10	0	1700	86,61	10	0	2100	23,53	100	0

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

За даними таблиці слід зазначити наступне:

- найбільшу частку в структурі продажів імпоротної продукції займає Італія 74-88%;
- на Францію припадає 12–26% усього імпорту;
- частка імпорту з Італії у 2021 році зростає на 14% порівняно з 2017 роком.

Проаналізуємо структуру продажів імпорتنних товарів ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за групами (табл. 1.9, рис. 1.4).

Це показано графічно на рис. 1.2.

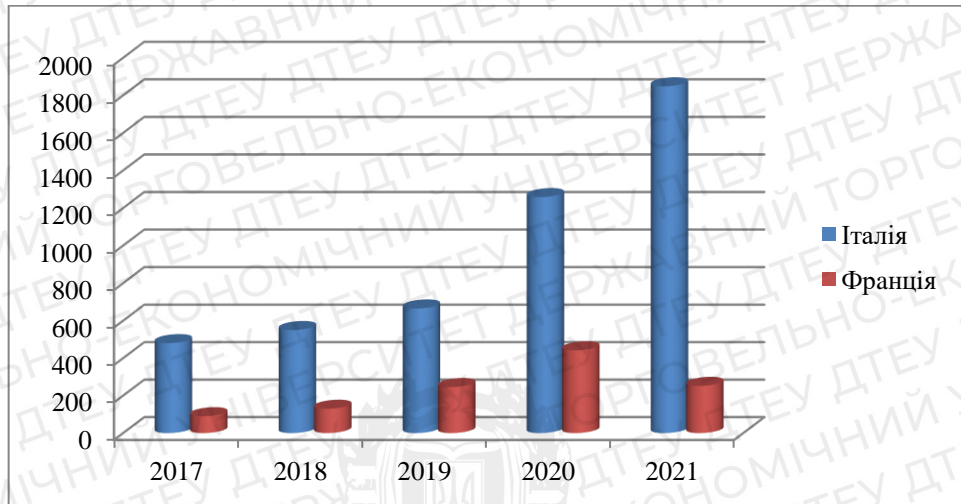


Рисунок 1.4. Динаміка реалізації імпортованої продукції ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за географічною структурою протягом 2017–2021 рр., тис. дол.

США

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Варто зазначити, що з 2017 по 2021 рік більшу частину ігристого (45%) імпортувало ТОВ «Імпорт Фудз Компані». Крім того, слід зазначити, що продажі імпортованих товарів будуть демонструвати тенденцію до зростання з 2019 по 2021 роки, особливо в 2021 році, коли продажі імпортованих товарів зростуть на 23%.

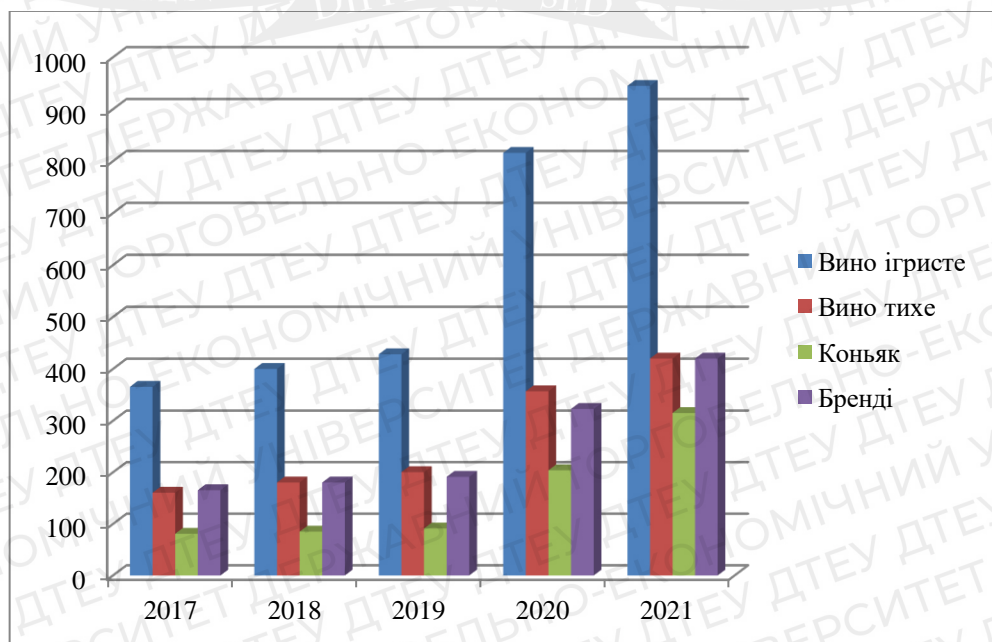


Рисунок 1.5. Структура реалізації товарів ТОВ «Імпорт Фудз Компані», що імпортуються, за 2017–2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»



Таблиця 1.10

Аналіз товарної структури імпорту підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані» протягом 2017–2021 рр. за географічною структурою, тис. дол.

США

№	Товари	Роки									
		2017		2018		2019		2020		2021	
		Обсяг	Структура	Обсяг	Структура	Обсяг	Структура	Обсяг	Структура	Обсяг	Структура
		Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %
1	Вино ігристе	365,5	47,3	400	47,29	428,17	47	816	48	945	45
2	Вино тихе	160,5	20,78	180,4	21,33	200,42	22	357	21	420	20
3	Коньяк	80,9	10,48	85,0	10,05	91,1	10	204	12	315	15
4	Бренді	165,4	21,44	180,4	21,33	191,31	21	323	19	420	20
	Всього	772,3	100	845,8	100	911	100	1700	100	2100	100

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Згідно з рисунком 1.10 слід зазначити наступне:

- у структурі продажів імпортованих товарів найбільшу питому вагу займають вина ігристі – понад 40%;
- найменша частка – коньяк.

Головною метою імпортного бізнесу компанії є підвищення ефективності реалізації. Часто погано сплановані або необґрунтовані імпортні стратегії призводять до значних збитків або недостатніх прибутків для компанії.

Для компаній, які займаються імпортом, можна виділити такі проблеми:

1. Збільшити кількість імпортованої сировини для виробництва продукції;
2. Імпорт сировини займає тривалий час, що пов'язано з віддаленістю підприємств-імпортерів;
3. Затримки в системі виробництва та порушення термінів поставок.

Кожна імпортована операція виконується з використанням транспортного засобу. Вибір правильного способу транспортування має ґрунтуватися на балансі інформації про продукт, транспортного маршруту та відстані, транспортних витрат і витрат часу.

Для визначення ефективності імпортованої діяльності необхідно порівняти витрати на придбання імпортованого та вітчизняного (аналогічного імпортованому)

виноробного обладнання (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Основні економічні показники для визначення ефективності імпортої діяльності підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Темп зростання 2020/2019, %	Темп зростання 2021/2020, %
Обсяг закупівлі устаткувань для виноробства, тис. т	72,1	83,3	85,3	88,5	89,6	2,4	3,8
Затрати на придбання 1 т вітчизняних деталей та приладь, тис. грн	39,2	45,1	49,1	50,8	54,6	3,5	7,5
Затрати на придбання вітчизняних деталей та приладь аналогічних імпортої, млн. грн.	2,8	3,76	4,1	4,5	4,9	8,6	9,1
Затрати на придбання 1т імпортої деталей та приладь, тис. грн.	38,8	39,5	45,7	46,3	47,9	3,5	4,1
Загальні витрати на імпорт, млн. грн.	2,7	3,3	3,9	4,1	4,3	4,7	5,1

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Ми бачимо з таблиці 1.11 закупівлі виноробного обладнання з кожним роком збільшуються, що пов'язано із збільшенням виробництва продукції ТОВ «Імпорт Фудз Компані». Зростає також закупівельна ціна деталей та обладнання, що супроводжується підвищенням собівартості виробництва продукту, що призводить до зменшення прибутку підприємства. Порівнюючи темпи зростання закупівельної вартості імпортої продукції та вітчизняної продукції, можна зробити висновок, що темпи зростання закупівельної вартості вітчизняної продукції є значно швидшими: 9,1% у 2020-2021 роках для вітчизняних деталей та приладь для виноробства, в порівнянні із 5,1% для імпортої.

Для визначення ефективності імпортої діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані» визначимо такі показники: ефективність імпорту, економічний ефект від імпортої діяльності, а також визначимо рентабельність імпортої комплектуючих та обладнання для виноробства (табл. 1.12).) .

Таблиця 1.12

Показники ефективності імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» у 2017-2021 рр.

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Темп зростання 2019/2018, %	Темп зростання 2020/2019, %
Ефективність імпорту	1	1,13	1,05	1,09	1,14	3,8	4,6
Ефект від здійснення імпортової діяльності, млн. грн.	0,1	0,46	0,2	0,4	0,6	100	50
Рентабельність імпорту продукції, %	3,7	13	6	10	12	66,7	20

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Відповідно до наведених розрахунків імпорт є ефективним (значення індексу «ефективності імпорту» більше 1). Ефективність імпорту зростає в середньому на 3-5% на рік. Ефективність та результативність імпортової діяльності компаній у 2018 році зросла, але у 2019 році показники впали через відмову від постачальника через погіршення політичних відносин.

Що стосується ефекту імпортової діяльності, то він також зріс на 200 тис. грн. Суми на 2019 та 2020 роки однакові. Щодо рівня прибутковості імпорту, то у 2017 році він становитиме 3,7%, у 2018 році – 13%, у 2019 році – 6%, у 2020 році – 10%, у 2021 році – 12%, що свідчить про те, що рівень ефективності імпортової діяльності підприємств за останній час років.

Тому ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є одним із лідерів з виробництва та реалізації алкогольної продукції в Україні. Безумовною перевагою компанії є якість і різноманітність її продукції. Слабкими сторонами є висока середня ціна за одиницю товару та час виготовлення одного замовлення. Що стосується зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то вона здійснює активну експортно-імпорту діяльність. У цій роботі ближче розглядається імпорт, пов'язаний із закупівлею алкогольної продукції.

Оцінка діяльності компанії вимагає аналізу ринкового середовища, в якому компанія працює. Детально вивчивши розвиток галузі, можна зробити висновок, що попит на виноробство зростає. Після розрахунку показника ефективності

імпортової діяльності можна зробити висновок, що ТОВ «Імпорт Фудз Компані» має високу ефективність імпорту (показник «ефективність імпорту» приймає значення більше 1). При цьому зростають витрати на виробництво. Це в свою чергу призводить до необхідності пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. Компанії повинні внести зміни, щоб отримати більш позитивну тенденцію в своєму імпортному бізнесі. У ході дослідження окреслено найважливіші проблеми, з якими стикаються компанії у своїй імпортній діяльності.



РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ІГРИСТИХ ВИН

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку алкогольних напоїв

Сфера виноградарства та виноробства була і залишається важливою бюджетною складовою світового та українського агропромислового комплексу. Підвищення конкурентоспроможності українських виноробів є основною вимогою для визначення перспектив їх ефективного розвитку на внутрішньому та зовнішньому ринках. Враховуючи позитивний розвиток світового винного ринку, зростання споживання вина та тенденцію посилення конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками, визначено основні пріоритети та можливості реалізації потенціалу вищезазначеної галузі в Україні.

У період інтенсивного розвитку світового винного ринку, зростання споживання вина та посилення конкуренції з боку нових країн аналіз ситуації та притаманних їй сучасних тенденцій є актуальним.

В Україні виноробна промисловість відіграє важливу роль у народногосподарському комплексі країни. До нього входять близько 400 суб'єктів господарювання, які мають ліцензії на виробництво виноробної продукції. Близько половини цих компаній реально працюють. Але ця половина виробляє трохи більше 800 вин.

Причиною кризи у вирощуванні винограду стала військова агресія Російської Федерації проти України. Закриття або пошкодження виноробних підприємств, падіння попиту та продажів виноробної продукції, стрімке зростання імпорту виноробної продукції, подорожчання основних витратних матеріалів, переривання ланцюжків поставок – усе це негативно вплинуло на галузь. Крім того, залишаються неврегульованими розрахунки торгової мережі з постачальниками

продуктів харчування та деякі управлінські рішення, які не вплинули на розвиток галузі.

Внаслідок війни зазнали збитків виноробні підприємства Київської та Херсонської областей, Чернігова, Миколаєва та Одеси. Було зруйновано Гостомельський склозавод, який обслуговував потреби багатьох місцевих виробників пляшкового вина. Потрапив також склад імпортера та дистриб'ютора вина «Бюро Він», власника найбільшого винного магазину в Європі «GoodWine». Збитки постачальника склали близько 15 мільйонів євро. Також було повністю знищено виробництво сидру.

Через збої в логістичних ланцюгах і закриття морських портів у сезоні 2021/22 років було експортовано лише близько 50% можливого експорту.

У минулому році було зібрано 2,235 млн тонн плодово-ягідних культур, що на 10% більше, ніж у 2020 році, згідно з офіційною статистикою пробігу. Загалом виробництво продукції садівництва у 2021 році є одним із найбільших за цей же період. Обсяги виробництва винограду в Україні наведено на рис. 2.1.



