**Київський національний торговельно-економічний університет**
**Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**
**на тему:**

# ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ (на матеріалах ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 4м групи,
факультету міжнародної торгівлі і права
спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

_____
*підпис студента*

Парової Юлії Володимирівни

Науковий керівник
д.е.н., проф.

_____
*підпис керівника*

Будзяк Василь Миронович

Керівник освітньо-професійної програми
д.е.н., доц.

_____
*підпис керівника*

Студінська Галина Яківна

**Київ 2019**

**ЗМІСТ**

**ВСТУП…… ……..3**

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ…….……6**

**1.1 Організаційно-економічні особливості планування та здійснення імпорту продукції…..……..6**

**1.2 Аналіз фінансово-господарської та імпортної діяльності на підприємстві ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»…...……..11**

**1.3 Оцінювання ефективності операцій з імпорту ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»……...18**

**Висновки до розділу 1……..…….. 25**

**РОЗДІЛ 2 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ…….27**

**2.1 Пріоритети покращення імпорту на підприємстві ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»…….……..27**

**2.2 Перспективи ефективного планування операцій з імпорту ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» ……..32**

**2.3 Удосконалення організаційно-управлінської структури при імпорті товарів суб'єкті-ЗЕД……38**

**Висновки до розділу 2…….……45**

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ…..…..……..…...47**

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ……..……..49**

**ДОДАТКИ** ……...…… ……**…54**

# ВСТУП

Проведення зовнішньоекономічних операцій вимагає обґрунтування ефективної системи організації та планування на підприємстві суб'єкті-ЗЕД. Головною причиною ретельного та виваженого підходу до побудови зазначеної системи є значно більша кількість ризиків в діяльності підприємства на міжнародних ринках порівняно із національним ринком. Участь у зовнішньоекономічних відносинах потребує більше інноваційних підходів і пошуку нових можливостей щодо розвитку комерційно-виробничої діяльності. При цьому такий розвиток має базуватися на детальному плануванні власне діяльності підприємства та на організації його управління в умовах підвищених зовнішньоторговельних ризиків.

**Постановка задачі.** Зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна діяльність вітчизняних підприємств була і залишається сьогодні однією із основних економічних підвалин держави. Дана діяльність розширюється та розвивається в різних напрямах, що зумовлено в першу чергу поглибленням кооперації як між вітчизняними, так і між іноземними та українськими підприємствами. До того ж обмеженість деяких видів ресурсів та зростаюча необхідність інноваційних шляхів розвитку країни значно прискорили інтеграцію вітчизняних підприємств у загально світові та загально європейські економічні процеси. Сприятиме даним процесам покращення імпортних операцій вітчизняними підприємствами.

**Аналіз попередніх публікацій.** Питаннями оптимізації операцій з імпорту продукції займалась велика кількість науковців. Серед них Янковський Н.А [46], який обґрунтовував шляхи підвищення ефективності великотоварного виробництва. Міжнародну економічну діяльність вітчизняних підприємств, у тому числі і їхню імпортну діяльність досліджували Новицький В.Є. [34] та Кириченко О. [22]. В той же час визначали сучасні тенденції зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності Мазаракі А.А. та Мельник Т.М. [29].

Виходячи із вище зазначеного основною **метою роботи** є формування ефективної системи організації та управління, а також планування діяльності підприємства при домінуванні операцій з імпорту продукції.

Виходячи із поставленої мети в роботі вирішувались наступні завдання:

- розкрити сутність організаційної та планувальної діяльності в сфері імпорту продукції підприємством суб'єктом – ЗЕД:
- оцінити фінансово-економічний стан підприємства;
- визначити ефективність імпортних операцій на досліджуваному підприємстві;
- обґрунтувати найперспективніші напрями діяльності підприємства:
- визначити пріоритети щодо організації та планування імпортних операцій на підприємстві;
- покращити організаційну та управлінську структури досліджуваного підприємства.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку системи організації та планування операцій з імпорту.

**Предмет дослідження** – це теоретико-методологічні засади формування та здійснення операцій з імпорту продукції підприємством суб'єктом – ЗЕД.

**Прикладне значення** полягає в обґрунтуванні практичних підходів щодо підвищення ефективності фінансово-економічної та імпортної діяльності підприємства.

**Методи дослідження.** Вирішення поставленої в роботі мети та завдань здійснювалося за допомогою наступних методів: економіко-математичних, Swot-аналіз, системного та комплексного аналізу тощо.

**Інформаційну базу дослідження** склали офіційні матеріали Державної служби статистики України, а також фінансова звітність досліджуваного підприємства а саме ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ».

**Робота апробована** в статті в журналі КНТЕУ: Парова Ю. Організація імпорту продукції // Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Зб. нак. пр. – К.: КНТЕУ, 2019. - Ч. 2. – С. 163-167.

**Структура роботи.** Робота складається із двох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст роботи становить 48 сторінок. В роботі містяться 10 таблиць та 3 рисунки.

# РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ

## 1.1. Організаційно-економічні особливості планування та здійснення імпорту продукції

Підвищення ефективності роботи підприємства суб'єкта – ЗЕД вимагає удосконалювати не лише систему управління підприємством у тому числі і систему організації його зовнішньоекономічної діяльності, але й систему планування виробничо-економічної діяльності загалом. На шляху до зазначеного удосконалення та покращення необхідно вирішити наступні завдання:

- врахування існуючих соціально-економічних, екологічних та навіть політичних ризиків виходу та роботи на міжнародних ринках;
- підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції або послуг та інноваційності власного виробництва;
- дотримання міжнародних стандартів роботи на ринку та якості власної продукції;
- підбір найбільш вдалих та ефективних форм управління підприємством, насамперед його виробничою діяльність тощо.

Власне сама зовнішньоекономічна діяльність повинна бути орієнтована на досягнення певних базових принципів. До їх числа слід віднести:

- збільшення життєвого циклу товару;
- збільшення дохідності та прибутковості виробництва на підприємстві;
- збільшення обсягів залучених у виробництво ресурсів;
- збільшення ефективності використання складових продуктивних сил.

До числа важливих ризиків при зовнішньоекономічній діяльності підприємства слід віднести інформаційний та інноваційний ризик [4].

Інформаційний ризик зумовлений не достатністю інформації про зовнішньоторговельні партнери а також про умови торгівлі. Інформація про товар пов’язана, насамперед із обсягами його продажу чи купівлі, конкурентоспроможністю самого товару, сезонністю продажу чи купівлі товару тощо. Говорячи про інформацію щодо умов торгівлі, то важливо знати про умови торгівлі (купівлі чи продажу) та обмеження в торгівлі (постійні або тимчасові).

Інноваційний ризик пов'язаний із можливими майбутніми втратами у зв’язку із появою нового товару чи послуги як у самого підприємства, так і в підприємствах торговельних партнерів. Аналогічний інноваційний ризик виникає і при появі нових технологій на ринку.

Тому підприємству суб’єкту ЗЕД необхідно не лише дотримуватися ключових принципів, але й вчасно а головне адекватно враховувати всі можливі ризики, які існують на ринку відповідної продукції чи послуг. При цьому слід розробляти відповідні заходи зниження негативних наслідків певних ризиків.

В той же час це дозволить обґрунтувати організаційно-управлінську та планову стратегію поведінки підприємства на достатньо довгий період. Все це призведе до підвищення результативності і зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Загалом імпорт товарів можна визначити за кількома базовими критеріями (табл. 1.1).

Вітчизняні підприємства організовуючи імпорт товарів отримують цілий ряд переваг. До них належать: можливість купити більш дешеву та головне більш якісну продукцію або сировину. Власне тому правильний вибір схеми організації імпортної діяльності підприємством дозволяє не лише збільшити свої доходи, але й суттєво підвищити економічну ефективність своєї роботи.

Існуюча нині структура зовнішньоекономічної діяльності свідчить про однозначне домінування імпорту над експортом [8]. Дана ситуація зумовлена,

насамперед, тим, що вітчизняні підприємства концентруються на купівлі сировини і окремих видів продукції а не на виробництві власної продукції.

Таблиця 1.1

Сутність поняття імпорт продукції

| Ключова країна | Зміст поняття |
|---|---|
| Іноземна країна виробник товару | Ввезення в країну товарів іноземного походження з метою їх особистого споживання |
| Іноземна країна посередник | Ввезення в країну товарів іноземного походження через країну посередник |
| Національна країна | Ввезення із за кордону раніше вивезених товарів, які не зазнали там переробки |
| Національна країна | Ввезення в країну товарів (сировини) іноземного походження з метою створення з них готової продукції для подальшого перепродажу за кордоном |

Джерело: розробка автора

Останнє потребує значних зусиль щодо удосконалення технологій виробництва та інновацій у виробничий процес а також залучення висококваліфікованих кадрів.

Особливість імпорту для вітчизняних підприємств є те, що Україна змушена імпортувати певні групи товарів, наприклад природній газ, нафту, окремі лікарські препарати тощо. Наявність таких необхідних та одночасно гостродефіцитних для України товарів створює цілий ряд економічних проблем. Серед цих проблем найбільшими є практично постійне від'ємне торговельне сальдо України.

Втім, не завжди від'ємне торговельне сальдо несе лише негативні економічні наслідки. Більше того воно може і часто служить стимулятором для нарощування обсягів експорту продукції і відповідно урівноваження експорту та імпорту. В цьому випадку структуру імпорту треба поступово змінювати до того моменту коли вона не розпочне стимулювати до збільшення експорту.

З одного боку в структурі імпорту продукцію в Україні повинна переважати продукція інноваційна, науково-технічна та машинобудівельна. З іншого боку в структурі імпорту повинні домінувати і інвестиції. Як наслідок вітчизняними підприємствам слід закуповувати продукцію переважно низької ціни і високої або допустимої якості а також продукцію виробництво якої в нашій країні обмежене або просто не можливе.

До організації імпорту підприємству слід підходити виважено із врахуванням пропозицій по кожному із існуючих методів. Крім цього слід враховувати існуючу ситуацію на зовнішніх ринках, обсяги та характер закупівлі товарів [12].

У випадку існування тісних взаємозв'язків невеликого або середнього підприємства із іноземними постачальниками продукції або сировини із постійними але відносно невеликими обсягами закупівлі продукції доцільно обходитись створенням невеликого імпортного відділу. Дані відділи слід створювати у містах із розвинутою інфраструктурою та виходом на іноземні ринки через аеропорти або річкові чи морські порти або ж у прикордонних територіях.

У випадку великого підприємства доцільно створювати представництва в інших країнах а саме у великих закордонних центрах. Це дозволяє імпортеру закуповувати продукцію безпосередньо у виробника з меншими витратами коштів та часу і людських ресурсів.

Тісні торгівельні взаємозв'язки переважно реалізуються шляхом прямого імпорту. Під останнім слід розуміти пряме ввезення товарів за участю дистриб'ютора і виробника іноземної держави. Тобто підприємство переважно як складова частина великих транснаціональних компаній, маючи довгострокові торгівельні відносини, зменшують свої витрати через відсутність переплати посередникам а головне зменшують ризики своєї торговельної діяльності.

Відповідно непрямий імпорт відбувається через продаж товарів іноземним виробником вітчизняному постачальнику (дистриб'ютору), який

спеціалізується на ввезені певних товарів. Також існує ліцензований та не ліцензований імпорт товарів. Ліцензований імпорт пов'язаний із встановленням відповідних дозволів (ліцензій) на ввіз товару. Якщо обмежень на ввіз товару немає, то імпорт є не ліцензованим.

Базовими вимогами до імпорту товарів є:

- якість товару та його своєчасна доставка із за кордону;
- якісні транспортні перевезення товару;
- своєчасність розрахунку за поставлений товар;
- вирішення претензій за неякісний або не своєчасно доставлений товар;
- аналіз ефективності купівлі товару за кордоном.

В цілому імпортні операції підприємства суб'єкта – ЗЕД слід визначати як сукупність операцій фінансово-економічного та організаційно-правового характеру у сфері відносин між групою торговельних партнерів, які здійснюються в рамках зовнішньо-економічного договору на постійній основі [17, с. 14]. Об'єктами торговельних операцій є готові товари, послуги, сировина, матеріали тощо.

