

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**Асортиментна політика підприємства – суб'єкта міжнародного
бізнесу**

*(на матеріалах ТОВ " Торговий дім «Ніжин» ",
м. Вишневе Київська обл.)*

Студента 2 курсу, 10м групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Кохно
Ростислав Русланович

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент

Стукач
Тетяна Миколаївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, професор

Онищенко
Володимир Пилипович

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .	6
1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «Торговий дім «Ніжин»	6
1.2. Аналіз асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин» як одного з визначальних факторів в міжнародному співробітництві	15
Висновки до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «НІЖИН».....	24
2.1 Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу	24
2.2 Вибір приймаючої країни ТОВ «Торговий дім «Ніжин» у контексті асортиментної політики	29
Висновки до розділу 2	36
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «НІЖИН».....	38
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу розроблення та впровадження асортиментної політики	38
3.2. Оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин»	46
Висновки до розділу 3	51
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних кризових умовах розвитку економіки Україні, які насамперед характеризуються посиленням ролі споживачів, та зумовленим загостренням конкурентної боротьби на ринку збуту товару, особливої актуальності набуває питання формування асортиментної політики підприємств під час їх виходу на зовнішні ринки. У процесі організації зовнішньоекономічних зв'язків підприємство стає учасником боротьби за споживчі переваги. Тому неодмінною умовою ефективного функціонування підприємства на міжнародному ринку стає розробка продуктової стратегії в межах асортиментної політики, яка визначає напрямок і характер розвитку підприємства на світовому ринку.

Стрімкий розвиток підприємств харчової промисловості, а також жорстка конкуренція між ними на міжнародному ринку вимагає постійного вдосконалення методів управління асортиментом продукції. Формування оптимального продуктового портфелю – це один з інструментів підтримки конкурентоспроможності підприємства, адже саме асортимент є візитною карткою, це те, що відрізняє його від його конкурентів. Формування асортименту потребує забезпечення підприємства необхідним обсягом інформації про конкурентів, потреби споживачів тощо. Отже, досить важливе значення в діяльності підприємства у сфері ЗЕД мають інформаційні ресурси і комунікації, їх формування та використання для прийняття управлінських рішень, зокрема щодо управління змінами у продуктовому портфелі.

Рівень дослідженості теми. У сучасній економічній літературі велика увага приділяється питанням методології формування асортиментної політики та розвитку її складових, як конкурентоспроможність товару, асортиментна політика, життєвий цикл товару, нові товари, товарна марка, бренд товару, товарна стратегія. Вивченню цих питань присвятили дослідження вітчизняні вчені: О.Г. Мельник, В.Є. Єрмаченко, С.В. Лобунська, О.В. Шкурупій, Ю.Г. Козак, О.Є. Кузьмін, А.О. Фатенок-Ткачук, А.В. Череп, Й.Гессель та інші.

Метою роботи є вивчення теоретичних аспектів, дослідження практики формування асортиментної політики підприємства-суб'єкта ЗЕД та виявлення напрямків її вдосконалення.

У відповідності до мети в процесі роботи були визначені наступні **завдання**:

- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «Торговий дім «Ніжин»;
- провести оцінку асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин» як одного з визначальних факторів в міжнародному співробітництві;
- оцінити рівень сприятливості середовища міжнародного бізнесу;
- охарактеризувати вибір приймаючої країни ТОВ «Торговий дім «Ніжин» у контексті асортиментної політики;
- визначити рекомендації щодо вдосконалення процесу розроблення та впровадження асортиментної політики;
- здійснити оцінку ефективності заходів щодо вдосконалення асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Об'єктом дослідження є процес формування асортиментної політики підприємства-суб'єкта ЗЕД ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Предметом дослідження є сукупність проблем, що виникають при формуванні асортиментної політики підприємства-суб'єкта ЗЕД.

Інформаційна база дослідження. Робота виконувалася з використанням нормативно-правової бази, монографій, наукової літератури періодичних видань. Аналітичні розрахунки було здійснено на основі фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства з використанням сучасних інформаційних технологій.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Асортиментна політика підприємства-суб'єкта ЗЕД» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Практична значущість роботи. Практична значущість дослідження

полягає у розробці рекомендацій по вдосконаленню управління маркетинговою товарною політикою підприємства-суб'єкта ЗЕД ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Структура роботи. Робота структурно складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (з 58 найменувань) та додатків. Загальний обсяг роботи становить 56 сторінок друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

ТОВ «Торговий дім «Ніжин» є оптовим торговельним підприємством, що спеціалізується на продажу продукції ТМ «Ніжин». Саме підприємство входить до складу холдингової групи «Фоззі груп».

Ніжинський консервний комбінат є одним з беззаперечних лідерів галузі, про що яскраво свідчать цифри: понад 7000 гектарів власних посівних площ в Чернігівській, Херсонській та Закарпатській областях. Власна переробка 12 000 тон за рік овочів.