Рисунок 2.1. Обсяги виробництва винограду в Україні за 2017-2021 року,

тис. т

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Нинішній стан українського винного ринку можна назвати складним. Вплив політичної та економічної ситуації ставить під загрозу підприємство, яке

розвивалося багато років. Виробництво на українському ринку вина різко падає. Основними причинами падіння виробництва та споживання українського вина є:

- 1) зниження купівельної спроможності населення України, особливо нижнього та середнього сегментів. Мова йде про сегмент винного ринку вартістю близько 50 грн. За оцінками експертів, покупці, які купували вино тричі за останній місяць, тепер купують раз на 30 днів;
- 2) військові дії на території України, таким чином були зайняті основні виноробні райони, а саме Миколаївська та Херсонська області.
- 3) заборона та часові обмеження, що діють сьогодні.

Враховуючи, що реальний сектор економіки перебуває у фазі стагнації, оптово-відпускні ціни на алкогольну продукцію зафіксовано, і така тенденція збережеться. Оскільки ємність внутрішнього ринку не дозволяє вітчизняним виробникам ігристих вин збільшити продажі, необхідно розширювати зовнішній ринок збуту. Продукція виноробної галузі знайшла покупців і за межами України. Незважаючи на різке скорочення експорту ігристих вин у 2014 році, виробники поступово нарощують свій експортний потенціал. Цьому сприяли коливання курсу української валюти [11].

Серед галузей економіки України, які мають потенціал для виходу на світовий ринок, є виноградарство та виноробство, представлене такими основними видами продукції, як вино, шампанське, коньяк тощо. Споживні якості цих напоїв унікальні та користуються попитом не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому. Розвиток вітчизняної виноробної галузі безпосередньо пов'язаний з вивченням та аналізом особливостей функціонування світового ринку вина.

У 2021 році імпорт українських ігристих вин досяг \$54,7 млн, що на 44% більше, ніж за аналогічний період минулого року, і в 2,6 рази, ніж п'ять років тому.

Причини такої тенденції декілька:

- зменшення українського виробництва ігристих вин: виробництво вина в Україні впало на 39% за останні 5 років і впало приблизно на 2% у 2021 році;
- часткові зміни смакових уподобань українців.

Зовнішня торгівля ігристими винами наведена на рис. 2.2.

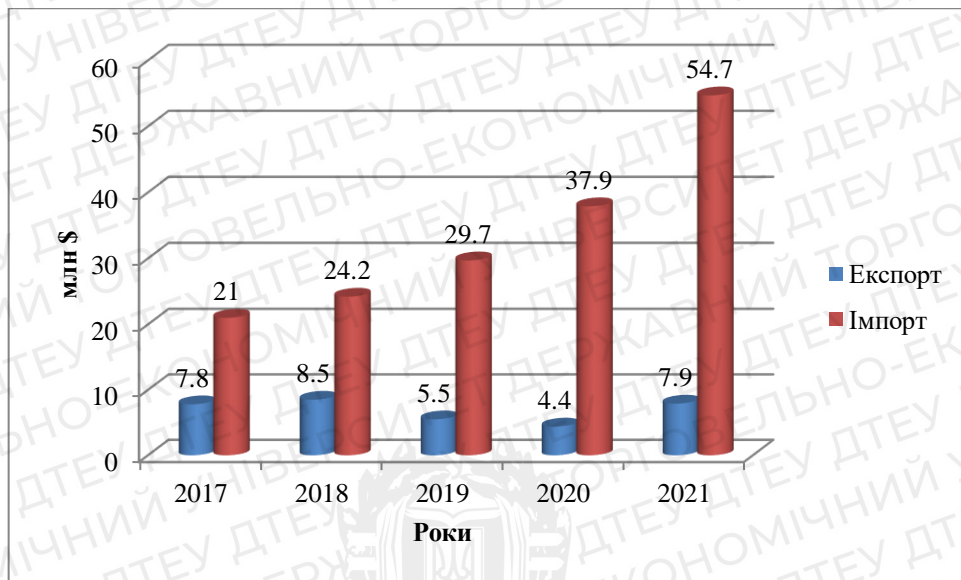


Рисунок 2.2. Зовнішня торгівля ігристими винами за 2017-2021 роки

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Світова виноробна індустрія поступово намагається прокинутися, незважаючи на неврожаї, через які за останні роки виробництво вина скоротилося на десятки мільйонів гектолітрів (гл).

За даними Міжнародної організації винограду та вина (OIV), трійку найбільших експортерів у 2020 році склали Італія (куди було експортовано майже 21 млн. літрів напою), Іспанія (20,2 млн. літрів) та Франція з 13,6 млн. напою.

Жителям Апеннін, як одному з лідерів експорту, майже повністю вдається задовольнити високий попит на вино - Італія посідає третє місце у світі за споживанням вина (24,5 млн. гектолітрів). Їх можуть перевершити лише мільйони жителів Сполучених Штатів (які споживають майже на 10 мільйонів літрів більше на душу населення) і корінні французькі шанувальники вина (24,7 мільйона літрів).

Водночас європейські країни є основними постачальниками українського ігристого вина. У 2021 році такими країнами є Італія (54% імпорту у валютному еквіваленті), Франція (18%), Іспанія (10%), Німеччина (5%) і Грузія (4%). Структура імпорту ігристих вин наведено на рисунку 2.3.

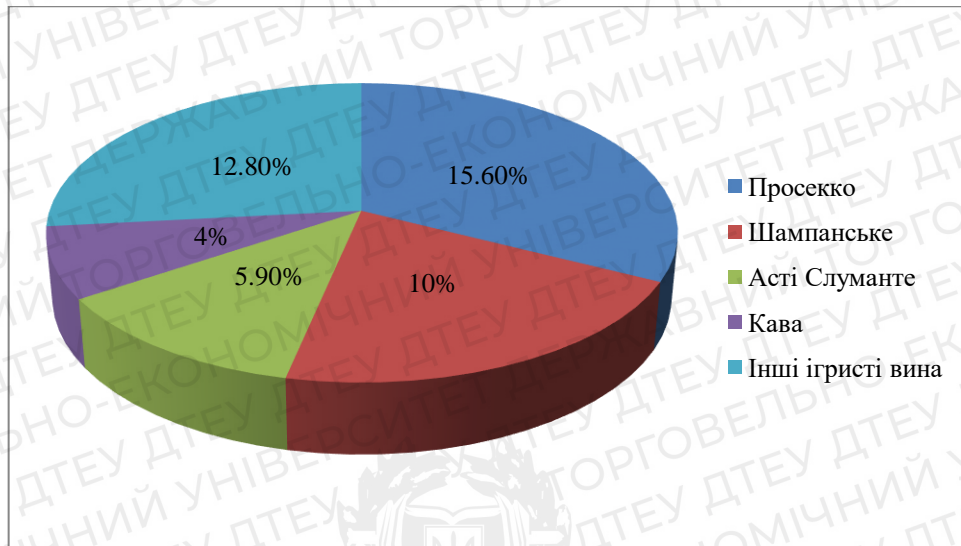


Рисунок 2.3. Структура імпорту ігристих вин за 2021 рік

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Згідно із законодавством ЄС, лише виробники, які зареєстрували продукт, мають право називати свою продукцію географічними зазначеннями. Тому з Італії в Україну привезли Prosecco та Asti Spumante, з Франції – шампанське, а з Іспанії – каву. Україна також експортує ігристе, але в 7 разів менше, ніж імпортує.

У 2021 році вартість експорту ігристих вин у грошовому еквіваленті становить близько \$7,9 млн. При цьому слід враховувати, що лише близько 40-45% експорту становлять ігристі вина українського виробництва, решта - це реекспорт європейських вин. Основні країни-експортери ігристих вин в Україну наведено на рисунку 2.4.

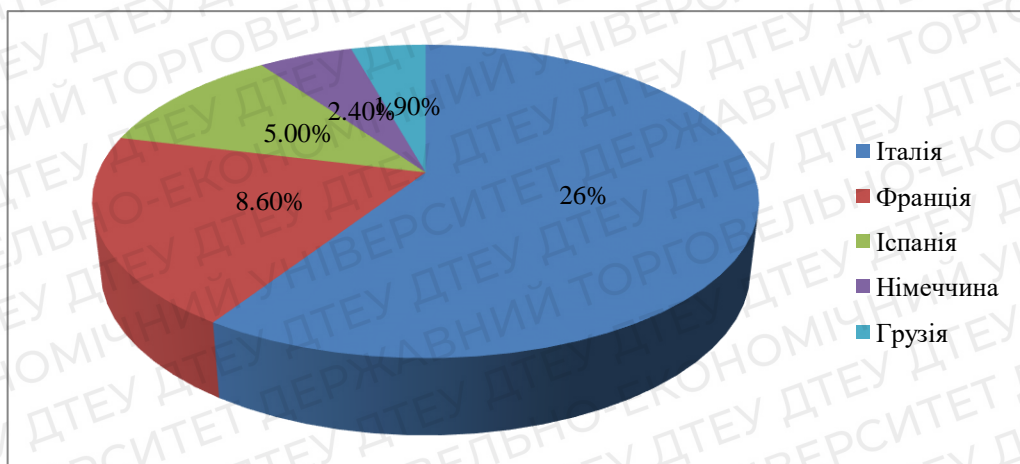


Рисунок 2.3. Основні країни-експортери ігристих вин в Україну за 2021 рік

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Чилі (8,5 млн. гл) і Австралія (7,5 млн. гл) також входять до п'ятірки світових експортерів. П'ять країн, включаючи Аргентину, Сполучені Штати, Південну Африку, Німеччину та Португалію, експортували значно менші обсяги, коливаючись від 3 до 4 мільйонів гектолітрів.

У 2020 році в Україні було вироблено лише 1,2 літра вина. Натомість було встановлено історичний рекорд імпорту. Загалом було імпортовано вина на 179,3 млн. доларів. Вважається, що українець споживає 2,68 літра вина на рік, і ця цифра поступово зростає. Як повідомляло раніше Investory News, Україна посідає 35 місце з 39 країн Європи за рівнем споживання алкоголю. Хоча статистика не враховує нелегальне вживання алкоголю.

Відповідно до законодавства ЄС, лише виробники, які зареєстрували географічне зазначення, мають право називати товар географічним зазначенням. Тому з Італії в Україну імпортують два види ігристих вин:

- Просекко - італійське сухе ігристе вино, виготовлене з винограду сорту Глера (також відоме як Просекко), іноді з додаванням Вердізо, Перера та Б'янетта. Вино виробляється в регіонах Фріулі-Венеція-Джулія і Венето, дев'яти провінціях Італії.

- Asti Spumante - це італійське ігристе біле вино, яке виробляють на південному сході П'ємонт, але переважно навколо міст Асті та Альба. Виготовляється повністю з винограду білого мускату.

За підсумками 2021 року вартість імпорту алкогольних та безалкогольних напоїв в Україну склала \$719 млн., перевищивши показник \$587 млн. у 2020 році на 22%. Більшу частину внутрішньої закупівельної структури цієї групи минулого року традиційно займали алкогольні напої міцністю до 80%. В основному це були бренді, віскі, горілка, лікери та солодкі наливки, яких імпортовано майже 92 тис. тонн на 299 млн. доларів США. Імпортовано 99 тис. тонн винограду та інших вин на 254 млн. доларів США. В 2020 році було імпортовано 159 тисяч тонн природної мінеральної води на 93 мільйони доларів.

Основним постачальником різноманітних напоїв в Україну у 2020 році є Європейський Союз. Експерти відзначають, що на них припадає близько двох

третин вартості імпорту. При цьому загальні поставки цієї продукції до Італії становили 17,6% вартості імпорту, Грузії – 14,5%, Великої Британії – 10,2%, Німеччини – 7,1%, Франції – 7,0%, Польщі – 4,5%, Іспанії. - 4,3%. %, Бельгії – 3,6 %, Мексики – 3,5 % та Ірландії – 3,4 %. Разом на 10 найбільших українських постачальників напоїв припадає близько 76% вартості категорії.

Розглянемо баланс ціни за 2017-2021 роки алкогольних напоїв за даними TradeMap, які наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Баланс ціни за 2017-2021 роки алкогольних напоїв за TradeMap

Найменування товару	Ціна імпорту в 2021 р. (тис. дол. США)	Торговий баланс в 2021 р. (тис. дол. США)	Річний ріст ціни за 2017-2021 р. (%)	Річний ріст ціни за 2020-2021 р. (%)	Світовий імпорт частки країни за 2017-2021 р, %	Середня відстань до країн, що поставляють (км)	Концентрація постачальних країн
Вина виноградні натуральні, включаючи кріплені; суло виноградне	41396454	-558378	4	27	4	5201	0,05
Спирт етиловий неденатурований із концентрацією спирту менше 80 об.%; спиртові настоянки	37117905	-275213	4	24	3	5079	0,13
Води, включаючи мінеральні та газовані, містять добавки цукру або інших підсолоджуючих смаків	25444074	980212	7	18	6	2960	0,05
Солодове пиво	17208097	-504803	2	10	2	3158	0,16
Етиловий спирт неденатурований з концентрацією спирту 80 об.% або більше	11128651	-177942	8	7	7	4509	0,11
Води, включаючи природні або штучні мінеральні, газовані, без додавання цукру	4189824	-63501	0	10	1	3509	0,13
Вермути та виноградні натуральні вина з додаванням рослинних / ароматичних	886112	-238290	11	32	6	4221	0,41

Джерело: розраховано автором за даними TradeMap

У таблиці 2.1 наведено ціновий баланс за 2017-2021 рр., при цьому подорожчання натуральних вин становить 41396454 тис. дол. США у 2021 р. та на етанол дистильований міцністю менше 80 об.%, спиртові настоянки – 37117905 тис. дол. США. Крім того, подешевшав абсент і натуральні вина з додаванням

рослинних або ароматичних барвників і етанолу неденатурованого з вмістом спирту 80 об.% і вище.