Виходячи із тісної прив'язки імпортної операції до видів контрактів їх можна класифікувати відповідно за:

- видами угод;
- умовами платежу;
- типами проведених операцій;
- порядком і способом укладання угод;
- предметом угоди чи договору.

Також операції з імпортом продукції класифікуються за певними функціями. До числа основних з них слід віднести:

- організація та забезпечення зовнішньоторговельного обміну товарами; організація та гарантування зовнішньоекономічного грошового обміну.

Перша функція покликана доставити товар від іноземного продавця до вітчизняного покупця шляхом укладання договорів та контрактів між різними підприємствами та установами, які будуть задіяні в доставці товару.

Натомість зміст другої операції передбачає здійснення руху коштів у зворотньому до руху товарів напряму від покупця до продавця.

В обох із зазначених випадках передують переговори та укладання імпортного контракту. При складанні цього контракту сторони мають виходити із національних законодавчих актів та міжнародної практики. Для вітчизняних підприємств базовим законодавчим актом є закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Імпорт товарів на митну територію України передбачає:

- подання до національного митного органу документів про умови власне імпорту відповідного товару (товарів);

- повну сплату всіх митних платежів та зборів під час власне імпорту;

- відповідність товарів встановленим в країні вимогам щодо кількісного нетарифного регулювання.

При цьому однією із ключових вимог при імпорті товарів є правильне визначення митної вартості товару або за допомогою основного або другорядних методів відповідної оцінки [29].

Детальне вивчення та дотримання імпортних операцій дозволяє визначити напрямок торгівлі підприємства, її організаційні форми, види взаємозв’язків із контрагентами тощо. В результаті є можливість покращити загальну систему обліку на підприємстві а це в свою чергу дозволяє вдосконалити систему управління самим підприємством.

## 1.2 Аналіз фінансово-господарської та імпортної діяльності на підприємстві ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

Імпорт продукції завжди був показником його конкурентоспроможності а тому правельне планування імпортної як загалом

зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві є запорукою не лише успіху цієї діяльності аде й успіху власне підприємства і його організаційно-економічної діяльності. Зазначене планування передбачає існування на підприємстві не лише відділу чи сектору зовнішньоекономічної діяльності, але й самого планового документу чи програми відповідної діяльності в найближчій чи віддаленій перспективі.

Плановий документ або план зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає два основні розділи такої діяльності. Один розділ присвячується експортній діяльності підприємства а один його імпорту. В обох цих розділах повинна бути розбивка по товарах і видах послуг, по країнах і навіть по регіонах як в абсолютних показниках, так і в грошовому еквіваленті.

Плани зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинні базуватися на загальних планах підприємства щодо його розвитку та діяльності а також на стратегії підприємства щодо розширення свої діяльності у тому числі і у сфері зовнішньоекономічної діяльності [1]. При цьому слід враховувати три основні критерії: можливі ринки збуту свої продукції, рівень та умови конкуренції, методи роботи на ринку.

Звичайно злагодженій роботі підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності повинно передувати створення та налагодження повноцінної інформаційної бази як про зовнішні ринки, так і про внутрішній ринок збуту продукції чи надання послуг [5].

Зазначена база даних повинна швидко поповнюватися і оперативно використовуватися. Збільшення кількості досліджуваних підприємством ринків веде до ускладнення самого процесу планування і відповідно виходу та роботі на нових ринках.

Найперше, що потрібно здійснити при плануванні зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це обґрунтувати його основні цілі (табл. 1.2). Цілі експорту і імпорту продукції відрізнятимуться.

Таблиця 1.2

Базові цілі планування зовнішньоекономічної діяльності

| Критерій поділу цілей | Перелік цілей |
|---|---|
| За призначенням | - експортноорієнтовні<br>- імпортноорієнтовні |
| За терміном реалізації | - поточні;<br>- тактичні;<br>- стратегічні;<br>- разові. |
| За ступнем значимості | - головні;<br>- допоміжні. |
| За напрямом діяльності | - економічні;<br>- фінансові;<br>- технологічні;<br>- виробничі;<br>- маркетингові. |
| За суб'єктами діяльності | - експортерів;<br>- імпортерів;<br>- інвесторів;<br>- державні;<br>- регіональні;<br>- місцеві. |
| За складовими торгівлі | -рух товарів;<br>- рух послуг;<br>- рух робочої сили;<br>- рух капіталу;<br>- рух фінансів |

Джерело: розробка автора

Зокрема, до цілей експорту продукції слід віднести: нарощування обсягів виробництва продукції; розширення можливостей збуту продукції; диверсифікація продажу продукції; збільшення прибутковості виробництва; максимальне використання ефекту масштабу; збільшення валютних надходжень на підприємство; покращення якості продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємства; освоєння нових видів продукції; прискорене застосування виробничих та управлінських нововведень; залучення іноземних інвестицій тощо.

В той час як основними цілями імпорту продукції будуть: забезпечення фінансової стійкості підприємства; розширення асортименту продукції; розширення виробництва; економія витрат; підвищення конкурентоспроможності; закріплення на внутрішньому ринку; модернізація виробництва; збільшення прибутковості виробництва та підприємства; утримання підприємством певної ніші на внутрішньому ринку; утримання підприємством певного рівня оснащеності та розвитку.

Тепер безпосередньо розглянемо фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства. Нині ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» займається оптовою торгівлею овочами, фруктами, молочною та мясною продукцією. На підприємстві працює 30 чоловік і воно розташоване в місті Києві.

Спочатку проаналізуємо показники ділової активності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» із занесенням даних в табл. 1.3.

Коєфіцієнт оборотності активів на підприємстві ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. При цьому за останні пять років цей показник практично залишається без змін.

Свідченням високої інтенсивності роботи підприємства слугує коєфіцієнт оборотності обігових коштів. Високе значення цього показника свідчить про високу інтенсивність роботи підприємства. На нашому підприємстві зазначений показник має тенденцію до зростання.

Таблиця 1.3

Показники ділової активності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Відхилення за період 2014/18 р.р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Коефіцієнт оборотності активів | 0,5 | 0,36 | 0,52 | 0,5 | 0,53 | 0,03 |
| Коефіцієнт оборотності обігових коштів | 4,9 | 8,2 | 3,3 | 5,3 | 8 | 3,1 |
| Коефіцієнт оборотності запасів | 59,9 | 48,1 | 12,3 | 29,4 | 12,4 | 47,5 |
| Коєфіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 59,9 | 15,9 | 5,2 | 6,8 | 22,7 | 37,2 |
| Коєфіцієнт оборотності власного капіталу | 0,32 | 0,48 | 0,79 | 0,64 | 0,2 | -0,12 |

Джерело: розрахунки автора на основі [додатків А 1- А 12].

Визначити ефективність політики управління запасами підприємства можна через коєфіцієнт оборотності запасів. Також даний показник свідчить про логістичні витрати а саме про їхню оптимізацію. На ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» спостерігається зменшення цього показника а значить на підприємстві зменшуються виробничі запаси та зростають логістичні витрати.

Коєфіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на підприємстві вказує на ефективність політики постачання. Значене коливання величини цього показника вказує на не ефективні відносини з державними органами з питань власне дебіторської заборгованості.

Нарешті коєфіцієнт оборотності власного капіталу вказує на рівень ефективності використання капіталу власників. При цьому зростання даного показника є свідченням продуктивності власного капіталу. На ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» зазначений показник спочатку зростав а останні два роки навпаки зменшується, шо негативно відображається на роботі самого підприємства.

Показники ліквідності підприємства свідчать про збалансованість структури капіталу власне підприємства та правильність його безготівкових розрахунків (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Показники ліквідності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» на 31.12 за 2014-18 р.р.

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Відхилення за період 2014/18 р.р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Коефіцієнт покриття | 1,76 | 0,7 | 0,43 | 0,73 | 0,63 | 1,13 |
| Абсолютна ліквідність | 0,27 | 0,28 | 0,10 | 0,02 | 0,2 | -0,07 |
| Проміжний коєфіцієнт покриття | 1,75 | 0,69 | 0,29 | 0,52 | 0,07 | -1,68 |

Джерело: розрахунки автора на основі [додатків А 1- А 12].

Аналіз показує, що коєфіцієнт покриття хоча і має тенденцію до збільшення, але все таки не досяг нормативних значень і є меншим за

одиницю. Тобто нині на підприємстві ще не достатньо припадає оборотних активів в розрахунку на одиницю короткострокових зобов'язань.

Наступний показник – це коєфіцієнт абсолютної ліквідності. Він також на досліджуваному підприємстві не досягає нормативного значення. Це означає, що нині на одиницю короткострокових зобов'язань ще не достатньо припадає високоліквідних оборотних активів. Відповідно на ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» існує високий ризик втрати власне ліквідності.

Обчислимо показники рентабельності роботи ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» (табл.1.5).

Таблиця 1.5

Показники рентабельності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» за 2014-18 р.р.

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Відхилення за період 2014/18 р.р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Рентабельність оборотних активів | -45,4 | -53,3 | 6,8 | 8,2 | 11,0 | 55,4 |
| Рентабельність активів за чистим прибутком | -12,0 | -9 | 2,7 | 2,4 | 5,3 | 17,3 |
| Коефіцієнт рентабельності продукції | -18,4 | -13 | 4 | 3,1 | 6,3 | 24,7 |

Джерело: розрахунки автора на основі [додатків А 1- А 12].

На ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» спостерігаються позитивні тенденції щодо підвищення показників рентабельності. Це свідчить про покращення роботи підприємства в короткостроковій перспективі. Зокрема покращується фінансова, операційна та інвестиційна політика власне підприємства.

Ефективність господарської діяльності досліджуваного підприємства залежить і від зовнішніх умов та факторів. Так, підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС дещо покращило можливості виходу вітчизняних підприємств на іноземні ринки. Зазначене покращення проявляється у кращому і якіснішому:

- інформаційному забезпеченні;
- розширенні ринків збуту для вітчизняних виробників;
- поліпшенні якості товарів;
- появі додаткових іноземних інвестицій;
- уніфікації вітчизняного законодавства та приведенні його у відповідність до європейських норм та стандартів.

Отже, для ефективного планування зовнішньоекономічної, зокрема і імпортної діяльності підприємства необхідно удосконалювати не лише систему управління зовнішньоекономічною діяльністю, але й систему управління підприємством та сферою торгівлі в Україні загалом.

## 1.3 Оцінювання ефективності імпорту продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

Серед науковців нині багато праць присвячено аналізу ефективної організації як експортних, так і імпортних операцій в різних галузях економіки. Зокрема значний внесок в розвиток цього питання внесли Мазаракі А.А., Мельник Т.М [29]., Новицький В.Є [34]., Орлов О.О. [35], Головачова О.С.[33] та інші. Так, Мазаракі А.А. та Новицький В.Є. розробили теоретичні засади щодо підвищення ефективності експорту та імпорту на підприємствах. В той час як Мельник Т.М. та Головачова О.С. [33] запропонували удосконалені механізми сучасних експортно-імпортних операцій.

Нині багато вітчизняних підприємств працюють на зовнішніх ринках. Особливо активними за останні кілька років стали сільськогосподарські підприємства. При цьому вони не тільки експортують, але й імпортують

відповідну продукцію з інших країн. Також є значна частина сільгосппідприємств, які вже в найближчий час планують зайнятись експортом або імпортом сільгосппродукції. Власне тому для таких підприємств важливим є здійснення ефективної організації імпортних чи експортних операцій. Якщо говорити про імпортні операції, то слід зазначити, що для них важливим є крім документального оформлення ще й проведення відповідного обліку та оподаткування імпортних операцій [13].

Оподаткування імпортних операцій для сільгосппідприємств пов'язане із сплатою всього трьох видів податку а саме: мита, акцизного податку із ввезенням на митну територію України та податку на додану вартість із ввезених на митну територію України відповідних товарів. При цьому при імпорті сплачується ввізне мито а при експорті продукції вивізне.

Ставки мита згідно Митного кодексу України бувають трьох видів: адвалерна, специфічна та комбінована. Митний кодекс України допускає встановлення тарифних та податкових пільги [14]. Для прикладу від мита звільняються технічні та транспортні засоби, зокрема сільгоспмашини, які працюють на біопаливі.