На виробництві продукції підприємством використовуються одразу декілька окремих сучасних і високотехнологічних ліній обладнання: дві лінії для маринадів, дві для салатів, одна для ікри і одна для соку. Також в активах заводу три лінії для засолювання і дві лінії для пакування солінь і салатів. Все заводське устаткування придбано в найкращих виробників Німеччини, Італії, Угорщини, Болгарії, та України. На підприємстві створено службу управління якістю, до складу якої входять лабораторії мікробіологічного і фізико-хімічного контролю, оснащені всім необхідним обладнанням. Система управління безпекою продукції сертифікована за стандартом ДСТУ ISO 22000: 2007, який визначає всі рівні контролю від отримання сировини і до поставки готової продукції споживачам і охоплює всі процеси, пов'язані з виробництвом, зберіганням, контролем якості, технічним обслуговуванням, доставкою тощо. Висока якість продукції підтверджується добровільною сертифікацією за результатами перевірок в незалежних лабораторіях в Україні та за кордоном.

Продукція Ніжинського консервного заводу експортується до США, Німеччини, Швеції, Великобританії, Чехії, Прибалтики, Ізраїлю, Канади, Азербайджану, Білорусі, Молдови – в цілому більш ніж до 20 країн світу. Надалі присутність Ніжинського консервного заводу на міжнародному ринку

планується розширити ще більше. Перспективними напрямками розвитку компанії є виробництво власних торгових марок для країн ЄС, а також освоєння китайського ринку.

Організаційну структуру підприємства наведено на рис. 1.2.



Рис. 1.1. Організаційна структура ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

*складено за даними підприємства

З рис. 1.1 можемо бачити, що організаційна структура підприємства сформована за лінійним принципом. Керівником підприємства є директор, який виконує основні функції бізнес-адміністрування. Заступник директора виконує адміністративно-господарські функції. У період відсутності директора він також виконує частину його обов'язків.

Наведемо характеристику основних показників фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства. З цією метою було використано інформацію з річної фінансової звітності підприємства за 2014-2018 рр. Приклади фінансових звітів наведено у Додатках А.1 – А.5.

Динаміку показників доходів, витрат та фінансових результатів досліджуваного підприємства наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка доходів, витрат та фінансових результатів ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

Показники	Роки					Зміна (+/-) за 2014-2015 рр.		Зміна (+/-) за 2015-2016 рр.		Зміна (+/-) за 2016-2017 рр.		Зміна (+/-) за 2017 - 2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції	91754	127433	173986	215627	237327	35679	38,9	46553	36,5	41641	23,9	21701	10,1
Інші операційні доходи	2608	10052	956	4082	10534	7443	285,4	-9095	-90,5	3126	326,9	6452	158,1
Інші доходи	1747	43862	4726	25024	30401	42115	2410,8	-39136	-89,2	20297	429,4	5377	21,5
Разом доходи	96109	181346	179668	244732	278262	85238	88,7	-1678	-0,9	65064	36,2	33530	13,7
Собівартість реалізованої продукції	78149	103350	145807	181577	191432	25201	32,2	42456	41,1	35770	24,5	9855	5,4
Інші операційні витрати	12889	28401	24816	31469	49688	15512	120,4	-3585	-12,6	6653	26,8	18218	57,9
Інші витрати	25765	25653	13900	11657	64467	-112	-0,4	-11753	-45,8	-2243	-16,1	52810	453,0
Разом витрати	116803	157404	184523	224703	305587	40601	34,8	27119	17,2	40181	21,8	80884	36,0
Фінансовий результат до оподаткування	-20694	23943	-4854	20029	-27325	44637	-215,7	-28797	-120,3	24883	-512,6	-47354	-236,4
Податок на прибуток	161	159	-149	-	250	-2	-1,1	-308	-193,2	149	-100,0	250	-
Чистий прибуток (збиток)	-20855	23783	-4706	20029	-27575	44639	214,0	-28489	-119,8	24735	-525,6	-47604	-237,7

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

З даних табл. 1.1, обсяги чистого доходу підприємства у період з 2014 по 2015 рр. збільшились на 35679 тис. грн. (+38,9%), а у 2018 році проти рівня з 2017-го року відбулося зростання чистого доходу підприємства на 21701 тис. грн. (10,1%). Обсяги чистого прибутку підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» у період з 2014 по 2015 роки зріс на 44639 тис. грн. (+214,0%). Зростання чистого прибутку відбулося за рахунок збільшення сукупних доходів на 40601 тис.грн або на 34,8%. У 2018 році порівняно з 2017 роком чистий прибуток зменшився на 47604 тис. грн (-237,7%). Зниження обсягу чистого прибутку у 2018 році порівняно з 2017 роком було зумовлено перевищенням

сукупних витрат над сукупними доходами. У 2018 році було здійснено списання витрат на реалізацію частини основних засобів, які були зношені, але у попередніх роках для їх підтримання було здійснено капітальні вкладення. Сума збитку від цього списання відобразилася у статті «Інші витрати», обсяг яких у 2018 році склав 52810 тис.грн (зростання проти рівня 2017 року на 453%).