В таблиці 2.2. наведено список імпортерів за 2021 рік алкогольних напоїв.

Таблиця 2.2

Список імпортерів за 2021 рік алкогольних напоїв за TradeMap

Експортери	Ціна імпорту в 2021 р. (тис. дол. США)	Торговий баланс в 2021 р. (тис. дол. США)	Річний ріст ціни за 2017-2021 р. (%)	Річний ріст ціни за 2020-2021 р. (%)	Світовий імпорт частки країни, %	Середня відстань до країн, що поставляють (км)	Концентрація поставляючих країн
Весь світ	41396454	-558378	2	18	100	5632	0,18
США	7375681	-5921867	3	25	17,8	8357	0,24
Сполучене Королівство Великобританії та Північної Ірландії	4828387	-4185909	3	9	11,7	4634	0,16
Німеччина	3318213	-2143315	2	10	8	2054	0,27
Канада	2247983	-2169478	3	14	5,4	6653	0,17
Японія	1707708	-1701680	0	9	4,1	10535	0,38
Нідерланди	1700299	-1109830	7	14	4,1	2498	0,16
Китай	1689701	-1607685	-14	-7	4,1	11084	0,26
Бельгія	1508765	-875089	7	34	3,6	1307	0,31
Швейцарія	1475932	-1336770	5	19	3,6	1113	0,28
Франція	997328	12118821	-2	12	2,4	3311	0,14
Данія	976667	-688348	9	26	2,4	3575	0,15
Швеція	888459	-860650	5	4	2,1	3238	0,17
Сінгапур	853808	-257377	6	58	2,1	9960	0,49
Австралія	728231	969053	3	21	1,8	11246	0,33
Норвегія	567354	-559135	9	12	1,4	3018	0,21
Республіка Корея	559811	-559528	25	70	1,4	10841	0,19
Бразилія	476568	-463970	6	13	1,2	4957	0,22
Італія	474488	7938400	3	44	1,1	1097	0,48
Польща	423478	-356653	8	15	1	3202	0,13
Ірландія	337989	-322321	3	-14	0,8	6104	0,11
Литва	299601	-74103	6	11	0,7	1929	0,22
Чехія	295265	-250130	5	9	0,7	1683	0,15

Джерело: розраховано автором за даними TradeMap

У таблиці 2.2 наведено імпортерів алкогольних напоїв 2021 року, де імпортна ціна найвища у трійці експортерів: США – 7375681 тис. доларів США, Сполучене Королівство Великобританії та Північної Ірландії – 4828387 тис. доларів США та

Німеччина – 3318213 тис. доларів США. Світовий імпорт США є найбільшим у світі – 17,8%. Теорію мережевого моделювання слід розглядати як методологічну основу управління проектами. Теорія мережевого моделювання може розбити цілі комплекси на окремі частини та визначити їх довжину та необхідні ресурси. Існує кілька способів зробити це, найпопулярнішими є діаграми Ганта та мережеві діаграми.

В табл. 2.3 представлено календарний план організації першого проекту.

Таблиця 2.3

Календарний план організації проекту №1

№	Назва задачі	Тривалість	Початок	Кінець	Попередня задача
1	Знайти і обрати компанію для розвитку	03.06.2023	10	12.06.2023	
2	Домовитися з виробником	13.06.2023	3	15.06.2023	1
3	Виготовлення форм	16.06.2022	60	14.08.2023	2
4	Координація математичного проектування та конструкторської документації	16.06.2023	7	22.06.2023	2
5	Отримати та встановити форми	15.08.2023	1	15.08.2023	3
6	Навчання персоналу	16.08.2023	2	17.08.2023	5
7	Початок проекту	18.08.2023	1	18.08.2023	6

Джерело: складено автором

Використовуючи дані календарного плану для першої організації проекту, побудуйте діаграму Ганта (рисунок 2.4).

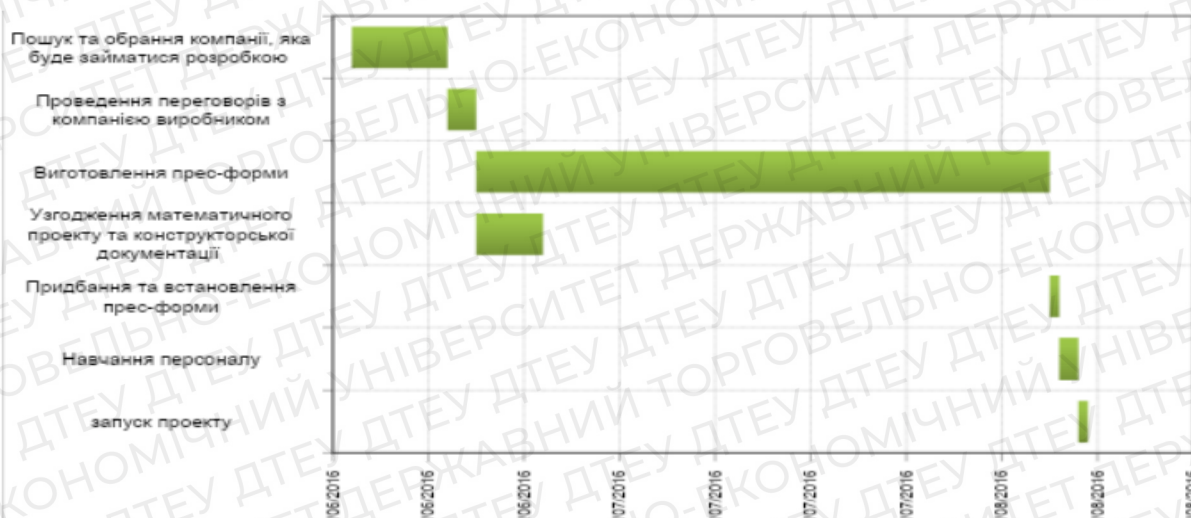


Рисунок 2.4. Діаграма Ганта для першого проекту

Джерело: складено автором

Тому, згідно з календарним планом, проект завершиться 18 серпня 2023 р. Загалом проект триватиме майже 3 місяці.

Отже, постійне зростання обсягів закупівель напоїв на зовнішніх ринках свідчить про високий попит на цю продукцію на внутрішньому продовольчому ринку, який загалом має залишитися в числі основних товарних груп у структурі вітчизняного аграрного імпорту, що підтверджується статистикою початку 2022 року. Проте військова агресія Росії проти нашої країни, швидше за все, призведе до скорочення обсягів і вартості напоїв, що закуповуються за кордоном. Крім того, нинішня реальна девальвація курсу гривні та жорсткі обмеження зовнішньоекономічної діяльності загалом негативно вплинуть на імпорт та експорт української сільськогосподарської продукції. А отже, напої не є одним із основних продуктів, які впливають на продовольче забезпечення, то в нинішній ситуації наші громадяни намагатимуться економити, обмежуючи покупки.

2.2. Дослідження ринку ігристих вин України

В ринкових умовах реалізація продукції компаній-виробників ігристих вин має першочергове значення, оскільки існує сильна конкуренція між вітчизняними та іноземними представниками галузі.

Характеризуючи стан ринку ігристих вин, слід зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція до скорочення пропозиції, що зумовлено рядом факторів. Ціна на алкогольні напої визначається національними нормативними актами, які знаходять відображення у встановленні мінімальних відпускних цін і акцизних зборів, купівельної спроможності населення та конкуренції на алкогольному ринку [17]. Роль цих факторів різноспрямовано впливає на попит і пропозицію на ринку алкогольних напоїв. Загалом виробництво ігристих вин в Україні за останні роки значно впало. Хоча споживання цього вина в Україні з кожним роком зростає, імпорт зростає (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Виробництво вин ігристих зі свіжого винограду (крім «Шампанське», у тому числі «Українське шампанське»)

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Січень-жовтень 2022 р.
Обсяг виробництва, тис. дал	5356,5	3644,7	4753,6	4740,9	3733,4	3399,1	2690,9	1629,4
Темп зростання, %		-31,96	30,43	-0,27	-21,25	-8,95	-20,83	-39,45

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Таблиця 2.4 показує, що з 2015 по 2021 рік виробництво ігристих вин було найвищим у 2015 році (5 356 500 дал), тоді як виробництво впало до 2 690 900 дал у 2021 році, тобто на 49,76%. Однією з причин падіння виробництва ігристих вин у 2019-2021 роках є вплив пандемії, або COVID-19, на різні сфери життя країни.

Аналіз виробництва ігристих вин і шампанського з точки зору компаній-виробників чітко показує, що український ринок ігристих вин є висококонкурентним. Серед вітчизняних виробників ігристих вин і шампанського лише два підприємства, продукція яких реалізується на більшій території країни, отримали статус національних ігристих вин – ПрАТ «Артемівськ Вайнері» (торгові марки «КРИМАРТ», «Крим», «Артемівське») та ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» (бренди «Наш Київ», «Українське», «Радянське Шампанське», «Советское Шампанское», «Мускатне Ігристе», «Кримград», «Cuvée №1», «Henkell», «Fürst von Metternich», «Söhnlein Brilliant»). Більшість компаній розуміють складну економічну ситуацію в Україні та розширюють свій продуктивний портфель новими недорогими брендами ігристих вин та шампанського [14].

Оглядаючи продажі ігристих вин, слід зазначити, що вітчизняні споживачі все ще вважають ігристе невід'ємною частиною святкових заходів. Зараз неможливо пояснити, що вино є найбільш гігієнічним напоєм, тому що реклама ігристого вина заборонена, а ігристе вино визнається законодавчо алкогольним напоєм. Крім того, в Україні діє акциз 11,65 грн за літр, тоді як в ЄС, Молдові та

Грузії акцизу на ігристі вина немає, що знижує цінову конкурентоспроможність вітчизняних виробників.

Реалізація вин ігристих зі свіжого винограду наведена в таблиці 2.5. (крім вин марки «Шампанське», у тому числі «Українське шампанське»).

Таблиця 2.5

Обсяг продажу ігристого вина в Україні 2015-2021 рр.

Рік	Обсяги реалізації, тис. дал	Темп зростання, %	Обсяги реалізації, тис. дал	Темп зростання, %
2015	5121,9	-	1343647,1	-
2016	3109,9	-39,28	838368,5	-37,61
2017	4141,9	33,18	1291745,4	54,08
2018	4249	2,59	1651277,7	27,83
2019	2924,8	-31,16	1289845,5	-21,89
2020	2764,5	-5,48	1482599,6	14,94
2021	2060,4	-25,47	1144290,3	-22,82

Джерело: побудовано автором за даними [7]

З таблиці 2.5 ми бачимо, що в той час як продажі ігристого вина природно впали з 2015 по 2021 роки, продажі в 2017 році (зростання на 54,08%) порівняно з 2016 роком, продажі в 2018 році (27,83%) порівняно з 2017 роком зросли 14,94% у 2020 році порівняно з 2019 роком, що пов'язано зі зростанням цін реалізації за цей період. Відповідно, динаміка реалізації ігристих вин у 2015-2021 роках була різною: у 2017 році вона зросла до 4141,9 тис. дал, а в 2018 році – до 4249 тис. дал. Всі інші періоди характеризуються негативною динамікою.

Ситуація, коли виробництво перевищує продажі, показана на рисунку 2.5.

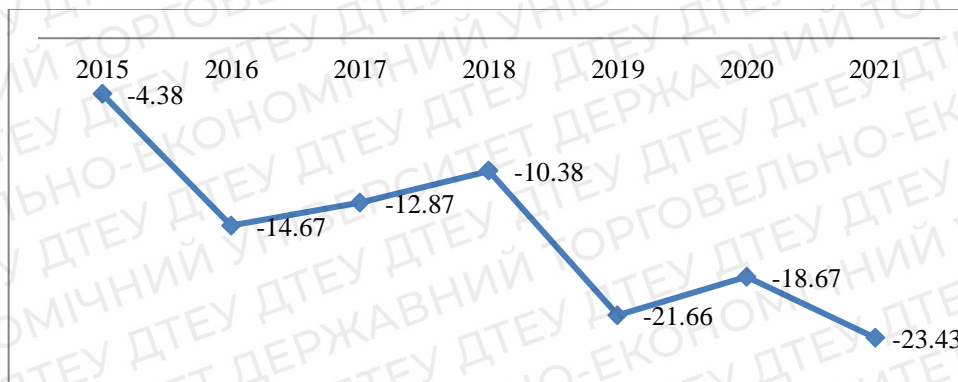


Рисунок 2.5. Виробництво ігристих вин в Україні, яке перевищило продажі в 2015-2021 роках

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Найважливішим чинником вибору в 2020-2021 роках є раціональність: споживачі шукають продукцію з бажаними якісними характеристиками з мінімальною витратою ресурсів. Крім того, важливими стають інші критерії: зручність упаковки, ергономічність і привабливість, велика різноманітність, доступність швидкої логістики. Все те, про що споживач не замислювався, стоячи перед полицею супермаркету, стало для нього важливим під час карантину.