Наступним важливим податком при імпорті сільгосппродукції є податок на додану вартість. При цьому попередня або авансова вартість товарів, які ввозяться на митну територію України не змінює суми ПДВ. Податок на додану вартість сплачується із договірної контрактної вартості з врахуванням мита та акцизного податку. Базова ставка ПДВ становить 20 % а пільгова 7 %. Більше того при імпорті племінних порід світських тварин ПДВ взагалі не сплачується,

Третьою важливою складовою імпортних операцій в Україні є введення ефективного бухгалтерського обліку. Імпортована сільськосподарська продукція оподатковується в загальному порядку а виготовлені запаси продукції зараховуються на баланс відповідного підприємства. Первісною вартістю продукції є собівартість продукції, яка складається із фактичних затрат:

-транспортні витрати;.

-ввізне мит;

-не прямі податки;

-інші витрати пов’язані із придбанням товару.

Обчислення первісної вартості повинно враховувати черговість подій, наприклад оприбуткування товару чи оплата його вартості. Так, якщо спочатку перераховується аванс на товар, то при оподаткуванні його вартість слід перераховувати у гривнях за курсом Національного банку України на день здійснення самої предоплати. У випадку першості оприбуткування (отримання) імпортного товару його первинна вартість визначається на початок здійснення митних операцій а саме визначення зобов’язань, активів, власного капіталу, доходів та витрат.

Загалом регулювання режиму імпорту сільськогосподарської продукції є більш складним завданням а ніж регулювання експорту цієї ж продукції. При цьому основним Правовим документом в зазначеній сфері в Україні є прийнятий ще у 1997 році закон України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» [33]. Головною метою даного закону є встановлення порядку тарифного та нетарифного регулювання імпорту сільськогосподарської продукції та сировини. Також даний закон передбачає запровадження сезонного мита, що особливо важливо в умовах глобальних кліматичних катаклізмів. Крім цього закон регулює та контролює ввезення імпортної сільгосппродукції. При цьому для таких товарів як картопля, бобові, виноград, огірки тощо імпортні мита визначаються Митним тарифом України.

Серед нетарифних методів регулювання імпорту сільськогосподарської продукції мабуть найбільш дієвим є встановлення квот на ввезення відповідних груп сільгосппродукції.

За останні кілька років імпорт сільгосппродукції в Україну зростає прискореними темпами. Так, лише за 2018 рік в Україну було ввезено сільгосппродукції на суму близько 5 млрд. дол, що приблизно на 20 % більше

за аналогічний показник 2017 року [39]. У 2017 році зростання імпортної сільськогосподарської продукції було дещо у менших темпах (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Товарна структура імпорту сільгосппродукції в Україну за 2010-17 р.р.

| Назва продукції | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|
| Живі тварини та продукти тваринного походження | 21,6 | 15,7 | 16,1 | 17,0 |
| Продукти рослинного походження | 27,1 | 32,9 | 33,0 | 31,8 |
| Жири та олії тваринного та рослинного походження | 7,8 | 5,2 | 6,3 | 6,2 |
| Готові харчові продукти у тому числі: | 43,5 | 46,1 | 44,6 | 45,0 |
| Продукти з м’яса, риби | 1,7 | 1,2 | 1,6 | 1,9 |
| Цукор і кондитерські вироби з нього | 4,0 | 1,0 | 1,4 | 1,1 |
| Какао та продукти з нього | 7,1 | 5,9 | 5,6 | 5,5 |

Джерело: [44]

Натомість в 2018 році майже половину імпорту сільгосппродукції в Україну надходило із країн Європейського союзу та ще близько 20 % продукції постачали азіатські країни. Серед країн ЄС лідерами щодо імпорту сільгосппродукції є Польща, Німеччина та Франція.

Товарна структура імпортної сільгосппродукції в Україну за останні роки практично не змінюється. При цьому в імпорті переважає продукція моря а саме риба і в першу чергу морожена а також ракоподібні та молюски. Сумарно за 2018 рік даної продукції українські підприємства закупили майже на 400 млн дол.

На другому місці серед імпортованої сільгосппродукції в Україну перебуває кава, чай, шоколад, какао-боби. Сумарно ця група товарів надійшла в Україну у 2018 році в обсязі 350 млн дол.

На третьому місці за обсягами надходжень в Україну (близько 320 млн дол) перебувають фрукти і насамперед цитрусові та банани.

Окремою групою імпортованої сільгосппродукції в Україну слід вважати насіння соняшника та кукурудзи. Сумарно в 2018 році цієї продукції завезли на понад 300 млн дол.

Отже, зазначені вище групи товарів в імпорті сільгосппродукції в Україну становлять більше 50 %.

До числа малих підприємств, які працюють на ринку сільськогосподарської продукції відносять і Товариство з обмеженою відповідальністю «ТД Гурмандіз».

Дане підприємство займається імпортом м`яса та м’ясних продуктів, сирів, молочних продуктів, яєць, харчових жирів, морепродуктів, таких як риба, молюски, та ракоподібні, фруктів, овочів та напоїв. Фінансово-економічні показники роботи підприємства вказують на поступове підвищення економічної ефективності їхньої роботи.

З метою виявлення прихованих резервів підприємства необхідно проаналізувати динаміку їхніх витрат (табл.1.7)

Таблиця 1.7

Структура витрат «ТД Гурмандіз»

| Складові витрат | 2018 | 2017 | Абсолютне відхилення | Відносне відхилення |
|---|---|---|---|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції | 278922 | 181725 | -97197 | -34,8 |
| Адміністративні витрати | 33480 | 10290 | -23190 | -69,3 |
| Витрати на збут | 2471 | 8648 | 5177 | 71,4 |
| Інші операційні витрати | 5349 | 14266 | 8917 | 62,5 |
| Фінансові витрати | 491 | - | 491 | -100 |
| Інші витрати | 239 | - | 239 | -100 |
| Прибуток | 21535 | 6863 | -14672 | -68,1 |

Джерело: розрахунки автора на основі [додатків А1 – А 12].

Обчислення економічної ефективності роботи підприємства можна здійснювати за різними показниками. Втім одним із базових економічних показників все ж таки залишається рентабельність. При цьому показник рентабельність може обчислюватися як в цілому по підприємстві, так і по окремих напрямах його діяльності.

Розрахунки рентабельності по підприємству доводять про достатню фінансово-економічну стійкість його роботи. При цьому незважаючи на те, що підприємство дещо підвищило рівень своєї прибутковості рівень рентабельності як виробництва, так і підприємства в цілому залишається приблизно на одному, але достатньо високому рівні.

Обчислимо показники ефективності імпорту продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Ефективність імпорту продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» у 2014-2018 рр.

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Відхилення 2018 до 2014 р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Коефіцієнт ефективності імпорту | 4,9 | 5,2 | 6,7 | 3,7 | 26,5 | 21,6 |
| Повна собівартість імпорту | 1791,2 | 2167 | 5592,5 | 151077,8 | 220421 | 218629 |
| Рентабельність імпорту, % | 49 | 52 | 158,5 | 126,5 | 126,5 | 77,3 |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 8889,1 | 11265 | 8861,7 | 191144,8 | 278922 | 27003 |
| Чистий прибуток (збиток) | -634,1 | 1470 | 374,2 | 5621,8 | 58501 | 59135,1 |

Джерело: розрахунки автора на основі [додатків А 1- А 12].

Всі показники ефективності імпорту продукції на ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» мають позитивну тенденцію. Тобто зростає не лише ефективність імпорту але й прибутковість імпортної діяльності. Особливо значення зростання спостерігалося в 2018 році.

Подальший розвиток ТОВ «ТД Гурмандіз» слід пов’язувати із розширенням асортименту своє продукції, насамперед в напрямку імпорту тих видів сільськогосподарської продукції, які за своїми природно-кліматичними характеристиками не можна вирощувати в Україні. Також підприємству слід розширювати свою економічну діяльність в різних цінових сегментах, тобто

працювати для задоволення потреб не лише населення з високим, але й з середнім та низьким рівнем доходів.

**Висновки до розділу 1**

В роботі удосконалення сутність поняття імпорт продукції, яке слід повязувати із місцем країни в системі зовнішньоторговельних відносин. Проаналізовано існуючі нині шляхи щодо прямого та не прямого імпорту продукції, а також визначено базові вимоги щодо імпорту товарів в Україну. Визначено порядок імпорту товарів на митну територію України.

Обчислено базові фінансово-господарські показники роботи ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ». Серед них показники ділової активності підприємства, які вказують на існуючі проблеми в діяльності підприємства. Так, на підприємстві спостерігається зменшення коефіцієнта оборотності запасів, а значить на підприємстві зменшуються виробничі запаси та зростають логістичні витрати. Значене коливання величини коєфіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на підприємстві вказує на його не ефективні відносини з державними органами з питань власне дебіторської заборгованості. Натомість зростання коєфіцієнту оборотності власного капіталу вказує на підвищення ефективності використання капіталу власників. На ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» зазначений показник спочатку зростав а останні два роки навпаки зменшується, шо негативно відображається на роботі самого підприємства.

Аналіз показників ліквідності на ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» показує, що коєфіцієнт покриття хоча і має тенденцію до збільшення, але все таки не досяг нормативних значень і є меншим за одиницю. Тобто нині на підприємстві ще не достатньо припадає оборотних активів в розрахунку на одиницю короткострокових зобов'язань. Не досяг нормативного значення і коєфіцієнт абсолютної ліквідності. Це означає, що нині на одиницю короткострокових зобов'язань ще не достатньо припадає високоліквідних оборотних активів.

На ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» спостерігаються позитивні тенденції щодо підвищення показників рентабельності. Це свідчить про покращення роботи підприємства в короткостроковій перспективі. Зокрема покращується фінансова, операційна та інвестиційна політика власне підприємства.

Також обчислено показники ефективності імпорту продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» за останні пять років, які мають тенденцію до збільшення.

# РОЗДІЛ 2 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ

## 2.1 Пріоритети покращення імпорту на підприємстві ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

.

Глобалізаційні процеси, які відбуваються у світовій економіці сприяють посиленню ролі зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Власне міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є основою сталого та врівноваженого економічного розвитку. При цьому зовнішньоторговельні економічні відносини сприяють посиленню конкурентоспроможності економік країн та окремих підприємств а також сприяють підвищенню рівня життя населення і задоволенню його різносторонніх потреб.

Одним із шляхів посилення конкурентності на внутрішньому ринку сільськогосподарської продукції є імпорт окремих видів сільськогосподарської продукції в Україну [3]. Власне імпорт крім іншого дозволить задовільнити найвибагливіші потреби населення в найрізноманітніших видах продукції.

Крім цього імпорт товарів забезпечує насичення національного ринку в першу чергу дефіцитними товарами, а також дозволяє здешевити продукцію на внутрішньому ринку і налагодити зв’язки із іноземними виробниками. В результаті на внутрішньому ринку зростає конкуренція а це веде до стимулювання вітчизняних виробників щодо впровадження наукоємних виробництв і технологій.

Нині динаміка імпорту аграрної продукції не зазнала таких змін як динаміка експорту цієї ж сільськогосподарської продукції. За 2018 рік частка імпорту сільгосппродукції в загальному імпорті продукції в Україну не перевищує 9 % або дещо більше 5 млрд. дол. При цьому починаючи із 2005 року ця частка зросла на 2-2,5 %. Загалом обсяги імпорту сільгосппродукцію

в Україну менші більш як у 3,5 разів за обсяги експорту цієї ж продукції за кордон.

Аналіз структури імпорту сільгосппродукції в Україну показує, що нині існує доволі звужений його товарний асортимент [6]. Причинами цього явища є, насамперед, низький рівень купівельної спроможності населення а також значні девальваційні процеси на внутрішньому рику. Незважаючи на це сальдо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією вже тривалий час залишається позитивним.

Як наслідок пропонуються наступні шляхи щодо зміцнення зовнішньоторговельної безпеки на сільськогосподарському та аграрному ринку продукції:

- підвищити конкурентоспроможність продукції агропромислового комплексу;

- сприяти інтеграції та кооперації сільгоспвиробників та підприємств харчової промисловості;

- створити сприятливі умови щодо інвестування в аграрну сферу та харчову промисловість;

- гарантувати безпечність вкладених коштів в аграрну сферу інвесторам.

Оскільки ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» займається оптовими продажами молочної продукції, яйцями, харчовими оліями та жирами, які в тому числі закуповуються в інших країнах то коротко спрогнозуємо розвиток внутрішнього ринку відповідної продукції. Так, на ринку молочної продукції в Україні за останні п’ять років спостерігається чітка тенденція до зменшення обсягів імпортної продукції. Зокрема у 2018 році порівняно із 2017 роком загальні обсяги молочної продукції імпортованої в Україну зменшилися з 10280,5 тис. тонн до - 10098,8 тис. тонн, що становить 94,6 млн. дол.

Основна причина зменшення імпорту молочної продукції і навіть продукції національних виробників в зменшенні купівельної спроможності населення. В той час як імпорт молочної продукції тримається на достатньо

високому рівні через скорочення поголів'я великої рогатої худоби в Україні. Не останню роль на рівень купівельної спроможності населення відіграє і постійне підвищення цін на саму молочну продукції у тому числі і імпортовану. Так, у 2018 році порівняно із 2017 роком закупівельні ціни на молоко та молочну продукцію зросли на більш як 47 %.

Також спостерігається і інша тенденція а саме поступове зростання доходів агропідприємств в сфері виробництва молока, що в свою чергу сприяє значному уповільненню темпів скорочення поголів'я корів в країні та свідчить про поступове подолання кризи в галузі.

Більше того деякі із експертів галузі вказують на перспективу збільшення експорту молочних продуктів, особливо молока тривалого зберігання [11]. Важливим напрямком розвитку ринку і зростання виробництва є нарощування поставок продуктів в азіатському напрямку та подальше просування на ринки країн Європи.

Складність ведення зовнішньоекономічної і зокрема імпортної діяльності на підприємстві в нинішніх умовах пов'язана, насамперед із:

- недостатнім рівнем контролю за відповідною діяльністю а також із неоперативністю подачі даних про фінансово-економічну діяльність підрозділів відповідного підприємства;

- логістична діяльність на підприємствах суб'єктах – ЗЕД часто пов'язана із достатньо значним обсягом ручної праці у тому числі і при передачі даних а це веде до логістичних затримок.

Дослідження імпортної діяльності на підприємстві повинно супроводжуватися заходами щодо підвищення її економічної ефективності, яка в свою чергу включає і валютну ефективність і абсолютну ефективність.

Існує дві основні групи чинників впливу на економічну ефективність імпортної діяльності підприємства. Перша група – це зовнішні чинники а друга група – це внутрішні чинники.

До зовнішніх чинників слід віднести:

- конкуренти на ринку відповідної продукції;

- наслідки науково-технічного прогресу та технологічних змін.

Друга група – внутрішні чинники, до яких віднесено:

- оптимальність плану поставок відповідної продукції;
- цінову політику щодо закупівель відповідних товарів.

Аналіз чинників, які впливають на імпортну діяльність підприємства ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» доцільно проводити за допомогою SWOT аналізу, тобто аналізу сильних та слабких сторін, а також аналізу можливостей та загроз. Зазначений метод дослідження дозволить нам визначити рівень конкурентоспроможності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» і вже на його основі розробити та обґрунтувати напрями стратегічного планування діяльності власне підприємства.

Отже, SWOT аналіз призначений для того, щоб сприяти реалістичному, заснованому на фактах, погляді на сильні та слабкі сторони підприємства, його плани та наміри (табл. 2.1).

Представлений вище Swot-аналіз підприємства ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» дозволяє виділити найбільш значимі фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності досліджуваного підприємства. До їх складу слід віднести:

- пошук інвест-партнерів;
- розвиток кооперативних зв’язків між суміжними підприємствами;
- нарощування власних виробничих потужностей;
- розробка і впровадження власного бренду продукції.

На рівні загальнодержавному для підвищення економічної ефективності імпорту продукції необхідно в першу чергу спростити систему оподаткування для суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності, які займаються імпортом продукції з різних країн. Також пропонується розробити заходи щодо зменшення ризиків при імпорті продукції. Зокрема – це може бути формування сучасної системи страхування вітчизняних імпортерів від валютних та інших видів ризиків. Доцільно організувати вдосконалену систему транспортного забезпечення та логістики.

Таблиця 2.1

Swot-аналіз підприємства ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»*

| Сильні сторони | Можливості |
|---|---|
| наявність висококваліфікованого персоналу;<br>різноманітність продукції;<br>вигідне розташування;<br>висока якість продукції;<br>наявність продукції світових продуктових брендів. | при максимальному задіянні знань і навичок працівників підприємства<br>вихід на нові ринки купівлі та збуту продукції;<br>розробка і реалізація оптимальної маркетингової стратегії;<br>активізація розробок в галузі сучасних технологій, менеджменту та маркетингу;<br>участь в можливих програмах щодо співпраці та кооперування з виробниками сільськогосподарської продукції та харчової промисловості |
| Слабкі сторони | Загрози |
| втрата частини внутрішнього ринку продукції;<br>постійна хоч і часткова переорієнтація підприємства;<br>потреба в покращенні обладнання;<br>нездатність фінансувати необхідні зміни. | висока конкуренція при виході на нові сегменти внутрішнього ринку продукції;<br>вплив на організацію виробництва<br>купівельної спроможності населення;<br>підвищення ціни на продукцію за умов оновлення виробництва. |

Джерело: розробка автора

Один із шляхів успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві і, зокрема у сфері імпорту, пов'язаний не лише із побудовою успішної системи управління імпорто-експортними операціями, але й імпортуванням тих товарів, які при виробництві в Україні вимагали б значно більших витрат а ніж їх купівля і транспортування із за кордону [16, с.123]. Тобто при розвитку імпортної діяльності акцент необхідно робити не лише на вигодах самого підприємства, але й на користі яку принесе цей вид імпорту державі та її окремими регіонам.

## 2.2 Перспективи ефективного планування операцій з імпорту ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

Ефективні управлінські рішення в сфері зовнішньоекономічних операцій і зокрема операцій з імпорту залежить від багатьох факторів [6]. До них необхідно віднести:

- безпомилковість оформлення відповідних бухгалтерських документів;
- дотримання митного та валютного законодавство;
- валютна та курсова політика держави;
- господарські операції підприємства.

Нині в Україні формується політика захисту вітчизняного товаровиробника з метою зменшення імпортних операцій та відповідно збільшення експорту. Для цього в державі діють посилені заходи щодо посилення адміністративних та економічних методів регулювання імпорту.

Структурною одиницею зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоекономічна операція у випадку з імпортом продукцією – це операція з імпорту. Її можна визначити як комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки та виконання торгової, інвестиційної та іншої економічної угоди. Існує два основні види зазначених операцій:

- операції з обліку руху товарів і послуг;

- операції з обліку руху капіталу.

Основними особливостями обліку операцій з імпорту є:

- ведення всіх розрахунків та платежів в національній валюті гривні;

- до контрагентів необхідно включати – національних виробників, іноземних продавців, відповідних постачальників, підрядників тощо;

- обов'язковість виконання правил Інкотермс.

Також Україна намагається вибудовувати політику захисту національних товаровиробників а тому в нас відбувається посилення системи адміністративних та організаційно-економічних методів регулювання власне імпорту. До найбільш значимих обмежень імпорту продукції в Україну слід віднести: короткострокове обмеження, митні бар'єри та антидемпінгові мита.

Розглянемо основні документи, які супроводжують імпортну операцію на підприємстві. Перший серед зазначених документів - це договір. Даний документ формується під час прямих переговорів між покупцем і продавцем і є по суті юридично закріпленим контрактом. Основними структурними елементами договору є предмет договору, сума договору, умови поставки, форс-мажор і навіть арбітражні питання.

Крім цього існують такі важливі документи з імпорту товарів як: рахунок-фактура, вантажно-митна декларація. В першому випадку виписується наступні важливі відомості про товар:

- ціна товару;

- умови платежу;

- умови доставки;

- назва банку через який здійснюється купівля-продаж товару тощо.

В той час як вантажно-митна декларація є наданням вітчизняному підприємству права на розміщення товарів у заявленому митному режимі.

Виходячи із вище зазначеного основними завданнями бухгалтерського обліку імпортних операцій є:

- правильність оформлення розрахункових операцій;

- достовірність інформації про рух імпортних товарів а саме про їхню купівлю, зберігання та реалізацію;

- достовірність інформації про курсові різниці.

Отже, обліково-бухгалтерська сутність має зводитись наступних ключових операцій:

- первісна оцінка товару;

- облік товару;

- уцінка товару;

- облік транспортних витрат при транспортуванні товару.

При цьому на облікову ціну товару впливає місце знаходження та умови поставки. Власне облік поставок ведеться за місцем зберігання та обліковими партіями з врахуванням характеру товару тощо (рис. 2.1).

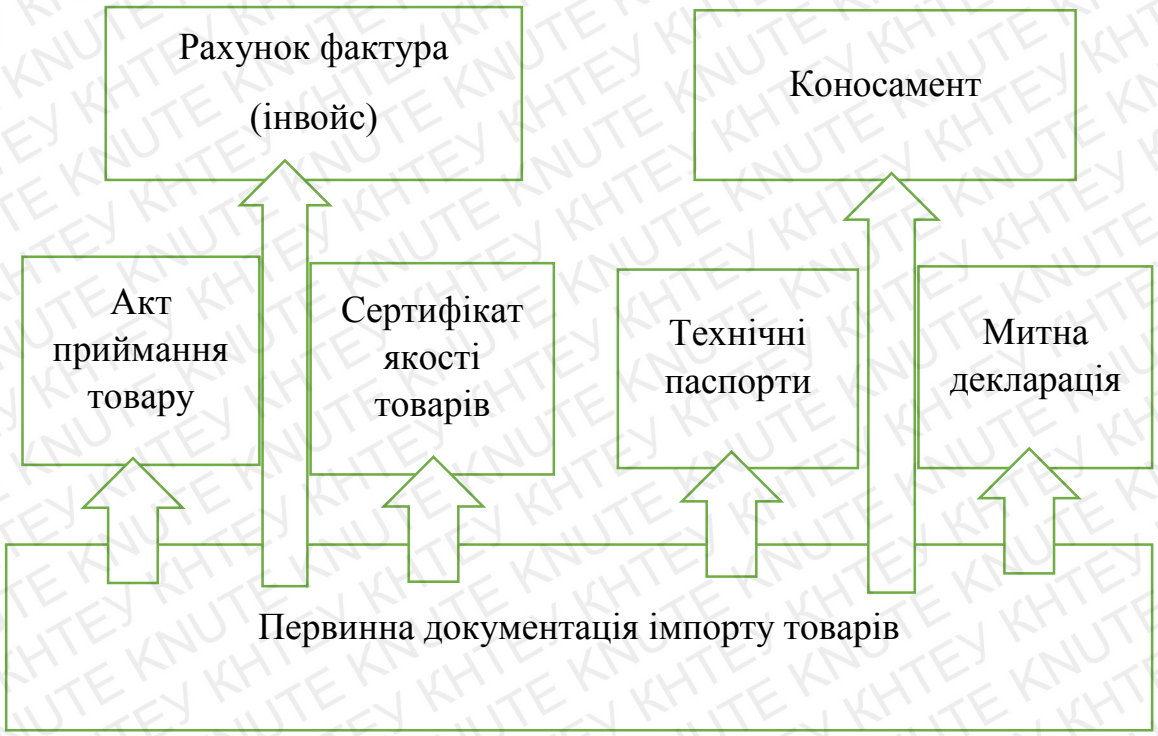


Рис. 2.1 Базові документи щодо здійснення імпортних операцій

Джерело: розробка автора

Покращення зовнішньоекономічних операцій у тому числі і операцій з імпорту продукції слід пов’язувати із наступними діями:

- обґрунтування та дотримання чітких та зрозумілих цілей і завдань підприємства в сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- врахування міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної політики України;

- ефективне поєднання світового досвіду з вітчизняними досвідом у сфері зовнішньоекономічної діяльності та в системі маркетингу власне підприємства;

- виявлення існуючих переваг та ризиків зовнішньоекономічної та імпортної діяльності підприємства;

- створення дієвої та повноцінної системи державної підтримки підприємств, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність.