Згідно зі статистичними даними, імпортні види ігристих вин займають понад 40% споживчого ринку України [18]. Виробники з ЄС мають більшу гнучкість для завоювання внутрішнього споживчого ринку, оскільки, на відміну від українських виноробів, вони мають законне право виробляти, наприклад, вино в маленьких банках, пластикових контейнерах та іншій альтернативній упаковці, яка є не лише привабливою та зручною у використанні, але економічно цікавою для споживача [23].

Розглянемо імпорту українських ігристих вин у 2012-2021 рр. (рис. 2.6).

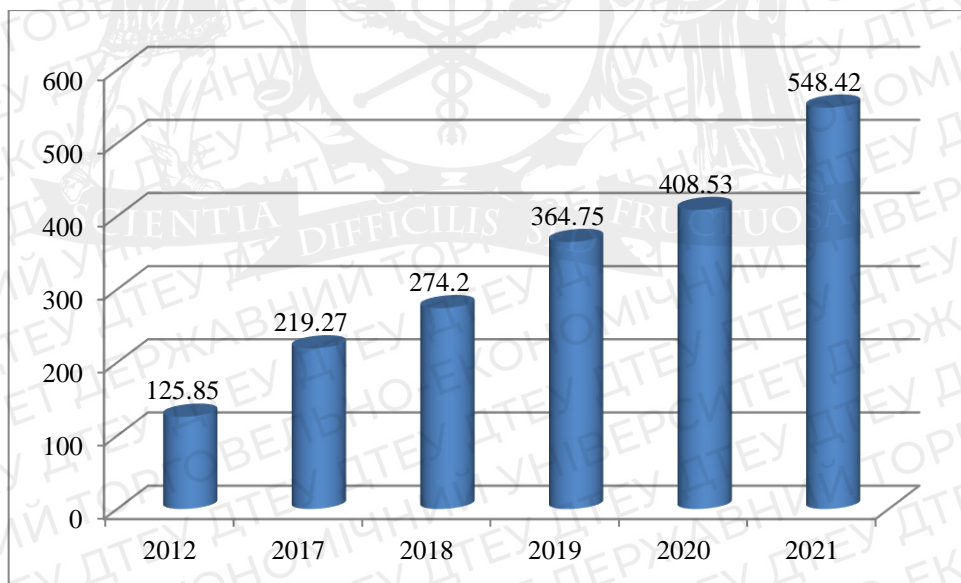


Рисунок 2.6. Обсяги імпорту ігристого вина в Україні у 2012-2021 роках, тис.

дал

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Як показано на рисунку 2.6, протягом 2012-2021 років спостерігалася постійна позитивна динаміка зростання фізичного обсягу імпорту українських ігристих вин. Обсяг імпорту ігристих вин у 2012 році склав 125 850 дал, а вартість

імпорту в 2021 році склала 548 420 дал (зростання на 335,76% порівняно з 2012 роком), що свідчить про зростання попиту України на ринку імпортованих ігристих вин. Розглянемо географію, звідки в Україну постачається ігристе (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Основні експортери ігристого вина в Україну за 2012-2021 рр.

Країна експортер	2012	2017	2018	2019	2020	2021
Кіпр	0,00	0,28	0,32	0,89	0,61	0,97
Франція	8,98	17,97	18,91	20,83	26,60	33,19
Молдова	41,57	5,66	3,53	17,92	12,74	7,42
Польща	0,02	0,04	3,06	5,77	9,78	10,34
Німеччина	2,16	4,14	12,17	15,43	15,62	15,73
Латвія	0,05	0,45	3,67	4,37	5,22	3,14
Італія	43,30	155,23	154,52	183,97	205,53	288,27
Іспанія	1,90	9,38	22,32	35,90	46,58	95,30
Грузія	20,95	22,22	46,98	69,69	70,03	77,26
Бельгія	0,00	0,08	2,83	4,24	5,76	6,53

Джерело: побудовано автором за даними [7]

З 2012 по 2021 рік Україна імпортувала найбільше ігристого з Італії, Франції, Грузії та Молдови. Порівняємо продажі українського та імпортованого ігристого вина в Україні (рис. 2.7).

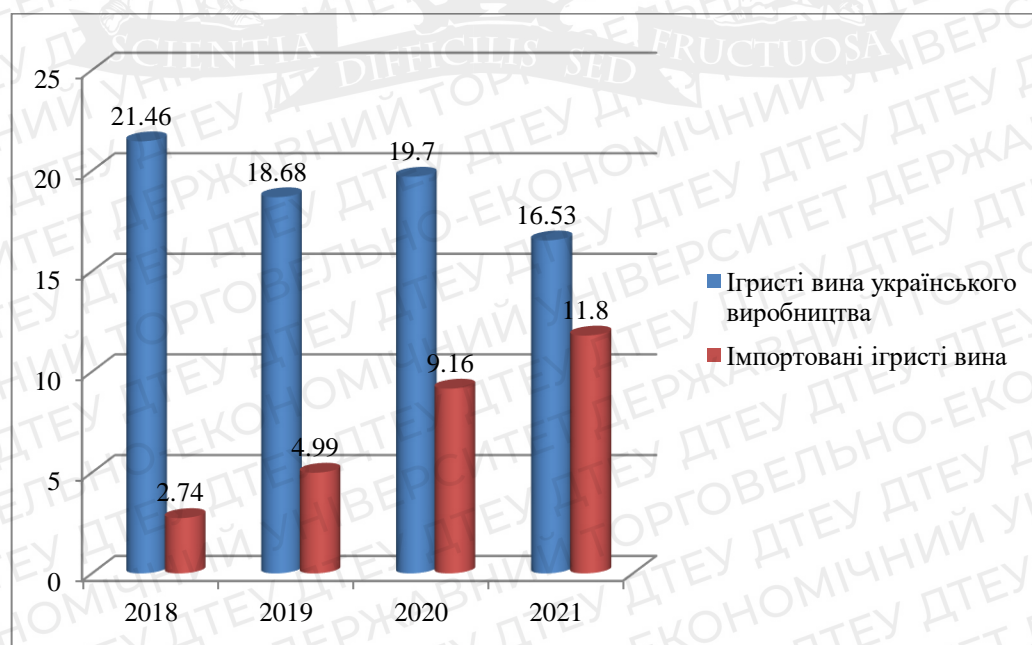


Рисунок 2.7. Продажі українського та імпортованого ігристого вина в Україні за 2018-2021 роки

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Як наслідок, у 2018-2021 роках продажі імпортованих ігристих вин поступово зросли (з 2,74 до 11,8 млн пляшок). Водночас продажі ігристих вин українського виробництва скоротилися з 21,46 млн пляшок у 2018 році до 16,53 млн пляшок у 2021 році. Результатом такого зниження є не лише погіршення операційно-збутової діяльності вітчизняних виробників ігристих вин, а й зниження їх ринкової вартості, що потребує змін в організації господарської діяльності.

Під час воєнного стану 2022 року різко впали продажі всіх видів алкогольних напоїв, включно з продукцією українського винного ринку. Так, у січні-червні 2022 року наші українці купують менше товарів, ніж за аналогічний період 2021 року: пива – на 34%, горілки – на 53%, коньяку – на 66%, вина – на 58%. Найбільше за поточний період на українському винному ринку впали продажі ігристих вин – падіння на 67%.

Причиною такого різкого падіння стало:

- повна заборона продажу алкогольних напоїв в Україні з кінця лютого до початку квітня 2022 року та після її скасування – обмеження продажу алкогольних напоїв у вечірній та нічний час;
- зміна моделі поведінки значної частини споживачів у магазинах – бажання купувати лише необхідні та дешеві товари, менше спонтанних покупок алкоголю.

Отже, на основі аналізу стану та тенденцій розвитку ринку ігристих вин в Україні представлено структуру та логічну послідовність етапів управління ефективністю діяльності виробничих компаній. Сильна сторона запропонованого методу полягає в його спрямованості на формування ринкової вартості компаній, що дає змогу вирішувати весь комплекс завдань, необхідних для забезпечення ефективності.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ІМПОРТ ФУДЗ КОМПАНІ» ІГРИСТИХ ВИН З ІТАЛІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії

Проаналізувавши діяльність підприємства, можна зробити висновок, що імпорт є одним із основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Імпорт ігристих вин є постійним і найважливішим з усіх видів імпортової діяльності компанії. Єдиним постачальником ігристого вина є компанія з Італії – «Fiorelli». Товари відправляються згідно з умовами DDP. Ця умова означає, що продавець надає товар покупцеві, який пройшов митне очищення для імпорту, не вивантажуючи його з прибулого транспортного засобу в названому пункті призначення.

Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи, якщо це застосовно, усі «мита» (де слово «мити» означає відповідальність і ризик митного оформлення та сплату витрат на митне очищення, податки, мита та інші збори) для імпорту в країну призначення. Якщо термін EXW накладає мінімальний податок на продавця, термін DDP накладає максимальний податок на продавця.

Доставка партій ігристих вин здійснюється комбінованим маршрутом: Італія – Україна. Перевезення здійснюється на підставі договору.

Схема здійснення імпорту ігристих вин з Італії в Україну на умовах DDP наведена на рис. 3.1.

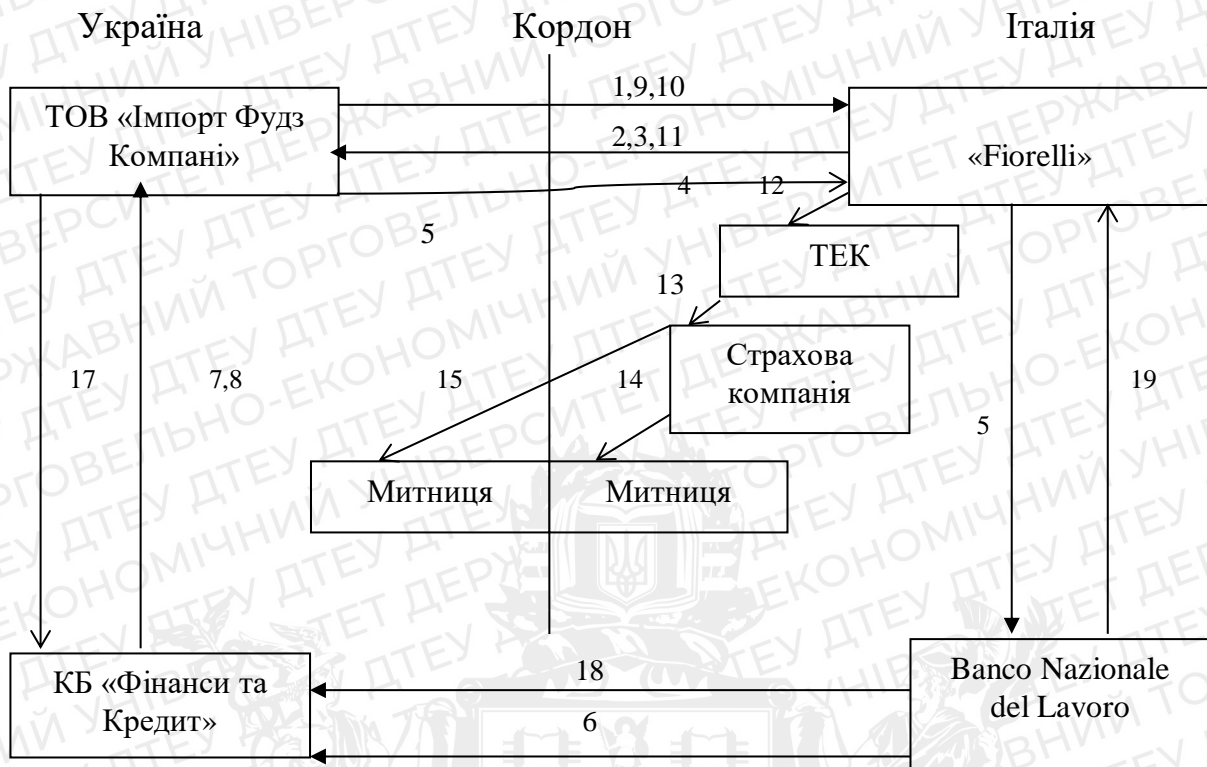


Рисунок 3.1. Схема здійснення імпорту ігристих вин Італії в Україну на умовах DDP

(форма платежу – банківський переказ проти поставки товару)

Джерело: складено автором

1. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» надсилає запит до «Fiorelli» про бажання придбати ігристе вино.
2. «Fiorelli» надсилає оферту.
3. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» акцептує оферту.
4. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» укладає попередній договір згідно з умовами DDP у вигляді оплати банківським переказом при доставці товару та надсилає копію «Fiorelli».
5. «Fiorelli» приймає підписаний проект договору та повертає його без будь-яких змін та доповнень.
6. «Fiorelli» передає документацію з управління вантажами "Banco Nazionale del Lavoro".
7. «Banco Nazionale del Lavoro» надсилає транспортно-розпорядчі документи до KB «Фінанси та Кредит», яке перевіряє відповідність.
8. KB «Фінанси та Кредит» відправляє товаророзпорядчі документи ТОВ

«Імпорт Фудз Компані».

9. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» перевіряє документи на відповідність і акцептує.

10. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» повідомляє «Fiorelli» про готовність прийняти товар.

11. «Fiorelli» повідомляє ТОВ «Імпорт Фудз Компані» про готовність відвантажити товар на базових умовах поставки DDP.

12. «Fiorelli» має угоду з транспортною компанією на доставку товару на її склад, згідно з якою ТЕК має провести всі розрахунки, що виникають під час доставки.

13. ТЕК звернувся до страхової компанії, яка має договір генерального страхування вантажів, щоб застрахувати обладнання під час транспортування та видати поліс Imported Foods, LLC.

14. ТЕК здійснює митне оформлення товарів на території Італії.

15. ТЕК здійснює митне оформлення товарів на території України на Київській регіональній митниці та сплачує ПДВ.

16. Транспортування продовжується по території м. Київ на склад ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

17. ТОВ «Імпорт Фудз Компані» дає доручення своєму банку «Фінанси та Кредит» здійснити переказ грошей за поставлений товар в банк експортера - «Banco Nazionale del Lavoro».

18. КБ «Фінанси та Кредит» здійснює переказ коштів до «Banco Nazionale del Lavoro».

19. «Banco Nazionale del Lavoro» інформує «Fiorelli» про одержання коштів.

При виборі методу підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства слід звернути увагу на складові, що складають собівартість продукції. Основний вплив на її створення має вартість ігристого вина і транспортні витрати компанії на доставку продукту або витрати, які раніше були включені в ціну продукту.

Оскільки компанія активно імпортує ігристе вино із зовнішніх ринків, вибір постачальників є дуже важливим завданням. Щоб мінімізувати логістичні витрати компанії-імпортера, вигідно шукати альтернативи сучасному імпортеру «Fiorelli». Це дозволяє компаніям економити і працювати з постачальниками на більш вигідних умовах. Новий ринок слід розглядати як альтернативу сучасним італійським постачальникам.

Щоб знайти нових постачальників, необхідно володіти актуальною інформацією про стан ринку ігристих вин, розглянути всіх можливих імпортерів та умови співпраці з ними, оцінити якість пропонованої продукції. Необхідно мати якомога більше інформації про компанію щодо якості продукції, що поставляється. Важливими є також показники надійності та ефективності, з якими компанія веде свою діяльність. Аналізуючи потенційних постачальників, їх слід оцінювати за такими показниками:

- 1) ціна товару;
- 2) якість товару;
- 3) надійність поставок (дотримання постачальником зобов'язань щодо поставки, асортименту, комплектності, якості, кількості товару);
- 4) відстань між постачальником і споживачем;
- 5) умови виконання відкладених та надзвичайних розпоряджень;
- 6) у постачальника є вільні потужності;
- 7) організація управління якістю у постачальника;
- 8) фінансовий стан, кредитоспроможність постачальника.

Серед виробників на світовому ринку ігристого вина слід назвати наступних потенційних постачальників: Lopez Morenas (Іспанія), HENKELL (Німеччина), Gold спешл едішн (Франція) і порівняти їх з існуючим постачальником «Fiorelli» (Італія), та вартість ігристих вин від вітчизняних дистриб'юторів.

Порівняємо ціни на ігристі вина даних підприємств (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Порівняння ціни ігристих вин потенційних та наявного постачальників

	Fiorelli	Lopez Morenas	HENKELL	Gold спецл едішн
Ціна за 100 л ігристих вин	39,5	37,1	29,6	41,2

Джерело: розраховано автором за даними підприємств «Імпорт Фудз Компані», «Lopez Morenas», «HENKELL», «Gold спецл едішн»

З таблиці видно, що найдешевшу ціну пропонує німецька компанія «HENKELL» – 29,6 тис. грн/л, а найдорожчу пропозиція від компанії «GOLD СПЕШЛ ЕДІШН» – 41,2 тис. грн/л. Така різниця в ціні доставки обумовлена відмінностями в якісних характеристиках сировини, різними витратами виробництва та реалізації.

Для ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є дуже важливою якість ігристого вина, що пояснюється наступним чином:

- 1) якісні ігристі вина дозволяють зменшити відходи виробництва та збільшити обсяги виробництва;
- 2) одним із головних принципів діяльності компанії є виробництво якісної продукції.

Розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера ігристого вина (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок рейтингу постачальника

№	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка значення критерію за 10-ти бальною шкалою			
			Lopez Morenas	Fiorelli	HENKELL	Gold спецл едішн
1	Надійність постачання	0,25	8	8	6	8
2	Ціна ігристого вина	0,20	6	8	9	4
3	Якість продукції	0,15	10	10	7	9
4	Транспортне сполучення та близькість	0,10	5	8	6	4
4	Транспортне сполучення та близькість	0,10	5	8	6	4

	розташування					
5	Час поставки	0,10	6	8	7	6,
6	Умови оплати	0,05	9	9	7	9
7	Можливість позапланових поставок	0,05	10	8	7	9
8	Фінансовий стан	0,05	10	7	6	9
Всього		1,00	7,35	8,3	6,8	6,8

Джерело: розраховано автором за даними підприємств «Імпорт Фудз Компані», «Lopez Mogenas», «HENKELL», «Gold спешл едішн»

Таким чином, за наведеними вище розрахунками ми бачимо, що найкращим потенційним імпортером є компанія «Fiorelli», що знаходиться в Італії. Перевагами компанії є нижча ціна на ігристі вина порівняно з конкурентами на продукцію належної якості, зручне транспортне сполучення, територіальна близькість до України.

Проаналізуємо ринок Італії та роботу компанії «Fiorelli» як стратегічного партнера ТОВ «Імпорт Фудз Компані».

Українсько-італійські відносини – це двосторонні відносини та публічна дипломатія у сферах міжнародної політики, публічної дипломатії, економіки, освіти, науки, культури. Політико-дипломатичний діалог країн проходить на високому рівні, є серйозний потенціал в економічних відносинах. Італія, безумовно, є однією з великих і високорозвинених країн, які заклали основи європейської цивілізації. Для України вона має не лише самодостатній інтерес як ключовий партнер у торгівлі, науці, техніці та культурі, але й має бути вираженням інтересів України в євроінтеграційних структурах.

Після здобуття Україною статусу незалежності дипломатичні відносини вийшли на новий рівень. Відсутність розбіжностей і спірних питань сприяє розвитку міждержавного співробітництва. Це стало причиною встановлення дипломатичних відносин між Україною та Італією на початку 1990-2000-х роках. Міждержавне співробітництво двох країн у контексті євроінтеграції є вагомим фактором реалізації європейського зовнішньополітичного напрямку України, враховуючи важливе становище Італійської Республіки в ЄС та НАТО. Почнемо з

того, що Україна розраховує на підтримку Італії в різних фінансових питаннях. За допомогою Італії країни «великої сімки» надали фінансову підтримку нашій країні. Італія доклала багато зусиль, щоб переконати представників інших країн-учасниць у необхідності підтримки європейських прагнень України.

Близькість до італійської території дозволить знизити вартість доставки товару, що в свою чергу вплине на собівартість товару. Маршрут постачання ігристого вина ми покажемо на рисунку 3.2.

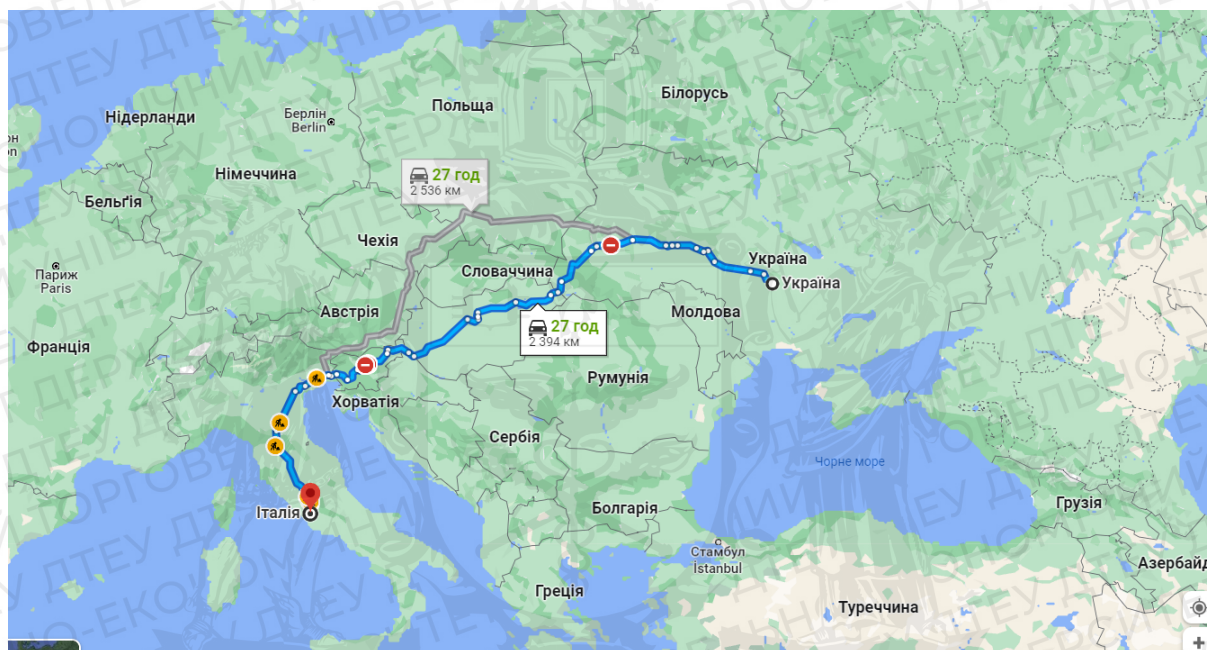


Рисунок 3.2. Маршрут поставок ігристих вин з Італії в Україну

Джерело: складено автором за допомогою Google Maps

Загальна відстань від заводу «Fiorelli» (Італія) до підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані» в місті Києві становить 2394 км.

Залежно від обраної бази Інкотермс доцільно вибрати вид транспорту, який буде використовуватися під час виконання ЗТО. Основними критеріями вибору транспортного засобу є вид вантажу, відстань і маршрут транспортування, часовий фактор, вартість транспортування, безпека транспортування та ін. Вибираючи транспортний засіб для перевезення вантажів, перш за все, необхідно звернути увагу на особливості та послідовність транспортування ігристого вина. Тому доцільно вибрати цю імпорتنу компанію для автомобільних перевезень. Дивіться таблицю для розподілу за типом автомобіля, табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Автомобільний	3	3	5	4	5
Залізничний	4	4	3	5	3

Джерело: складено автором

Ці таблиці демонструють низьку вартість і високу пропускну здатність імпортного бізнесу. Для перевезення ігристого вина використовуватиметься автомобільний транспорт.

Конкретні обов'язки продавця (Pr.) і покупця (Pок.) наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розподіл обов'язків продавця і покупця

	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страховання основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця
DDP	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок. або Пр.	Пок.	Пок.

Джерело: складено автором

Визначимо оптимальний обсяг імпорту ігристих вин для ТОВ «Імпорт Фудз Компані». Економічний розмір замовлення можна знайти за таких умов: за даними бухгалтерського обліку вартість оформлення замовлення 6000 грн., необхідна кількість товару 90,3 т. Ціна однієї тонни 39 500 грн., вартість зберігання товару на складі 20% від ціни.

Після визначення оптимального розміру для замовлення товару вийшло 12,9 тонн. Кількість поставок ігристого вина на рік становить 7. Товариство з обмеженою відповідальністю «Імпорт Фудз Компані» збільшило кількість закупівель ігристого вина в міру зростання виробництва.

Розглянемо тенденції імпортової діяльності компаній:

- 1) плановий випуск коригується щорічно відповідно до обсягу продажів попереднього періоду;
- 2) обсяг закупівель продовжить зростати в 2019-2021 роках.

Це свідчить про те, що ТОВ «Імпорт Фудз Компані» необхідно нарощувати імпорту та знижувати собівартість продукції шляхом пошуку альтернативних джерел постачання. Виробництво в результаті придбання системи з програмним забезпеченням.

Враховуючи нестабільну ситуацію у відносинах з існуючими контрагентами, ТОВ «Імпорт Фудз Компані» має замінити зовнішньоекономічні відносини високого ризику, щоб уникнути неринкових дискримінаційних дій щодо продукції українських виробників.

Вибираючи ринок для продажу свого продукту, важливо, крім економічних критеріїв, враховувати характер торгових і політичних відносин з країною. Перевага надається особам, з якими встановлені звичайні ділові стосунки та підтвержені договірно-правовою базою.