- розробка та впровадження бізнес-планів підприємств, які збираються виходити на зовнішні ринки з метою як експорту, так і імпорту;

- розробка заходів щодо впізнаваності українських товаровиробників та вітчизняної продукції на міжнародних ринках;

- створення українських брендів та їх просування на міжнародних ринках.

Пропонується підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, яка повинна базуватися як на вирішенні загальнодержавних завдань, так і на вирішення завдань власне підприємства.

1. Офіційне прийняття державних програм розвитку експортного потенціалу а також регулювання імпорту продукції. З цією метою необхідно здійснити структурну перебудову економіки з орієнтацією на високотехнологічний розвиток і створення міжнародних конкурентних переваг. Насамперед реалізація зазначених вище програм має орієнтуватися на наданні значних галузевих податкових та інших пільг, а також значне збільшення державних витрат в науково-технічну сферу.

2. Прискорене стимулювання розвитку ринкової інфраструктури з метою збільшення можливостей ефективнішої діяльності усіх суб’єктів ринку та посилення конкурентності. Як наслідок пропонується створення в Україні

сучасної системи кредитування зовнішньоекономічних операцій та конкурентоспроможних виробництв, а також страхування зовнішньоекономічних ризиків і розвиток системи інформаційного забезпечення ЗЕД.

3. Посилене регулювання імпортної діяльності не стільки через систему митно-тарифного захисту скільки через інструменти технічного регулювання, а саме розробку та удосконалення відповідних стандартів, технічних, екологічних, та фітосанітарних вимог, а також процедури забезпечення прав споживачів з відповідною гармонізацією з міжнародними та європейськими нормами. При цьому нинішні світові тенденції вказують на суттєве зниження у світі середніх рівнів імпортних тарифів з одночасним зростанням технічного регулювання. Це безпосередньо пов'язане із структурними змінами у міжнародній торгівлі, де домінують технічно складні товари.

Високий рівень стандартів, технічних та інших вимог фактично не лише достатньо надійно захищає національний ринок від недоброякісного імпорту, але часто стає навіть стимулом для зростання конкурентоспроможності національних виробників, які вже є експортерами або мають намір ними стати в майбутньому.

Досліджуване підприємство ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» побудувало свою імпортну діяльність на закупівлі продовольчих товарів з подальшою їхньою реалізацією на внутрішньому ринку. Серед імпортованих товарів на підприємстві домінує молочна продукція і, зокрема, різноманітні сири.

Враховуючи існуючі тенденції в закупівлі імпортної продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» здійснимо прогноз основних складових вартості цієї продукції (табл.2.2).

Отже, в найближчі кілька років спостерігатиметься не значне підвищення цін на імпорту продукцію, яку закуповує ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» а значить і незначний ріст доходів власне підприємства.

Таблиця 2.2

Динаміка зміни складових вартості імпортованої продукції ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»

| Складові вартості продукції | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Прогноз на 2000 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Сир Гауда (Бельгія) | | | | | | |
| Закупівельна ціна за 1 кг | 120,99 | 125,33 | 129,88 | 130,12 | 132,15 | 135,25 |
| Ціна продажу за 1 кг | 176,55 | 180,11 | 182,33 | 180,77 | 182,58 | 199,26 |
| Чистий дохід за 1 кг | 35,56 | 34,78 | 32,45 | 30,65 | 30,43 | 44,01 |
| Сок напій ананасу (Іспанія) | | | | | | |
| Закупівельна ціна за 1 літр | 25,78 | 27,44 | 30,77 | 36,13 | 36,13 | 37,88 |
| Ціна продажу за 1 літр | 45,22 | 46,33 | 48,99 | 50,23 | 55,35 | 61,33 |
| Чистий дохід за 1 літр | 9,44 | 8,89 | 8,22 | 4,1 | 9,22 | 13,45 |
| Провансальська салямі (Польща) | | | | | | |
| Закупівельна ціна за 1 кг | 200,33 | 227,52 | 239,12 | 250,24 | 255,74 | 264,86 |
| Ціна продажу за 1 кг | 310,77 | 318,15 | 323,18 | 344,33 | 354,89 | 377,44 |
| Чистий дохід за 1 кг | 60,44 | 40,63 | 34,06 | 54,09 | 59,15 | 72,58 |

Джерело: розрахунки автора на основі: [додатків А 1- А 10].

Незважаючи на достатню ефективність імпортна діяльність ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» має цілий ряд недоліків. Власне тому для збільшення цієї ефективності нами пропонуються наступні заходи:

- обґрунтування мети та основних завдань щодо міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»;

- удосконалення маркетингової діяльності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» з метою всебічного дослідження ринків збуту продукції;

- розробка міжнародних маркетингових програми, які б ефективно поєднували в собі світові досягнення у сфері маркетингу з досвідом імпортної діяльності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»;

- детальне вивчення сильних і слабких сторін підприємств-конкурентів на внутрішньому та на міжнародному ринках;

- підготовка обґрунтованого бізнес-плану діяльності підприємства тощо.

Крім сказаного слід відмітити те, що економічно ефективна імпортна політика ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» повинна і надалі базуватися на заключенні ним найбільш вигідних торговельних контрактах. Також пропонується провести моніторинг як внутрішнього, так і зовнішнього ринку продукції.

Втім все це доцільно здійснювати на базі новоствореного аналітичного відділу із ведення зовнішньоекономічної і, зокрема імпортної діяльності. Цей відділ повинен займатися і пошуком товарів на зовнішньому ринку і пошуком покупців на внутрішньому ринку.

## 2.3 Удосконалення організаційно-управлінської структури при імпорті

Зовнішньоекономічна діяльність є однією із основних складових господарської діяльності підприємств [2, с. 99]. На відмінну від розвитку зовнішньоекономічних зв'язків розвиток зовнішньоекономічної діяльності зосереджений на рівні виробничих суб'єктів. При цьому підприємства мають

можливість самостійно вибирати зовнішньоторговельних партнерів, а також номенклатуру товарів і визначати цілі та терміни поставок.

Вихід підприємства на зовнішні ринки дозволяє не лише підвищувати ефективність роботи самого підприємства, але й покращує економічну ситуацію в Україні. Зокрема, зростає продуктивність праці, зростає національний дохід країни, впроваджуються інноваційні технології, зростають обсяги іноземних інвестицій, зростає рівень механізації тощо.

Нинішня концентрація капіталів у світовій економіці є передумовою розширення прямого імпорту товарів та послуг.

Напрями розвитку прямого імпорту товарів слід пов'язувати із:

- державними закупівлями товарів за кордоном;

- закупівля сільськогосподарської техніки та продукції фермерськими господарствами;

- закупівля закордонного обладнання закордонними та вітчизняними підприємствами або філіями;

- закупівля промислової чи сільськогосподарської сировини;

- закупівля за кордоном інноваційної продукції або продукції, яка не виробляється в Україні тощо.

Прямий імпорт має цілий ряд переваг. До них слід віднести:

- швидкі та оперативні зміни у зовнішньоторговельній діяльності підприємства;

- тісна співпраця із торговельними партнерами;

- максимально повне знання ринку та ринкових правил а також їхніх змін;

- швидке пристосування до потреб покупця та споживача.

Незважаючи на пріоритетність прямого імпорту товарів нині майже половина всіх торговельних операцій здійснюються шляхом непрямого імпорту.

Основними напрямами непрямого імпорту товарів є:

- постачання другорядної продукції на вітчизняний ринок;

- постачання стандартизованого обладнання на вітчизняний ринок;

- просування нових товарів на внутрішньому ринку;

- задоволення потреб споживачів у дефіцитному товарі на внутрішньому ринку

- у випадку монополізованості внутрішнього ринку великими торгівельними фірмами та підприємствами;

- насичення важкодоступних або маловідомих ринків тощо.

При цьому перевагами непрямого імпорту товарів є [16, с. 33]: наявність у підприємства-постачальника більшого досвіду та професійних навиків; розширена власна торговельна мережа; знання внутрішнього ринку та внутрішньої ринкової кон'юнктури.

Створенню на підприємстві окремих зовнішньоекономічних служб повинні передувати наступні передумови:

- при імпорті - достатньо низький рівень конкуренції на відповідному сегменті внутрішнього ринку а при експорту – низька конкуренція на відповідному зовнішньому ринку;

- при імпорті – відсутність потреби в адаптації продукції на внутрішньому ринку а при експорті - відсутність необхідності адаптації на зовнішньому ринку;

- в обох випадках - наявність на підприємстві достатньої кількості фахівців в сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- в обох випадках – експорт та імпорт здійснюється регулярно;

- частка експорту або ж імпорту велика в діяльності підприємства;

- випуск висококонкурентної продукції для експорту та потреба у висококонкурентній продукції для імпорту.

Крім цього існують різні форми імпортних операцій, а саме: роздрібна торгівля, оптова торгівля, аукціонна торгівля, ярмарки тощо. Як правило оптова торгівля пов'язана із посередниками, тобто із опосередкованим методом торгівлі.

В той час як особливо популярною при імпорті видом торгівлі є організація товарних бірж. Найбільш значимою серед бірж є Фондова біржа, яка є свого роду цілісним та організованим ринком з продажу цінних паперів.

Операції з імпорту товарів будуть ефективними за умови ефективної роботи цілого підприємства. Крім цього на ефективність імпорту товарів безпосередньо впливають:

- вдалий вибір торговельного партнера;
- якість сировини або продукції;
- ціна сировини або продукції;
- строки постачання товару.

Отже, удосконалення організації імпортної діяльності слід розпочинати із пошуків вдалих рішень в різних сферах діяльності підприємства (рис. 2.2)

.

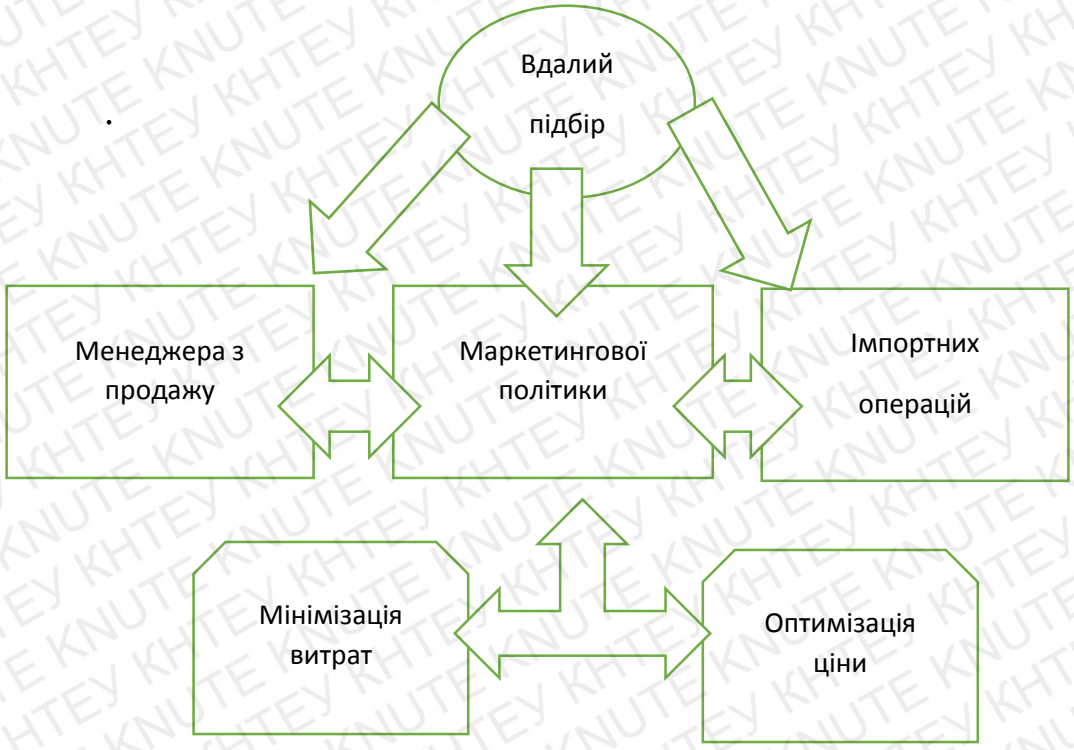


Рис. 2.2 Удосконалення організації імпорту на підприємстві

Джерело: розробка автора

Вивчення практики ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє виділити основні перешкоди ефективної організації імпортної діяльності

Перша група перешкод та проблем на шляху до ефективної організації імпортної діяльності підприємства пов'язана із відсутністю достатньої інформаційної бази на підприємстві щодо ризиків і особливостей зовнішньоекономічної діяльності власне підприємства. Зокрема на підприємстві відсутня повна а головне оперативна і точна інформація щодо взаємних розрахунків між постачальником і споживачем а звідси ускладнення управляння дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Друга група перешкод – це відсутність єдності між окремими підрозділами підприємства. Особливо гостро це проявляється у взаємодії таких підрозділів підприємств як відділ збуту та відділ маркетингу. При цьому спрогнозовані відділом маркетингу об'єми виробництва важко реалізувати відділом збуту.