Окрім експортної політики, компанія також реалізує імпорту політику. Тому основним завданням імпорту бізнесу ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є збереження частки зовнішнього ринку та збільшення виробництва ігристих вин на внутрішньому ринку.

Стратегічний план ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є основою стратегічного управління та включає:

- формування цілей організації, їх структурного поділу та індивідуальних цілей кожного члена команди;
- визначити основні цілі розвитку організації та цілі, що відображають процес адаптації, тобто усунення (пом'якшення) загроз і розвиток можливостей з урахуванням наявного або можливого потенціалу;
- оцінити потенціал організації та можливість подальшого вдосконалення;
- моніторинг та аналіз реалізації, оцінки та висновку цілей стратегічного планування.

Такі методи дослідження, як аналіз PEST, можна використовувати для оцінки макросередовища.

PEST-аналіз – маркетинговий інструмент, який оцінює політичні (P-political), економічні (E-economic), соціальні (S-social), технологічні (T-technology) фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність суб'єкта господарювання.

Аналіз PEST проводився на ТОВ «Імпорт Фудз Компані» (таблиці 3.5, 3.6).

Таблиця 3.5

Матриця PEST-аналізу якісних показників

Політичні (Political) фактори	Економічні (Economic) фактори
1	2
1. Формування нової національної політики у сфері виноробства	1. Національна економічна криза та інфляція
2. Політика держави щодо фінансування виноробної галузі за залишковим принципом	2. Посилення конкуренції на ринках надання послуг
3. Внутрішньополітична нестабільність	
4. Інтеграція в європейський простір на законодавчому рівні	4. Попит роботодавців на кваліфікованих спеціалістів
5. Держзамовлення скоротити місця	5. Регіональне розташування
Соціально-культурні (Sociocultural) фактори	Технологічні (Technological) фактори
1. Високий рівень безробіття та низький рівень матеріального забезпечення населення (погіршення якості життя)	1. Недостатній розвиток та відставання матеріально-технічної бази
2. Потенційна міграція споживачів послуг	2. Низька заробітна плата
3. Недостатня кількість інженерно-технічних кадрів на ринку праці	3. Професійна здатність

Джерело: складено автором

Таблиця 3.6

Якісні та кількісні показники PEST

Опис фактору	Вплив фактору	Середня експертна оцінка	Результати вагових коефіцієнтів
1	2	3	4
<i>Політичні (Political) фактори</i>			
1. Формування нової державної політики в галузі виноробства	2	3,2	0,15
2. Державна політика фінансування за залишковим принципом	3	4,8	0,33
3. Нестабільна політична ситуація в країні	2	3,6	0,17
4. Інтеграція в європейський простір на законодавчому рівні	1	2,2	0,05
5. Регіональне розташування	2	2,4	0,11
<i>Соціально-культурні (Sociocultural) фактори</i>			

Продовження табл. 3.6

1. Високий рівень безробіття та низький рівень матеріального забезпечення населення (погіршення якості життя)	3	4,4	0,31
2. Міграція потенційних споживачів послуг	1	1,4	0,03
<i>Економічні (Economic) фактори</i>			
3. Недостатня кількість на ринку праці фахівців	3	4,6	0,32
5. Престиж	2	2,2	0,10
<i>Технологічні (Technological) фактори</i>			
1. Недостатній розвиток та відставання матеріально-технічної бази	3	4,8	0,33
2. Низький рівень заробітної плати і соціального пакету працівників	2	2,6	0,12
3. Професійні компетентності у	2	3,2	0,15
4. Наявність системи управління якістю (розроблена і частково впроваджена) за вимогами міжнародного стандарту ДСТУ ISO 9001:2015	2	4,8	0,22
5. Недосконалість переліку спеціальностей	2	3	0,14
Загалом	43		

Джерело: складено автором

Результати проведеного PEST-аналізу свідчать про те, що галузь хоч і має тенденції розвитку, але їй притаманні і певні проблеми. На рис. 3.3 наведено узагальнення результатів даного аналізу.

Отже, найбільш впливовими є економічні чинники, а саме тенденції на ринку грошей, негативний вплив інфляції. Другим по значимості є політичні чинники, а саме недоліки щодо недосконалості законодавчої бази.

В свою чергу, серед соціальних чинників, найбільш суттєвими є скорочення чисельності фахівців і працівників. Технологічні ж чинники мають досить однорідний рівень впливу.

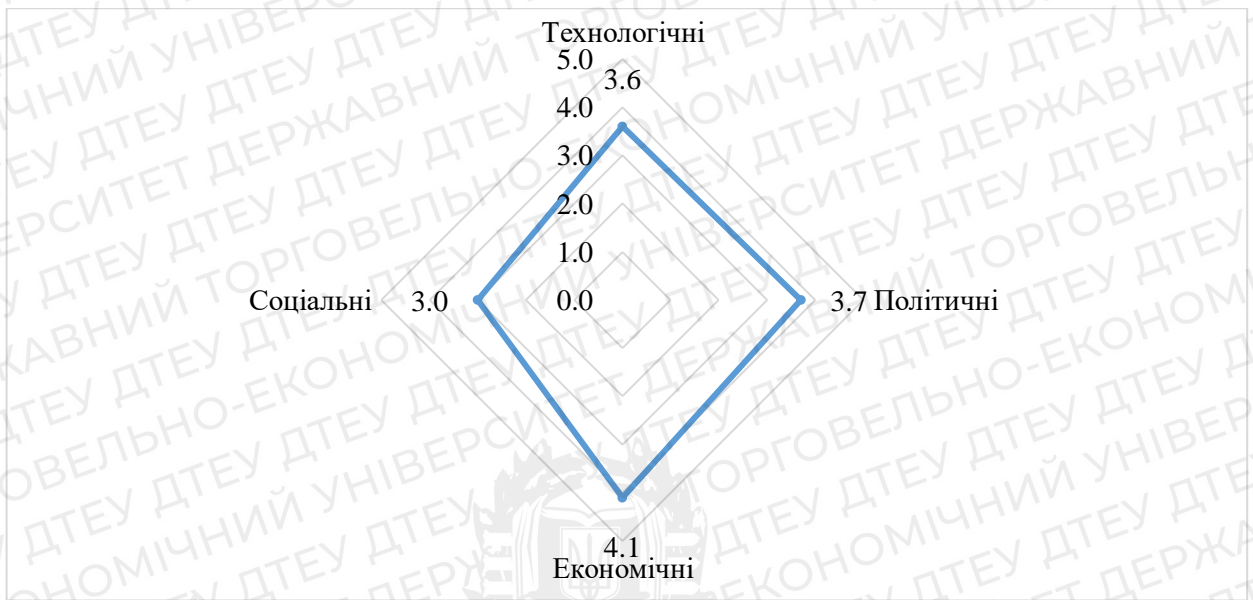


Рисунок 3.3. Результати PEST-аналізу

Джерело: Складено автором

Критичним моментом аналізу стратегічного планування компанії є аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. З огляду на чинники внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Імпорт Фудз Компані» можна визначити сильні та слабкі сторони компанії, можливості та загрози та провести SWOT-аналіз ТОВ «Імпорт Фудз Компані» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

SWOT – аналіз ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

	<p>Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - Формулювання та реальна реалізація стратегічних рішень; - Підвищення якості продукції; - впроваджувати інновації; - зацікавленість іноземних партнерів у співпраці; - Введення нових технічних маршрутів; - Розширення асортименту продукції; - Вийти на нові ринки. 	<p>Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зменшення частки внутрішнього ринку; - високі податки; - зниження доходів населення; - Зростання інфляції.
<p>Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> - досвід роботи на ринку; - широкий асортимент товару; - високий рівень кваліфікації персоналу; - хороша комерційна репутація; - важливі виробничі об'єкти; - конкурентоспроможність 	<p>Сила і можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - Використовуючи ринковий досвід і конкурентні переваги, компанії можуть виходити на нові сегменти ринку і обслуговувати більше груп споживачів; - Володіти значними виробничими потужностями 	<p>Сила і загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> - Привернути увагу нових клієнтів і збільшити частку внутрішнього ринку Сформувати оптимальну цінову комбінацію для різних груп споживачів за рахунок залучення уваги нових клієнтів і збільшення частки внутрішнього ринку; - Постійне зростання

	Сила і можливості потужності підприємство може розширити виробництво та вийти на нові ринки.	Сила і загрози професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників безперечно покращить ефективність бізнесу і підвищить якість товарів.
Слабкі сторони - низька рентабельність; - сильний тиск з боку конкурентів; - Висока залежність від кредиторів	Слабкість та можливості - Підвищення якості продукції сприятиме підвищенню зацікавленості іноземних партнерів; - Запуск рекламної кампанії покращить маркетингову кампанію та збільшить частку на внутрішньому ринку.	Слабкість та загрози - покращення якості виробництва дозволить підвищити ефективність бізнесу.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Отже, можна зробити висновок, що ТОВ «Імпорт Фудз Компані» має необхідну продукцію в привабливій галузі, яка може приносити прибуток, існує баланс між видами продукції, що розвиваються та зникають, ТОВ «Імпорт Фудз Компані» - основний напрямок з виробництва та торгівлі алкогольними напоями, з величезними прибутками та блискучими перспективами.

Розглянемо ризики, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Імпорт Фудз Компані» (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Вид ризику	Імовірність настання	Наслідки	Організаційні заходи по усуненню ризиків
1	2	3	4
Політичні	0,25	Надмірне втручання в регулювання ринку	У цей час рекомендується знайти нового постачальника, щоб знизити витрати на виробництво
Економічні	0,55	Настання економічного застою, або навіть спаду. Призведе до можливого зниження виручки	Цей ризик розраховується при описі проекту. Підприємства все одно будуть показувати позитивні фінансові результати в умовах стагнації економіки. На жаль, застрахуватися від рецесії неможливо. Якщо підприємство зазнає збитків протягом певного періоду часу, необхідно створити грошовий резерв для покриття постійних витрат.

1	2	3	4
Фінансові	0,20	Інфляція та зміни валютних курсів	Для захисту від наслідків інфляційного процесу деякі збори можуть бути сплачені наперед, якщо це можливо згідно з договором поставки

Джерело: власна розробка автора

Проаналізовано основні фактори, що зумовлюють розвиток ризиків під час виконання зовнішньоекономічних контрактів компаніями.

При реалізації імпортової продукції від ТОВ «Імпорт Фудз Компані» виникають такі ризики збитків:

- 1) зниження планового випуску продукції внаслідок зниження продуктивності праці, виходу з ладу обладнання або недовикористання потужностей, втрати робочого часу, відсутності необхідної кількості сировини;
- 2) зниження планової ціни товару (зниження якості, попиту або реформування ціни);
- 3) збільшення матеріальних витрат за рахунок перевитрати матеріалів, сировини, палива, енергії;
- 4) сплата підвищених відрахувань і податків, що може статися, якщо в процесі виконання бізнес-проекту співвідношення відрахувань і податків зміниться в небажаному напрямку;
- 5) перевищення або перевищення планової заробітної плати та перевищення планового фонду оплати праці;
- 6) можливість компенсації у вигляді штрафів, відшкодування збитків, санкцій.

Кожен експерт (сім експертів) визначав ймовірність (у балах) настання того чи іншого ризику, а потім оцінював важливість ризикової події для ефективної діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані» за 100-бальною шкалою.

Тоді значення визначається шляхом множення ступеня небезпеки на ймовірність ризику (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

**Експертний аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Імпорт
Фудз Компані»**

№	Види ризику	Небезпека, % (n)							Ймовірність (p)						
		Експерти							Експерти						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Зменшити запланований випуск	70	65	65	75	80	60	65	0,8	0,8	0,7	0,6	0,9	0,8	0,8
2	Зниження продажних цін на продукцію	45	50	50	55	40	60	60	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8
3	Підвищена вартість матеріалу	40	30	35	50	50	45	45	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7
4	Сплачують підвищені відрахування та податки	50	55	60	60	65	70	70	0,9	0,8	0,6	0,8	0,9	0,7	0,9
5	ФОП понад план	60	40	35	30	45	30	35	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8
6	Можливість штрафів та інших форм збитків	50	55	70	80	80	60	70	0,5	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,7
7	Майнові та фінансові втрати від орендного бізнесу	65	50	55	75	75	80	75	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5

Джерело: власна розробка автора

За розрахунками, проведеними в таблиці 3.9 зробимо розрахунок важливості ризиків в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

**Розрахунок важливості ризиків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ
«Імпорт Фудз Компані»**

№	Види ризику	Важливість (V = n * p)						
		Експерти						
		1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Зменшити запланований випуск	56	52	45,5	45	72	48	52
2	Зниження продажних цін на продукцію	27	35	35	44	36	48	52
3	Підвищена вартість матеріалу	20	18	21	30	25	31	31
4	Сплачують підвищені відрахування та податки	45	44	36	48	58	49	67
5	ФОП понад план	54	36	31,5	24	31	24	28
6	Можливість штрафів та інших форм збитків	25	27	42	26	40	36	49
7	Майнові та фінансові втрати від орендного бізнесу	39	20	22	30	45	32	37

Джерело: власна розробка автора

Наступним етапом є визначення інтегрального рівня ризику, який визначається як додаток важливості ризику на компетентність кожного експерта (за десятибальною шкалою) з запропонованих питань.