Третя група перешкод пов'язана із значним обсягом адміністративних дій, які необхідно здійснити при імпорті чи експорті товару. Все це впливає, по-перше, на синхронність роботи всіх задіяних у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, а, по-друге, призводить до певних помилок та як наслідок до певних затримок в роботі.

Четверта група – не достатнє використання підрозділами підприємства нових інформаційних та інноваційних технологій та нововведень, які покликані спростити та прискорити проведення експортних та імпортних операцій та дій. Також існують і певні адміністративні перешкоди та проблеми.

Удосконалення організаційно-управлінської системи зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинно базуватися, насамперед, на розробці стратегії імпортно-експортної діяльності власне підприємства, яка мала б практичне застосування [18]. При цьому дана

стратегія передбачає розробку не лише довгострокових цілей та завдань, але й визначення певних орієнтирів.

Структурно стратегія імпортно-експортної діяльності підприємства складається із певних блоків (рис. 2.3).

Доцільно запровадити систему управління, яка б оптимізувала взаємодію між трьома основними суб'єктами, а саме : постачальниками сировини чи товарів, покупцями та споживачами. Для цього пропонується покращити систему постачання та систему інформування як покупців, так і споживачів.

Рис. 2.3. Складові стратегії імпортно-експортної діяльності підприємства

Джерело: розробка автора

Власне тому наступною важливою складовою удосконалення управлінсько-організаційної системи зовнішньоекономічної діяльності є побудова ефективної системи моніторингу. Система моніторингу покликана надавати підприємству повну та достовірну інформацію про зовнішній ринок. Слід отримувати інформацію про всі зміни в імпортно-експортній діяльності підприємства і, в першу чергу, ці з них, які реально впливають на обсяги та динаміку зовнішньоторговельних операцій.

На загальнодержавному рівні пропонуються наступні заходи підтримки імпортно-експортної діяльності підприємств:

- перегляд законодавства України в сфері зовнішньоекономічної діяльності з метою врегулювання існуючих суперечностей та неточностей та з метою спрощення ведення імпортно-експортної діяльності;

- розробка програм підтримки вітчизняних підприємств суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності як на зовнішніх, так і на внутрішніх товарних ринках;

- прискорена інформаційна політика та політика інвестування у вітчизняні підприємства а також інформування вітчизняних суб'єктів економічної діяльності про переваги ведення зовнішньоекономічної діяльності;

- розвиток інфраструктури та сервісних служб на вітчизняному ринку за найкращими європейськими та світовими стандартами. Прискорене запровадження на вітчизняних товарних ринках новітніх технологій, машин, устаткування тощо.

Всі вище перелічені заходи потребуватимуть значних фінансових ресурсів у тому числі і розширеного державного фінансування. При цьому обсяги та структуру витрат на зазначені цілі слід узгодити не лише відносно хоча б мінімальних потреб, але й відносно світової практики та наявних в країні ресурсів.

Слід враховувати, що максимізація імпортної діяльності має і зворотні сторони а тому пропонуємо наступні шляхи оптимізації імпортної діяльності в Україні:

- імпорт продукції слід переглянути і він повинен відповідати певним умовами модернізації економіки України;

- квотування імпорту продукції з метою захисту вітчизняних виробників;

- антидемпінгові засади проти не добросовісних зарубіжних експортерів;

- вдосконалення нетарифного регулювання імпорту;

- боротьба з тіньовою імпортною діяльністю;

- оптимізація імпорту сировини та комплектуючих, що застосовуються для виробництва готової продукції;

- диверсифікація імпорту енергоносіїв з метою безпеки держави;

- підвищення конкурентності та прозорості у сфері державних закупівель тощо.

Всі вище перелічені заходи будуть малоефективними якщо Україна не сприятиме переходу вітчизняних підприємств на наукоємні та інноваційні виробництва та продукцію.

Вже існуючий досвід вітчизняних підприємств доводить необхідність врахування особливостей зовнішнього та внутрішнього ринку [37, с.56]. Як наслідок слід врахувати перспективні зміни попиту на відповідну продукції та можливі зміни загального обсягу продукції. Крім цього необхідно слідкувати за коливанням світових цін на відповідну продукцію та змінами складових і величин витрат на виробництво цієї ж продукції.

Загалом оптимізація імпортно-експортної діяльності підприємства є достатньо складним процесом а тому вимагає постійних спостережень та вчасних змін господарської діяльності підприємства, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність.

**Висновки до розділу 2**

В роботі обґрунтовано шляхи покращення імпорту продукції в Україну, а саме: підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу; сприяння інтеграції та кооперації сільгоспвиробників та підприємств харчової промисловості; створення сприятливих умови щодо

інвестування в аграрну сферу та харчову промисловість; гарантування безпечності вкладених коштів в аграрну сферу інвесторам.

Використовуючи SWOT аналіз в роботі проаналізовано сильні та слабкі сторони ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ». Цей метод дозволив визначити нам рівень існуючої конкурентності. При цьому виявлено наступні фактори впливу на рівень конкурентності ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ»: пошук інвест-партнерів; розвиток кооперативних зв'язків між суміжними підприємствами; нарощування власних виробничих потужностей; розробка і впровадження власного бренду продукції.

Здійснено прогноз змін складових вартості продукції, яку імпортує ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ». Як наслідок в найближчі кілька років спостерігатиметься не значне підвищення цін на імпортну продукцію, яку закуповує ТОВ «ТД ГУРМАНДІЗ» а значить і незначний ріст доходів власне підприємства.

Запропоновано напрями щодо удосконалення імпортної діяльності підприємства та розглянуто чотири групи перешкод успішного імпорту. Обґрунтовано основні шляхи оптимізації імпортної діяльності в Україні.

# ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Розглянуто економічні особливості організації та проведення імпортних операцій. При цьому визначено основні завдання та основні принципи щодо досягнення ефективної імпортної діяльності підприємства. Розкрито сутність поняття «імпорт продукції» та проаналізовано його види. Визначено базові вимоги до імпорту продукції в Україну. Здійснено детальний аналіз порядку імпорту товарів на митну територію України. Розкрито сутність системи планування зовнішньоекономічною та імпортною діяльністю а також визначено шість ключових етапів відповідного планування.

В роботі здійснено обчислення фінансово-економічних показників роботи ТОВ «ТД Гурмандіз». Зокрема, обсяги власних обігових коштів постійно зростаю і в 2018 році досягли 24864 гривень, що майже в десять разів більше а ніж в 2017 році. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів на підприємстві зріз до 0,25, що більш ніж у двічі перевищує нормативне значення. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу зменшився лише за останній рік з 3,5 до 0,6. Збільшення показника маневреності власних обігових коштів свідчить про те, що підприємство може швидко погашати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт незалежності (автономії) на підприємстві більш ніж у двічі менший за його критичне значення (відповідно 0,23 та 0,5). Обчислений коефіцієнт фінансової стійкості є більш ніж у двічі нижчим за його оптимальні значення, що вказує на фінансову не стійкість самого господарства. Визначення показника оборотності активів вказує на те, що на кожну гривню залучених коштів в 2018 році припало 2,9 грн. Показник абсолютної ліквідності вказує про приховану платоспроможність підприємства.

За допомогою SWOT аналізу визначено фактичний рівень конкурентоспроможності ТОВ «ТД Гурмандіз». При цьому проаналізовано сильні і слабкі сторони підприємства та виявлено основні загрози, а також обґрунтовано власне можливості щодо їхнього подолання. Це дозволило

розробити стратегічні напрями розвитку підприємства: необхідність пошуку інвест-партнерів; розвиток кооперативних зв'язків між суміжними підприємствами; нарощування власних виробничих потужностей; розробити і впровадити власний бренд продукції. Для збільшення ефективності імпорту ТОВ «ТД Гурмандіз» пропонується: переглянути напрями його зовнішньоекономічної діяльності; удосконалити маркетингову діяльність; детально вивчити досвід роботи підприємств-конкурентів тощо.

Запропоновано шляхи щодо удосконалення організації та управління імпортною діяльністю на малому підприємстві. Розроблено порядок удосконалення організації імпорту на підприємстві, який включає вдалий підбір: менеджера з продажу, маркетингової політики, імпортних операцій. При цьому виявлено кілька груп перешкод та проблем на шляху до ефективної організації імпортної діяльності малого підприємства. Запропоновано складові стратегії імпортної діяльності підприємства та заходи щодо загальнодержавної підтримки експорто-імпортної діяльності підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бабець Є.К. Управління зовнішньоекономічною діяльністю з позицій функцій менеджменту / Є.К. Бабець, В.І. Шалацький // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 26. – С.12-22.

2. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.

3. Гаврищук Т. Б. Аналіз експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості України. [Електронний ресурс].– Режим доступу: Http://Xn--E1aajfpcds8ay4h.Com.Ua/Files/Image/Konf%208/Sb8_

4. Гейн О. А. Формирование эффективного механизма управления внешнеэкономической деятельностью предприятия : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хазяйством»/ О. А. Гейн. – Пермь, 2007. – 22 с.

5. Горбань В.Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства // http://intkonf.org.

6. Горянська Т. В. Зовнішня торгівля України та її місце у світовій економічній системі / Горянська Т. В. / Стратегічні пріоритети – 2011. – №2. – С.19-23.

7. Данилюк А. Управління трудовим потенціалом машинобудівного підприємства // Схід. – 2007. – № 2. – С. 54 – 56.

8. Державна служба статистики України – Статистична інформація – Економічна статистика – Зовнішньоекономічна діяльність – Товарна структура зовнішньої торгівлі України (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Державна служба статистики України /Зовнішня торгівля України товарами у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

10. Державна служба статистики України /Зовнішньоторговельний баланс України у 2014-16 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

11. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.

12. Дячек, В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 11– 19.

13. Журавська О. Імпортні операції: контроль, облік та оподаткування. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-gospodarski-operacii-v-agrosektori-35-importnye-operacii-kontrol-uchet-i-nalogooblozhenie

14. Законодавство України. Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/468/97-%D0%B2%D1%80

15. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. №1560-XII [Електронний ресурс режим доступу]: www.rada.gov.ua.

16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / І.В. Багрова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К., ЦНЛ, 2004. – 580 с.

17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-тє вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

18. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2 (10). – С. 119–124.

19. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства / В.В. Іванова – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.

20. Іващенко М.В. Наслідки глобалізації товарних ринків для національної економіки України/ Іващенко М.В. / Траектория науки Электронный научный журнал – 2016. – № 4. – С.9-12.

21. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко. – К.: Фінансист, 2013. – 634 с.

22. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник, А.І. Федоренко // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2013. – № 4. – С. 11–15.

23. Коваленко О.М. Особливості складання бізнес-плану зовнішньоекономічної діяльності / О.М. Коваленко, С.С. Шаповал // [Електронний ресурс режим доступу]: http://nauka-ua.ency.biz/?p=8301.

24. Ковтун Е.О. Експортно-імпортні операції України на зовнішніх ринках/ Ковтун Е.О. /Економічні науки – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67541

25. Ковтун Е. Планування ЗЕД на підприємствах малого та середнього бізнесу / Е. Ковтун, Т. Малашевська // Тернопільський інститут АПВ НААН Інтернет-Конференції [Електронний ресурс режим доступу]:http://conftiapv.at.ua/publ/konf_6_7_traven_2010/14_planuvannja_zed_na_pidpriemstvakh_malogo_ta_seredno go_biznesu/1-1-0-18.

26. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // Економічні інновації. – 2013. – С. 92–101.

27. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади: монографія. – К.: Кондор, 2007. – 234 с.

28. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, „Інтелект-захід”, 2003. – 352 с.

29. Мазаракі А. А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України [Текст] / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–11.

30. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник / Ю. В. Макогон, В. С. Рижиков, С.В. Касьянюк. – Київ : Центр навч. л-ри, 2006. – 424 с.

31. Мальчик М. Забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств // Схід. – 2007. – № 6. – С. 25 – 28.

32. Майданюк Т.Г. Рівні планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Т.Г. Майданюк, В.В. Соколовська // [електронний ресурс режим доступу]: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/ 2_87307. doc.htm.

33. Мельник Т.М. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 169-183

34. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.

35. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

36. Основи економічної теорії: підручник / За ред. проф. С.В. Мочерного. – Тернопіль: Тарнекс, 1993. – 688 с.

37. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Х.: Изд. ХГЭУ. – 2002. – 252 с.

38. Послання Президента України до Верховної Ради України „Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки” // http://zakon1.rada.gov.ua.

39. Пугачов М. Імпорт продукції АПК в Україну збільшився на 21 %. – [Електронний ресурс] Режим доступу:://agravery.com/uk/posts/show/import-produkcii-apk-v-ukrainu-zbilsivsa-na-21

40. Рейтинги импорта товаров в Украину. Рост поставок электроэнергии – в 20,5 раз (инфографика) – Портал HUBs [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://hubs.ua/economy/rejtingi-importa-tovarov-v-ukrainu-rost-postavok-elektroenergii-v20-5-raz-infografika-65637.html

41. Розміщення продуктивних сил: посібник / Л.Л. Тарангул, І.О. Горленко, Г.І. Євтушенко. – К., 2000. – 264 с.

42. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.

43. Саліхова О. Внутрігалузева міжнародна торгівля як критерій технологічного рівня // Економіст. – 2006. – № 5. – С. 24 – 28.

44. Скударь Г. Пути выхода предприятий машиностроительного комплекса на внешний рынок за счет повышения инновационной активности и расширения диапазона инвестиционной деятельности // Экономист. – 2001. – № 12. – С. 40 – 50.

45. Талавіра Є. В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації / Талавіра Є. В. / Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"– 2014. – № 9. – С. 11-16.

46. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса: ммонография – Донецк: ДонНУ, 2000. – 430 с.

47. Ярмолюк О.М. Управління імпортною діяльністю торговельного підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: Http://Storage.Library.Opu.Ua/Online/Conference/Tez_48/6-50.Pdf.

# ДОДАТКИ

Додаток А 1

# Фінансовий звіт ТОВ "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2014 рік форма №1-м

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 8519.8 | 8519.8 |
| Основні засоби: | 1010 | 26246.7 | 22808.8 |
| первісна вартість | 1011 | 30328.4 | 26709.6 |
| знос | 1012 | ( 4081.7 ) | (3900.8) |
| Довгострокові біологічні активи: | 1020 | -- | -- |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | -- | -- |
| Інші необоротні активи | 1090 | -- | -- |
| Усього за розділом I | 1095 | 34766.5 | 31328.6 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси: | 1100 | 5.8 | 3.5 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | -- | -- |
| Поточні біологічні активи | 1110 | -- | -- |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 110.3 | 89.5 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 5.6 | 227.2 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 1893.3 | 399.6 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | -- | -- |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 370.7 | 496.2 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | -- | -- |
| Інші оборотні активи | 1190 | -- | -- |
| Усього за розділом II | 1195 | 2385.7 | 1216.0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | -- | -- |
| Баланс | 1300 | 37152.2 | 32544.6 |
| Пасив | | | |
| I.Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 21350.0 | 21350.0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 18501.4 | 15759.1 |
| Резервний капітал | 1415 | 5.5 | 5.5 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | (9750.1) | (11384.2) |
| Неоплачений капітал | 1425 | (--) | (--) |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Усього за розділом I | 1495 | 30106.8 | 25730.4 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 5690.5 | 5059.4 |

Продовження додатку А 1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | -- | -- |
| Поточна кредиторська заборгованість за : довгостроковими зобов'язання | 1610 | -- | -- |
| за товари, роботи, послуги | 1615 | 8.9 | 13.2 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 321.1 | 550.6 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | -- | -- |
| розрахунками зі страхування | 1625 | -- | -- |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | -- | -- |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | -- | -- |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1024.9 | 1191.0 |
| Усього за розділом III | 1695 | 1354.9 | 1754.8 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | -- | -- |
| Баланс | 1900 | 37152.2 | 32544.6 |

Додаток А 2

Звіт про фінансові результати ТО "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2014 рік

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 8889.1 | 7202.2 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 171.6 | 4.5 |
| Інші доходи | 2240 | 217.4 | 104.4 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 9278.1 | 7311.1 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | ( 1791.2 ) | ( 1980.7 ) |
| Інші операційні витрати | 2180 | ( 9074.8 ) | ( 10273.7 ) |
| Інші витрати | 2270 | (--) | (--) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | ( 10866.0 ) | ( 12254.4 ) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | -1587.9 | -4943.3 |
| Податок на прибуток | 2300 | ( 46.2 ) | (--) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | -1634.1 | -4943.3 |

форма №2-м

Додаток А 3

Фінансовий звіт ТОВ "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2015 рік форма №1-м

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| І. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | -- | -- |
| первісна вартість | 1001 | -- | 1 |
| накопичена амортизація | 1002 | -- | 1 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 8520 | 8313 |
| Основні засоби: | 1010 | 22809 | 21 |
| первісна вартість | 1011 | 26710 | 484 |
| Знос | 1012 | 3901 | 463 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | -- | 19333 |
| Первісна вартість інвестиційної нерухомості | 1016 | -- | 22954 |
| Знос інвестиційної нерухомості | 1017 | -- | 3621 |
| Довгострокові біологічні активи: | 1020 | -- | -- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | -- | -- |
| Інші фінансові інвестиції | 1035 | -- | -- |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | -- | -- |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | -- | -- |
| Інші необоротні активи | 1090 | -- | -- |
| Усього за розділом I | 1095 | 31329 | 27667 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси: | 1100 | 4 | 5 |
| Виробничі запаси | 1101 | 4 | 5 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | -- | -- |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 89 | -- |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130 | -- | -- |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 227 | 191 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 4 | 4 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 400 | 505 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | -- | -- |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 496 | 350 |
| Рахунки в банках | 1167 | 496 | 350 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | -- | 207 |
| Інші оборотні активи | 1190 | -- | 282 |
| Усього за розділом II | 1195 | 1216 | 1540 |

Продовження додатку А 3

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | -- | -- |
| Баланс | 1300 | 32545 | 29207 |
| Пасив | | | |
| I.Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 21350 | 21350 |
| Капітал у дооцінках | 1405 | -- | 21 |
| Додатковий капітал | 1410 | 15759 | 12996 |
| Резервний капітал | 1415 | 5 | 5 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | -11384 | -12855 |
| Неоплачений капітал | 1425 | -- | -- |
| Вилучений капітал | 1430 | -- | -- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Усього за розділом I | 1495 | 25730 | 21571 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення<br>Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | 5060 | 2989 |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | -- | 1104 |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | -- | -- |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | -- | -- |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | -- | -- |
| Цільове фінансування | 1525 | -- | -- |
| Усього за розділом II | 1595 | 5060 | 4093 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | -- | -- |
| Поточна кредиторська заборгованість за : довгостроковими зобов'язання | 1610 | -- | -- |
| за товари, роботи, послуги | 1615 | 13 | 4 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 551 | 687 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | -- | -- |
| розрахунками зі страхування | 1625 | -- | -- |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | -- | -- |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами | 1635 | -- | 858 |
| Поточні забезпечення | 1660 | -- | 94 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | -- | -- |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1191 | 1954 |
| Усього за розділом III | 1695 | 1755 | 3597 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | -- | -- |
| Баланс | 1900 | 32545 | 29207 |

Додаток А 4

Звіт про фінансові результати ТОВ "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2015 рік ф-ма № 2-м

| Стаття | Код Рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 11265 | 8889 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (2167) | (1791) |
| Валовий: Прибуток | 2090 | 9098 | 7098 |
| Збиток | 2095 | (--) | (--) |
| Інші операційні доходи | 2120 | -- | 172 |
| Адміністративні витрати | 2130 | (10136) | (8554) |
| Витрати на збут | 2150 | (--) | (--) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (448) | (521) |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: | | | |
| Прибуток | 2190 | -- | -- |
| Збиток | 2195 | (1486) | (1805) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | -- | -- |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 7 | 21 |
| Інші доходи | 2240 | -- | 196 |
| Фінансові витрати | 2250 | (--) | (--) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | (--) | (--) |
| Інші витрати | 2270 | (--) | (--) |
| Фінансовий результат до оподаткування: | | | |
| Прибуток | 2290 | -- | -- |
| Збиток | 2295 | (1479) | (1588) |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 9 | -46 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | -- | -- |
| Чистий фінансовий результат: | | | |
| Прибуток | 2350 | -- | -- |
| Збиток | 2355 | (1470) | (1634) |

Додаток А 5

Фінансовий звіт ТОВ "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2016 рік форма №1-м

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | -- | - |
| первісна вартість | 1001 | 1 | = |
| накопичена амортизація | 1002 | 1 | - |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 8313 | - |
| Основні засоби: | 1010 | 21 | 720,7 |
| первісна вартість | 1011 | 484 | 1034,2 |
| Знос | 1012 | 463 | 313,5 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | 19333 | - |
| Первісна вартість інвестиційної нерухомості | 1016 | 22954 | - |
| Знос інвестиційної нерухомості | 1017 | 3621 | - |
| Довгострокові біологічні активи: | 1020 | -- | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | -- | - |
| Інші фінансові інвестиції | 1035 | -- | - |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | -- | - |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | -- | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | -- | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 27667 | 720,7 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси: | 1100 | 5 | 902,9 |
| Виробничі запаси | 1101 | 5 | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | -- | - |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | -- | 1846,1 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130 | -- | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 191 | 0,2 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 4 | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 505 | 839,6 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | -- | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 350 | 98,6 |
| Рахунки в банках | 1167 | 350 | - |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 207 | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | 282 | 215,6 |
| Усього за розділом II | 1195 | 1540 | 3903 |

Продовження додатку А 5

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 29207 | 4623,7 |
| Пасив | | | |
| I.Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 21350 | |
| Капітал у дооцінках | 1405 | 21 | |
| Додатковий капітал | 1410 | 12996 | |
| Резервний капітал | 1415 | 5 | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | -12855 | 681,6 |
| Неоплачений капітал | 1425 | -- | 1,0 |
| Вилучений капітал | 1430 | -- | - |
| Усього за розділом I | 1495 | 21571 | 661,6 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | 2989 | - |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | 1104 | - |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | -- | - |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | -- | - |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | -- | - |
| Цільове фінансування | 1525 | -- | - |
| Усього за розділом II | 1595 | 4093 | - |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | -- | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за : довгостроковими зобов'язання | 1610 | -- | - |
| за товари, роботи, послуги | 1615 | 4 | 3275,2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 687 | 83,1 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | -- | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | -- | - |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | -- | 46,2 |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами | 1635 | 858 | |
| Поточні забезпечення | 1660 | 94 | - |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | -- | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1954 | - |
| Усього за розділом III | 1695 | 3597 | 5305,3 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | -- | - |
| Баланс | 1900 | 29207 | 4623,7 |