Таким чином, для кожного виду ризиків визначається інтегральний рівень ризику (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Аналіз експертної оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

№	Найменування ризику	Інтегральний рівень ризику	Граничний рівень ризику	Прийняття рівня ризику
1	2	3	4	5
1	планове скорочення виробництва	52,9	40	Неприйнятний
2	нижча ціна продажу	39,4	40	Прийнятний
3	Підвищена вартість матеріалу	25,7	30	Прийнятний
4	Сплачуйте підвищені відрахування та податки	49,1	50	Прийнятний
5	Перевитрати державного фонду оплати праці	32,3	35	Прийнятний
6	Можливість витрат у вигляді штрафів і санкцій	35,1	35	Неприйнятний
7	Майнові та фінансові втрати від орендного бізнесу	32,4	35	Прийнятний

Джерело: власна розробка автора

Наведемо у таблиці 3.12 аналіз експертних ризиків.

Таблиця 3.12

Аналіз експертних ризиків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Експерт	Рівень компетентності експерта	Важливість ризику	Інтегральний рівень
1	2	3	4
1. Ризик “Зниження запланованих обсягів виробництва продукції”			
1	10	56	560
2	10	52	520
3	9	45,5	409,5
4	8	45	360
5	9	72	648
6	10	48	480
7	10	52	520
Всього	66	-	3497,5 / 66 = 52,9
2. Ризик “Зниження цін реалізації продукції”			
1	9	27	243

Продовження табл. 3.12

1	2	3	4
2	9	35	315
3	10	35	350
4	9	44	396
5	10	36	360
6	9	48	432
7	9	52	468
Всього	65	-	2564 / 65 = 39,4
3. Ризик "Підвищення матеріальних витрат"			
1	8	20	160
2	8	18	144
3	10	21	210
4	10	30	300
5	8	25	200
6	10	31,5	315
7	10	31,5	315
Всього	64	-	1644 / 64 = 25,7
4. Ризик "Оплата підвищених відрахувань і податків"			
1	10	45	450
2	9	44	396
3	10	36	360
4	10	48	480
5	9	58,5	526,5
6	8	49	392
7	8	67,5	540
Всього	64	-	3144,5 / 64 = 49,1
5. Ризик "Перевитрати запланованого ФОП"			
1	8	54	432
2	9	36	324
3	10	31,5	315
4	10	24	240
5	9	31,5	283,5
6	8	24	192
7	10	28	280
Всього	64	-	2066,5 / 64 = 32,3
6. Ризик "Можливості втрат у вигляді штрафів, санкцій та інше"			
1	8	25	200
2	10	27,5	275
3	8	42	336
4	9	26	234
5	10	40	400
6	8	36	288
7	9	49	411
Всього	62	-	2174 / 62 = 35,1
7. Ризик "Майнові і фінансові втрати"			
1	10	39	390
2	9	20	180
3	10	22	220
4	9	30	270
5	10	45	450

1	2	3	4
1	10	39	390
2	9	20	180
3	10	22	220
4	9	30	270
5	10	45	450
6	8	32	256
7	10	37,5	375
Всього	66	-	2141 / 66 = 32,4

Джерело: власна розробка автора

Отже, бачимо, що основними ризиками у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані» є:

1. Ризик «планового скорочення виробництва». Після дослідження 7 експертів інтегральна оцінка становить 52,9 бала;
2. Ризик «сплати підвищених відрахувань і податків». Після дослідження 7 експертів комплексний рейтинг становить 49,1;
3. Ризик «зниження ціни реалізації». Після оцінювання 7 експертами комплексна оцінка становить 39,4 бала.

Тому, необхідно негайно вживати заходів щодо зниження ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані» ігристих вин з Італії

Для подальших розрахунків порівняємо ціни наявного та потенційного постачальників іристого вина (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Порівняльна характеристика ціни на іристі вина наявного та потенційного постачальників

№	Назва показників	Fiorelli	GOLD СПЕШЛ ЕДІШН
1	Країна	Італія	Франція
2	Джерело інформації про ціну	Ціна пропозиції	Ціна пропозиції
3	Конкурента ціна іристого вина,	1501,9	1410,6

	дол. США		
4	Дата фіксації ціни	22.05.2022	22.05.2022
5	Валюта контракту	Долар США	Долар США
6	Курс національної валюти на дату фіксації ціни (на дату отримання оферти)	29,25	29.25
7	Конкурентна ціна ігристого вина за 1т в національній валюті, грн	43930	41260

Джерело: розраховано автором за даними підприємств «Імпорт Фудз Компані», «Lopez Mogenas», «HENKELL», «Gold спецл едішн»

Першу партію ігристого вина за розрахованим економічним розміром замовлення необхідно здійснити у обсязі 12,9 т. Для оцінки прогнозованої зміни ефективності імпоротної діяльності при зміні постачальника необхідно розрахувати вартість імпортованого ігристого вина та здійснити порівняння із вартістю наявного постачальника. Для цього проведемо наступні розрахунки (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Розрахунок вартості імпортованої продукції

Параметри	Розрахунок	
	Fiorelli	GOLD СПЕШЛ ЕДШН
1. Вартість на умовах EXW: - тонни ігристого вина, грн.. - обсягу ЗЕО, грн.	$V_{од}=43930$ $V_{об}=43930*12,9 = 566697$	$V_{од}=41260$ $V_{об}=41260*12,9 = 532254$
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, грн.	Витрати несе продавець	Витрати несе продавець
3. Митна вартість: - тонни ігристого вина, грн.. - обсягу ЗЕО, грн.	$MV_{од} = 43930$ $MV_{об} = 566697$	$MV_{од} = 41260$ $MV_{об} = 532254$
4. Митні збори, грн. - тонни ігристого вина, грн.. - обсягу ЗЕО, грн.	$MZ_{од} = 43930*0,002 = 87,86$ $MZ_{од} = 87,86*12,9 = 1133,4$	$MZ_{од} = 41260*0,002 = 82,52$ $MZ_{од} = 82,52*12,9 = 1064,51$
5. Акцизний податок: - на тонну ігристого вина, грн.. - на обсяг ЗЕО, грн..	$AP_{од}=(43930+87,86)*0,05=$ 2200,89 $AP_{од}=(566697+1133,4)*0,05=$ 28391,52	$AP_{од}=(41260+82,52)*0,05=$ 2067,13 $AP_{од}=(532254+1064,51)*0,05=$ 26665,9
6. ПДВ: - на тонну ігристого вина, грн.. - на обсяг ЗЕО, грн..	$PDV_{од}=(43930+87,86)*0,2=$ 8803,572 $PDV_{об}=(566697+1133,4)*0,2=$ 113566,08	$PDV_{од}=(41260+82,52)*0,2=$ 8268,5 $PDV_{об}=(532254+1064,51)*0,2=$ 106663,7

Продовження табл. 3.14

7. Ціна відповідно до умови поставки:	Ціна _{од} =43930+87,86+8803,572+ +2200,89=55022,43	Ціна _{од} =41260+82,52+8268,5+ +2067,13=51678,15
- тонни ігристого вина, грн.	Ціна _{об} =55022,32*12,9=	Ціна _{об} =51678,15*12,9=
- обсягу ЗЕО, грн.	709787,98	666648,14

Джерело: розраховано автором за даними підприємств «Імпорт Фудз Компані», «Lopez Morenas», «HENKELL», «Gold спешл едішн»

Як бачимо з наведених вище розрахунків, імпорт ігристого вина від заводу «GOLD SPECIAL EDITION» дозволяє підприємству знизити собівартість закупівлі партії ігристого вина об'ємом 12,9 тонн. за 43,1 тис. грн.. Оскільки за рік здійснюється 7 поставок ігристого, то загальна економія становитиме 426,9 тис. грн. Ціна за поставку партії 12,9 т становитиме 709,7 тис. грн та 666,6 тис. грн. від виробників ігристих вин «Fiorelli» та «GOLD SPECIAL EDITION» відповідно.

Наступний крок - розрахунок вартості доставки ігристого вина.

Відстань між містами 2394 км. Вартість доставки розраховується наступним чином. Для перевезення необхідно скористатися послугами автомобіля вантажопідйомністю до 15 тонн. Вартість послуги компанії «МакТранс» за даний тип автомобіля становить 17 грн/км. Ця ціна середня в порівнянні з іншими транспортними компаніями, але якість і швидкість перевезень краща, ніж у конкурентів. Отже, поставка ігристого в кількості 12,9 тонни коштуватиме підприємству ТОВ «Імпорт Фудз Компані» близько 40 698 грн. Час розвантаження 120 хвилин. Погодинна оплата робітника на станції розвантаження 390 грн./год. Для розвантаження потрібні 2 працівника. Отже, вартість розвантаження становитиме 1560 грн.

Підсумуємо загальні витрати на ту частину постачання ігристих вин, за яку відповідає ТОВ «Імпорт Фудз Компані» (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Розрахунок витрат, пов'язаних з постачанням товару

Найменування показника	Розрахунок витрат
Транспортні витрати	17 грн/км * 2394 = 40698 грн
Витрати на розвантажувальні роботи	390 грн/год * 2год * 2чол = 1560 грн
Всього витрат	42258 грн

Джерело: складено та розраховано автором

Отже, порівнюючи дані виробників ігристих вин, можна зробити висновок, що, змінивши постачальника, ТОВ «Імпорт Фудз Компані» отримає більш вигідні умови співпраці та значно знизить витрати на закупівлю продукції. Це дозволить виробникам ігристих вин знизити собівартість виробництва власної продукції та збільшити виробничі потужності, що поступово збільшуватиме продажі. Можна зробити висновок, що зміни в закупівельній логістиці ТОВ «Імпорт Фудз Компані» підвищать ефективність імпортової діяльності.

Виходячи з наведеного вище аналізу галузі та загальної діяльності компанії, виробництво і продажі ігристих вин мають середньорічний темп зростання на 6-8%. Фахівці ТОВ «Імпорт Фудз Компані» прогнозують значне збільшення виробництва в наступному році за рахунок можливого розширення експортної діяльності, а саме початку співпраці з новою іспанською компанією – виробником продукту «GOLD SPECIAL EDITION».

Ми проведемо прогнозний аналіз імпортних показників ТОВ «Імпорт Фудз Компані», коли внесемо зміни в логістику закупівель і закриємо наступний контракт на постачання 12,9 тонн ігристого вина «GOLD Special Edition».

Також розрахуємо очікувану ефективність імпортової діяльності на поточний рік, враховуючи, що собівартість закупівлі 1т ігристого вітчизняного виробництва порівняно з попереднім періодом становить 54,6 тис. грн., а вартість закупівлі 1 т вин ігристого «GOLD SPECIAL EDITION» становитиме 45,3 тис. грн Орієнтовний річний обсяг поставки – 90,3 тис. тонн.

Необхідно порівняти закупівельну ціну імпортного і аналогічного імпортного ігристого вітчизняного виробництва.

Ми оцінюємо ці витрати на цей рік з урахуванням поставки 7 партій ігристого (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Основні економічні показники для визначення прогнозної ефективності імпортової діяльності підприємства ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

Показник	Партія ігристого вина	Прогноз на 2022 рік
Обсяг закупівлі однієї партії ігристого вина, т	12,9	90,3

Затрати на придбання 1т вітчизняного	54,6	54,6
--------------------------------------	------	------

Продовження табл. 3.16

ігристого вина, тис.грн		
Затрати на придбання вітчизняного ігристого вина, аналогічного імпортному, млн.грн	0,7	4,9
Затрати на придбання 1т імпортного ігристого вина, тис.грн	45,3	45,3
Затрати на придбання імпортного ігристого вина, млн.грн	0,57	3,99

Джерело: складено та розраховано автором за даними ТОВ «Імпорт Фудз Компані»

З таблиці 3.16 можна зробити висновок, що витрати на закупівлю імпортного ігристого вина з Іспанії будуть нижчими, ніж витрати на закупівлю українського ігристого вина у дистриб'ютора.

Аналізуючи особливості управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані», ми дійшли висновку про необхідність підвищення ефективності управління за такими напрямками: пошук більш прибуткових постачальників, використання страхування ризиків, у тому числі грошово-фінансових, політичних та економічних; організація необхідних умов доставки товару; організація безперервності поставок, якщо це необхідно для сприяння ефективній роботі компанії; організація ефективного транспортного забезпечення; удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Підтверджено необхідність страхування валютного страхування. Основні ризики угоди пов'язані зі скороченням планового обсягу виробництва компанії-постачальника, сплатою підвищених відрахувань і податків, а також зниженням відпускної ціни продукції. Витрати на страхування склали лише 7,5% від загальної суми договору. Ризик невиконання договору за відсутності страхових послуг становить $400 - 30 = 370$ тис. грн. Тому підприємству вигідніше витратити 30 тис. грн. Отримайте суму збитку за найнижчою ставкою страхових послуг.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами випускного дослідження можна зробити такі висновки.