Додаток А 6

Звіт про фінансові результати ТОВ "ТД ГУРМАНДІЗ" за 2016 рік форма № 2-м

| Стаття | Код Рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 8861,7 | 11265 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 5592,5 | (2167) |
| Валовий: Прибуток | 2090 | 374,2 | 9098 |
| Збиток | 2095 | - | (--) |
| Інші операційні доходи | 2120 | 88,7 | -- |
| Адміністративні витрати | 2130 | - | (10136) |
| Витрати на збут | 2150 | - | (--) |
| Інші операційні витрати | 2180 | - | (448) |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: | | - | |
| Прибуток | 2190 | - | -- |
| Збиток | 2195 | - | (1486) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | - | -- |
| Інші фінансові доходи | 2220 | - | 7 |
| Інші доходи | 2240 | - | -- |
| Фінансові витрати | 2250 | - | (--) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | -- | (--) |
| Інші витрати | 2270 | | (--) |
| Фінансовий результат до оподаткування: | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Прибуток | 2290 | 373,2 | -- |
| Збиток | 2295 | - | (1479) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | - | 9 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | - | -- |
| Чистий фінансовий результат: | | | |
| Прибуток | 2350 | 374,2 | -- |
| Збиток | 2355 | - | (1470) |

# Додаток А 7

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**
**суб'єкта малого підприємництва**

| | | Коди | | |
|---|---|---|---|---|
| Підприємство | Дата(рік,місяць,число) | 2018 | 01 | 01 |
| **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТД ГУРМАНДІЗ"** | **за ЄДРПОУ** | **38891743** | | |
| Територія Подільський район | **за КОАТУУ** | **8038500000** | | |
| Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю | **за КОПФГ** | **240** | | |
| Вид економічної діяльності Оптова торгівля фруктами й овочами | **за КВЕД** | **46.31** | | |
| Середня кількість працівників, осіб 31 | | | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком | | | | |
| Адреса, телефон вулиця Костянтинівська, буд. 72, м. КИЇВ, 04080 | | 2345909 | | |

**1.Баланс на 31 грудня 2017 р.**

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. Необоротні активи** | | | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | - |
| Основні засоби | 1010 | 720,7 | 2 309,5 |
| первісна вартість | 1011 | 1 034,2 | 3 022,9 |
| знос | 1012 | ( 313,5 ) | ( 713,4 ) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| **Усього за розділом I** | **1095** | 720,7 | 2 309,5 |
| **II. Оборотні активи** | | | |
| Запаси | 1100 | 902,9 | 9 386,2 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 1 846,1 | 43 628,3 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 0,2 | 0,2 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 839,6 | 7 525,8 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | 1 700,0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 98,6 | 2 541,3 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | 215,6 | 260,0 |
| **Усього за розділом II** | **1195** | 3 903,0 | 65 041,8 |
| **III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття** | **1200** | - | - |
| **Баланс** | **1300** | 4 623,7 | 67 351,3 |

# Додаток А 8

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. Власний капітал** | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 1,0 | 1,0 |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | (681,6) | 4 940,2 |
| Неоплачений капітал | 1425 | ( 1,0 ) | ( 1,0 ) |
| **Усього за розділом I** | **1495** | (681,6) | 4 940,2 |
| **II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення** | 1595 | - | - |
| **III. Поточні зобов'язання** | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 3 275,2 | 60 004,3 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 83,1 | 1 404,5 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | 974,2 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | - | 33,9 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 46,2 | 251,0 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1 900,8 | 717,4 |
| **Усього за розділом III** | **1695** | 5 305,3 | 62 411,1 |
| **IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття** | **1700** | - | - |
| **Баланс** | **1900** | 4 623,7 | 67 351,3 |

**2. Звіт про фінансові результати**
**за Рік 2017**

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 181 724,6 | 8 861,7 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 9 420,1 | 88,7 |
| Інші доходи | 2240 | 0,1 | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 191 144,8 | 8 950,4 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | ( 151 077,8 ) | ( 5 592,5 ) |
| Інші операційні витрати | 2180 | ( 33 203,9 ) | ( 3 732,1 ) |
| Інші витрати | 2270 | ( - ) | ( - ) |
| **Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)** | **2285** | ( 184 281,7 ) | ( 9 324,6 ) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285) | 2290 | 6 863,1 | (374,2) |
| Податок на прибуток | 2300 | ( 1 241,3 ) | ( - ) |
| **Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)** | **2350** | 5 621,8 | (374,2) |

Керівник _____ Горайчук Д.А.
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Горайчук Д.А.
(підпис) (ініціали, прізвище)

# Додаток А 9

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

| | | КОДИ |
|---|---|---|
| | Дата (рік, місяць, число) | 2019 \| 01 \| 01 |
| Підприємство | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТД ГУРМАНДІЗ" | за ЄДРПОУ 38891743 |
| Територія | Подільський р-н | за КОАТУУ 8038500000 |
| Організаційно-правова форма господарювання | Товариство з обмеженою відповідальністю | за КОПФГ 240 |
| Вид економічної діяльності | Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами | за КВЕД 46.31 |
| Середня кількість працівників | 95 | |
| Адреса, телефон | вулиця Костянтинівська, буд. 72, м. КИЇВ, 04080 | 2345909 |

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

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

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

| | |
|---|---|
| за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку | V |
| за міжнародними стандартами фінансової звітності | |

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**
**на 31 грудня 2018 р.**

**Форма №1 Код за ДКУД 1801001**

| А К Т И В | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. Необоротні активи** | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| первісна вартість | 1001 | - | - |
| накопичена амортизація | 1002 | - | - |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | 113 |
| Основні засоби | 1010 | 2 310 | 1 938 |
| первісна вартість | 1011 | 3 023 | 3 220 |
| знос | 1012 | 713 | 1 282 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | - | - |
| Первісна вартість інвестиційної нерухомості | 1016 | - | - |
| Знос інвестиційної нерухомості | 1017 | - | - |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Первісна вартість довгострокових біологічних активів | 1021 | - | - |
| Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів | 1022 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | - | - |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | - | - |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | - | - |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | - | - |
| Гудвіл | 1050 | - | - |
| Відстрочені аквізиційні витрати | 1060 | - | - |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах | 1065 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| **Усього за розділом I** | **1095** | **2 310** | **2 051** |
| **II. Оборотні активи** | | | |
| Запаси | 1100 | 9 386 | 15 894 |
| Виробничі запаси | 1101 | - | 51 |
| Незавершене виробництво | 1102 | - | - |
| Готова продукція | 1103 | - | - |
| Товари | 1104 | 9 386 | 15 843 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Депозити перестрахування | 1115 | - | - |
| Векселі одержані | 1120 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 43 628 | 55 466 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130 | - | - |
| з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів | 1140 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 7 526 | 17 090 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 1 700 | 1 700 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 2 541 | 5 228 |
| Готівка | 1166 | - | 174 |
| Рахунки в банках | 1167 | 1 691 | 1 235 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | 16 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | - | - |
| у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | - | - |
| резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | - | - |
| резервах незароблених премій | 1183 | - | - |

# Додаток А 10

| | | | |
|---|---|---|---|
| інших страхових резервах | 1184 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | 260 | 729 |
| **Усього за розділом II** | **1195** | **65 041** | **96 123** |
| **III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття** | **1200** | - | - |
| **Баланс** | **1300** | **67 351** | **98 174** |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. Власний капітал** | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 1 | 123 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | - | - |
| Капітал у дооцінках | 1405 | - | - |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| Емісійний дохід | 1411 | - | - |
| Накопичені курсові різниці | 1412 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 4 940 | 22 691 |
| Неоплачений капітал | 1425 | ( 1 ) | ( 1 ) |
| Вилучений капітал | 1430 | ( - ) | ( - ) |
| Інші резерви | 1435 | - | - |
| **Усього за розділом I** | **1495** | **4 940** | **22 813** |
| **II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення** | | | |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | - | - |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | - | - |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | - | - |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | - | 6 608 |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | - | - |
| Довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | - | - |
| Цільове фінансування | 1525 | - | - |
| Благодійна допомога | 1526 | - | - |
| Страхові резерви | 1530 | - | - |
| у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань | 1531 | - | - |
| резерв збитків або резерв належних виплат | 1532 | - | - |
| резерв незароблених премій | 1533 | - | - |
| інші страхові резерви | 1534 | - | - |
| Інвестиційні контракти | 1535 | - | - |
| Призовий фонд | 1540 | - | - |
| Резерв на виплату джек-поту | 1545 | - | - |
| **Усього за розділом II** | **1595** | - | **6 608** |
| **III. Поточні зобов'язання і забезпечення** | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Векселі видані | 1605 | 204 | 204 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 60 004 | 49 787 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 1 404 | 2 066 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 974 | 989 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 34 | 99 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 251 | 372 |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами | 1635 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків | 1645 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю | 1650 | - | - |
| Поточні забезпечення | 1660 | - | - |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 514 | 16 225 |
| **Усього за розділом III** | **1695** | **62 411** | **68 753** |
| **IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття** | **1700** | - | - |
| **V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду** | **1800** | - | - |
| **Баланс** | **1900** | **67 351** | **98 174** |

ЕП Монич Наталія Василівна

**Керівник** _____ **Горайчук Д А**

**Головний бухгалтер** _____ **Горайчук Д А**

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

# Додаток А 11

| | | КОДИ | | |
|---|---|---|---|---|
| | Дата (рік, місяць, число) | 2019 | 01 | 01 |
| Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТД ГУРМАНДІЗ" | за ЄДРПОУ | 38891743 | | |

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**
**за Рік 2018 р.**

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

**І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 278 922 | 181 725 |
| *Чисті зароблені страхові премії* | *2010* | - | - |
| *премії підписані, валова сума* | *2011* | - | - |
| *премії, передані у перестрахування* | *2012* | - | - |
| *зміна резерву незароблених премій, валова сума* | *2013* | - | - |
| *зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій* | *2014* | - | - |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг) | 2050 | ( 220 421 ) | ( 151 078 ) |
| *Чисті понесені збитки за страховими виплатами* | *2070* | - | - |
| **Валовий:** прибуток | 2090 | 58 501 | 30 647 |
| збиток | 2095 | ( - ) | ( - ) |
| *Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань* | *2105* | - | - |
| *Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів* | *2110* | - | - |
| *зміна інших страхових резервів, валова сума* | *2111* | - | - |
| *зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах* | *2112* | - | - |
| Інші операційні доходи | 2120 | 4 334 | 9 420 |
| *у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю* | *2121* | - | - |
| *дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції* | *2122* | - | - |
| *дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування* | *2123* | - | - |
| Адміністративні витрати | 2130 | ( 33 480 ) | ( 10 290 ) |
| Витрати на збут | 2150 | ( 2 471 ) | ( 8 648 ) |
| Інші операційні витрати | 2180 | ( 5 349 ) | ( 14 266 ) |
| *у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю* | *2181* | - | - |
| *витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції* | *2182* | - | - |
| **Фінансовий результат від операційної діяльності:** прибуток | 2190 | 21 535 | 6 863 |
| збиток | 2195 | ( - ) | ( - ) |
| Доход від участі в капіталі | 2200 | - | - |
| Інші фінансові доходи | 2220 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| *у тому числі: дохід від благодійної допомоги* | *2241* | - | - |
| Фінансові витрати | 2250 | ( 491 ) | ( - ) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | ( - ) | ( - ) |
| Інші витрати | 2270 | ( 239 ) | ( - ) |
| *Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті* | *2275* | - | - |

# Додаток А 12



| | | | |
|---|---|---|---|
| **Фінансовий результат до оподаткування:** прибуток | 2290 | 20 805 | 6 863 |
| збиток | 2295 | ( - ) | ( - ) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | (3 054) | (1 241) |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | - | - |
| **Чистий фінансовий результат:** прибуток | 2350 | 17 751 | 5 622 |
| збиток | 2355 | ( - ) | ( - ) |

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | - | - |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | - | - |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | - | - |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | - | - |
| Інший сукупний дохід | 2445 | - | - |
| **Інший сукупний дохід до оподаткування** | **2450** | - | - |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | - | - |
| **Інший сукупний дохід після оподаткування** | **2460** | - | - |
| **Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)** | **2465** | 17 751 | 5 622 |

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 1 500 | 2 690 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 3 988 | 1 338 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 865 | 278 |
| Амортизація | 2515 | 569 | 400 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 33 933 | 28 465 |
| **Разом** | **2550** | 40 855 | 33 171 |

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

ЕП Горайчук Дмитро Анатолійович

**Керівник** _____ Горайчук Д.А.

**Головний бухгалтер** _____ Горайчук Д.А.