Адекватна оцінка фінансового стану, привабливості та ефективності використання фінансових ресурсів вимагає постійного моніторингу. Необхідно своєчасно розпізнавати та надавати превентивні управлінські рішення, зменшуючи вплив негативних явищ на стан бізнесу. До оцінки фінансового стану підприємства залучаються інвестори, кредитори, постачальники матеріально-технічних ресурсів, державні органи та керівники виробництва.

Метою дослідження було ТОВ «Імпорт Фудз Компані» - виробництво та реалізація алкогольних напоїв.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Імпорт Фудз Компані» показує, що оборотний капітал компанії у 2021 році зростає на 33%, а коефіцієнт фінансової незалежності у 2021 році не зміниться, але до цього спостерігається позитивна тенденція зростання за рахунок зменшення коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Слід зазначити, що підприємство не має довгострокових боргів.

Комплексний аналіз фінансових показників ТОВ «Імпорт Фудз Компані» показує, що протягом аналізованого періоду, особливо у 2021 році, компанія працювала стабільно та прибутково, зі збільшенням власності, оборотного та необоротного капіталу, збільшенням власного капіталу, збільшенням валової чистий прибуток і збільшення витрат, а компанія отримала прибуток у розмірі 383686 тис. грн.

Варто зазначити, що з 2017 по 2021 рік більшу частину ігристого (45%) імпортувало ТОВ «Імпорт Фудз Компані». Крім того, слід зазначити, що продажі імпортованих товарів будуть демонструвати тенденцію до зростання з 2019 по 2021 роки, особливо в 2021 році, коли продажі імпортованих товарів зростуть на 23%.

Імпорт є одним із основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Імпорт Фудз Компані». Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортової діяльності логістичних підприємств. Оскільки компанія активно

імпортує ігристе вино із зовнішніх ринків, вибір постачальників є складним завданням. Щоб мінімізувати логістичні витрати компанії-імпортера, варто шукати альтернативу сучасному імпортеру «Fiorelli» з Італії. Це дозволяє компаніям економити і працювати з постачальниками на більш вигідних умовах. Новий ринок доречно розглядати як альтернативу сучасним італійським постачальникам.

Проаналізовано дані 3 потенційних постачальників ігристих вин: Lopez Morenas (Іспанія), HENKELL (Німеччина), GOLD SPECIAL EDITION (Франція) та офіційний постачальник «Fiorelli» (Італія). За результатами порівняння виробників, отриманих за різними критеріями, потенційним постачальником ігристих вин для ТОВ «Імпорт Фудз Компані» було обрано завод в Італії. Сильними сторонами компанії «Fiorelli» є географічна близькість, якість і ціна сировини та умови доставки.

Після визначення економії обсягу замовлення 12,9 тонни та розрахунку собівартості імпорту ігристого вина проаналізовано можливі зміни ефективності імпорту ТОВ «Імпорт Фудз Компані», яке постачає партію ігристого вина, та зроблено прогноз на наступний рік. Після проведених розрахунків можна зробити висновок, що змінивши постачальника заводу «Fiorelli» на «GOLD SPECIAL EDITION», компанія отримає більш вигідні умови співпраці та значно знизить витрати на закупівлю сировини. Це дозволить виробникам ігристих вин знизити собівартість виробництва власної продукції та збільшити виробничі потужності, що поступово збільшуватиме продажі.

За результатами розрахунків можна зробити висновок, що запропоновані в роботі заходи, тобто зміна закупівельної логістики компаній, можуть підвищити ефективність імпортової діяльності компаній. Коефіцієнт ефективності імпорту компанії ТОВ «Імпорт Фудз Компані» може збільшитися майже на 0,1 після зміни постачальника ігристого вина. Отже, ефект 900 тис. грн., а це на 310 тис. грн. навіть більше, ніж при імпорті ігристого вина з Італії. Рентабельність річного імпорту ігристих вин зростає на 10,8% до 22,8%.

За результатами розрахунків можна зробити висновок, що запропоновані в роботі заходи, тобто зміна закупівельної логістики компаній, можуть підвищити ефективність імпоротної діяльності компаній.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Бровка Є. Г. Зовнішньоекономічна діяльність / Є. Г. Бровка, І. П. Продіус. – М: МТ-Прес, 2008. – 186 с.
3. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 131–136.
4. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, - 2021. - 244 с.
5. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник ; Університет ДФС України. Ірпінь, 2019. 410 с.
6. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко., 2013. – 89 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
8. Євдокимов В. В. Внутрішній контроль операцій експорту та імпорту товарів / В. В. Євдокимов, В. Т. Венцель // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 3 (24). – С. 79–84.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 580 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту : монографія / під заг. ред. д.е.н., професора Л. В. Батченко. – Донецьк : ДонДУУ, 2005. – 244 с.

11. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник, Т. М. Мельник [та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 309 с.
12. Іванченко К. І. Теоретико-методологічні основи формування системи менеджменту організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства / К. І. Іванченко, М. І. Іванченко: матеріали 10 науково-практичної конференції студентів, аспірантів і докторантів [«Менеджмент підприємницької діяльності»], (Сімферополь, 3-4 квітня 2012). – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2012. – С. 53–55.
13. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
14. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 407 с.
15. Кондратенко Н. О., Тернова І. А., Колесник Т. М. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України . Бізнес Інформ. 2021. №2. С. 21–26.
16. Кортиаев Т. Ю. Проектирование структуры предприятия, ориентированного на внешнеэкономическую деятельность / Т. Ю. Кортиаев // ОБЩЕСТВО И ПРАВО. – 2015. – № 2 (52). – С. 327–329.
17. Маталка С. М. Управління ефективністю організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – 210 с.
18. Матвійчук А. В., Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки. Фінанси України. 2007. № 12. С. 115-128.
19. Мельник О. Г., Логвиненко Ю.Л. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Національного

університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 599. С. 124–130.

20. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. О. А. Кириченка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

21. Міхєєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митнотарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / О. Г. Міхєєва. – Ін-т міжнародних відносин. – К. : Вид-во НУ ім. Т. Шевченка, 2003. – 14 с.

22. Орловська Ю. В. Управління організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : навч. посібн. / Ю. В. Орловська. – Дніпропетровськ, 2010. – 304 с.

23. Офіційна фінансова звітність ТОВ «Імпорт Фудз Компані» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ifc.ua/>

24. Павлюк Т. С. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т. С. Павлюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 33. – С. 142–145.

25. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

26. Пшик-Ковальська О. О. Процес планування організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства / О. О. Пшик-Ковальська // Наукові праці НУ «Львівська політехніка». – 2012. – С. 468–472.

27. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : практикум / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2007. – 296 с.

28. Сойма С. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіону в умовах ринкової трансформації : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.05 : захищена 25.10.11. / С. Ю. Сойма. – Ужгород, 2011. – 22 с.

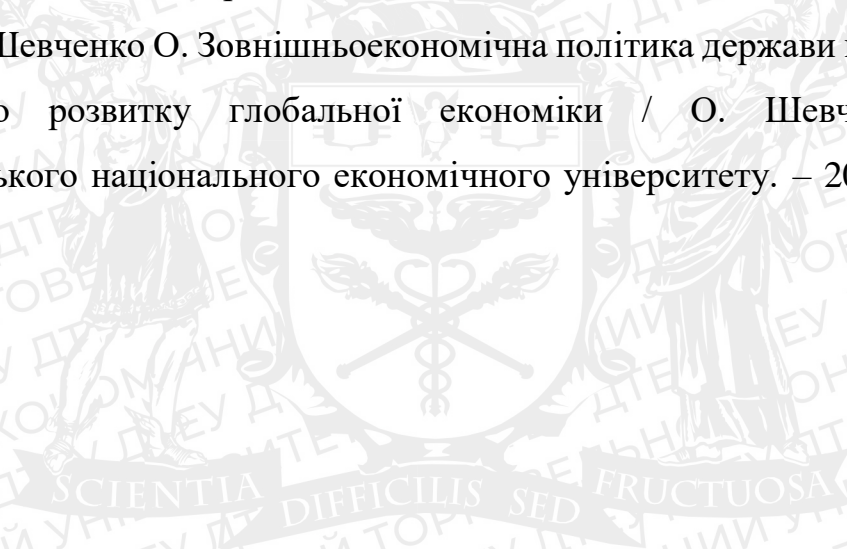
29. Соколова Н. В. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия / Н. В. Соколова, М. Л. Елисеева // Общество и право. – 2015. – Выпуск № 2 (52). – С. 140–146.

30. Черчик Л. Основні проблеми організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства України / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 2. – С. 21–26.

31. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. М. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (19). – С. 393–400.

32. Шевченко Л. В. Напрями розвитку законодавчої бази механізму державного управління українських зовнішньоекономічних відносин / Л. В. Шевченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 139–141.

33. Шевченко О. Зовнішньоекономічна політика держави в контексті моделі ендогенного розвитку глобальної економіки / О. Шевченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 5-1. – С. 229–234.



ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс ТОВ «Імпорт Фудз Компані»
за 2017-2021 р.

Актив	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1	2			3	4	5
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1989	2486	2561	3347	52683
первісна вартість	1001	5604	6305	6577	7550	59331
накопичена амортизація	1002	3615	3819	4016	4203	6648
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0	0
Основні засоби:	1010	394629	439908	400552	649988	595627
первісна вартість	1011	1039832	1072253	1096651	1112553	1134659
знос	1012	645203	632345	696099	462565	539032
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	182184
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	34612	19159	123798	6272	5726
Відстрочені податкові активи	1045	1789	1711	1680	1604	0
Усього за розділом I	1095	433019	463264	528591	661211	836220
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	169524	188085	207076	356252	535007
Виробничі запаси	1101	53745	47709	56779	166818	313035
Незавершене виробництво	1102	1086	1354	1388	2831	13830
Готова продукція	1103	114583	138890	148765	186433	207942
Товари	1104	110	132	144	170	200
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	236814	173504	254709	247558	416057
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8233	8703	19000	26284	22703
з бюджетом	1135	5315	5784	36265	42212	5240
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	776	865	9671	18764	5
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	27844	26712	8358	40662	111710
Поточні фінансові інвестиції	1160	6714	9880	9412	30275	260825
Гроші та їх еквіваленти	1165	142915	217476	180209	310405	56982
Готівка	1166	1	1	1	1	3
Рахунки в банках	1167	142914	217475	180208	310404	56979
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	2	5	7	8	47
Усього за розділом II	1195	617758	633731	746803	1072420	1408576
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	1050777	1096995	1096995	1733631	2244796
Пасив	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
I. Власний капітал						

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528	179528	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	308559	402079	494203	730667	1012216
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	15000	19943	24783	34883	49883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	98645	94605	197879	363070	450207
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	601732	696155	896393	1308148	1691834
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10230	0	0	0	6762
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	889	0	0	0	111
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	11116	0	0	0	6873
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	398553	334880	321488	391931	480898
за розрахунками з бюджетом	1620	8025	10188	17086	20073	26669
за у тому числі з податку на прибуток	1621	7262	9589	16840	19472	25064
за розрахунками зі страхування	1625	880	852	616	773	882
за розрахунками з оплати праці	1630	1887	2022	1978	2703	2817
за одержаними авансами	1635	112	144	188	258	403
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1645	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	992	8837	3664	8694	10556
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	28333	34328	17141	1051	23864
Усього за розділом III	1695	437929	400840	379001	425483	546089
Баланс	1900	1050777	1096995	1096995	1733631	2244796

Додаток Б

**Звіт про фінансові результати ТОВ «Імпорт Фудз Компані»
за 2017-2021 р.**

Стаття	Код рядк а	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	739020	928917	1169746	1200072	1711495
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2016	0	0	0	0	0
Премії, передані у перестраховання	2017	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2018	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2019	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	337637	411213	462271	(386119)	(681754)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0	0
Валовий: прибуток	2090	401383	517704	707475	813953	1029741
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	33398	12246	25535	151783	236736
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(80000)	(52786)	(42047)	(59151)	(140282)
Витрати на збут	2150	(85111)	(112308)	(143577)	(106344)	(226433)
Інші операційні витрати	2180	(254969)	(258116)	(313926)	(454761)	(454797)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	14701	106740	233460	345480	444965
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	21760	19429	14517	14744	22517

Інші доходи	2240	615	20213	30101	4485	12184
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)	(0)	(0)	(12)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)	(0)	(0)	
Інші витрати	2270	(2)	(2)	(8)	(8)	(476)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	14701	106740	233460	364701	479178
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	29282	47752	-68746	-95492
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	44527	96791	200243	295955	383686
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	0	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0	-4	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	-4	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	-4	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	44527	96791	200243	295955	383686
		7	1	3	1	

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Матеріальні затрати	2500	269877	289562	312569	350967	594182
Витрати на оплату праці	2505	81658	85695	89562	91891	107837
Відрахування на соціальні заходи	2510	26890	28965	30562	32869	36738
Амортизація	2515	57851	59877	61589	62621	82650
Інші операційні витрати	2520	343837	357447	462735	560701	712066
Разом	2550	780113	821546	957017	1099049	1533473