Динаміку показників обсягу активів підприємства наведено у Додатку Б.1. Як свідчать дані табл. Б.1 (Додаток Б), обсяг активів досліджуваного підприємства за 2014-2015 рр. збільшився на 34331 тис.грн переважно за рахунок зростання обсягу оборотних активів на 24364 тис.грн. У 2015-2016 рр. зростання вартості активів було зумовлене збільшенням обсягу оборотних активів на 1672 тис.грн та необоротних активів на 48 тис.грн.

У структурі активів підприємства переважала частка оборотних активів, зокрема запасів та дебіторської заборгованості (рис. 1.2).

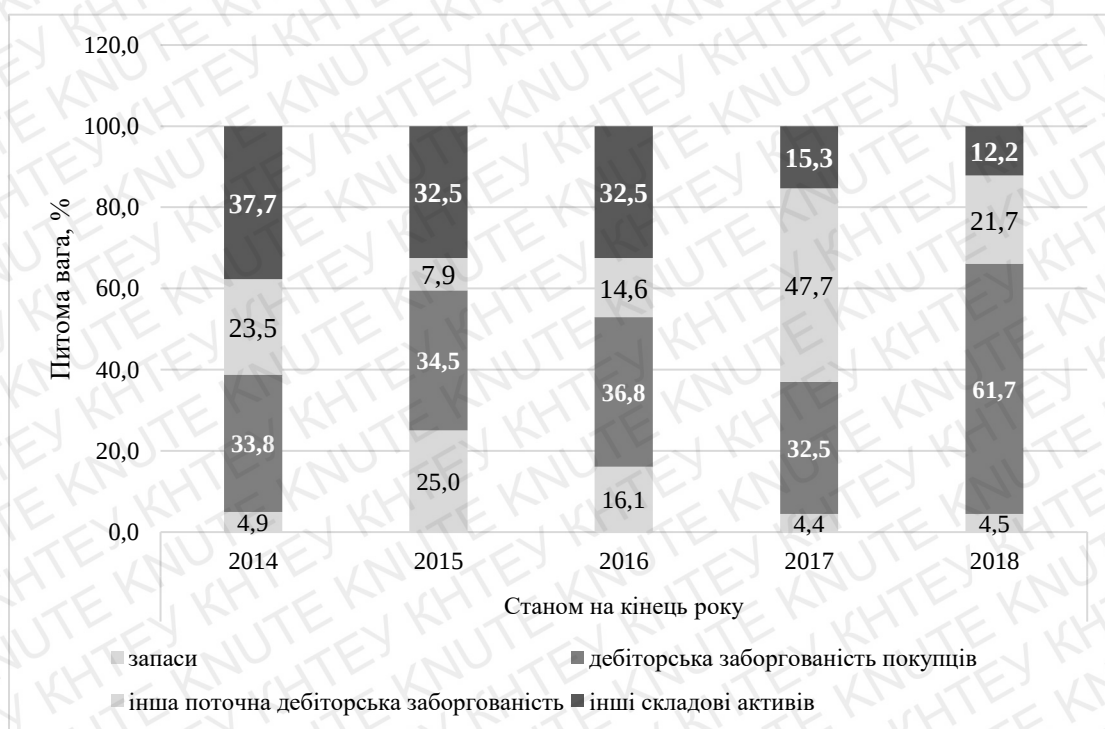


Рис. 1.2. Динаміка структури активів підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

У структурі активів досліджуваного підприємства у 2014-2018 рр. переважала частка дебіторської заборгованості покупців, на яку у 2014 році

припадало 33,8%, у 2015 році – 34,5%, у 2016 році – 36,8%, у 2017 році – 32,5%, у 2018 році – 61,7%. Зростання частки дебіторської заборгованості покупців зумовлено передусім збільшення середнього періоду відстрочки платежу за міжнародними експортними контрактами.

Динаміку показників обсягу пасивів (капіталу) досліджуваного підприємства наведено у табл. Б.2 (Додаток Б). Як свідчать дані табл. Б.2, обсяг капіталу досліджуваного підприємства повністю повторював динаміку активів. Упродовж 2014-2015 рр. обсяги капіталу підприємства зросли переважно за рахунок збільшення довгострокових зобов'язань та забезпечень на 39706 тис.грн або на 79,4, у той же час обсяг власного капіталу збільшився на 23816 тис.грн за рахунок скорочення обсягу нерозподіленого збитку. У 2015-2016 рр. зростання вартості пасивів було зумовлене переважно скороченням обсягу нерозподіленого збитку на 29238 тис.грн. У структурі капіталу підприємства переважала частка власного капіталу, що зумовлено специфікою його діяльності (рис. 1.3).

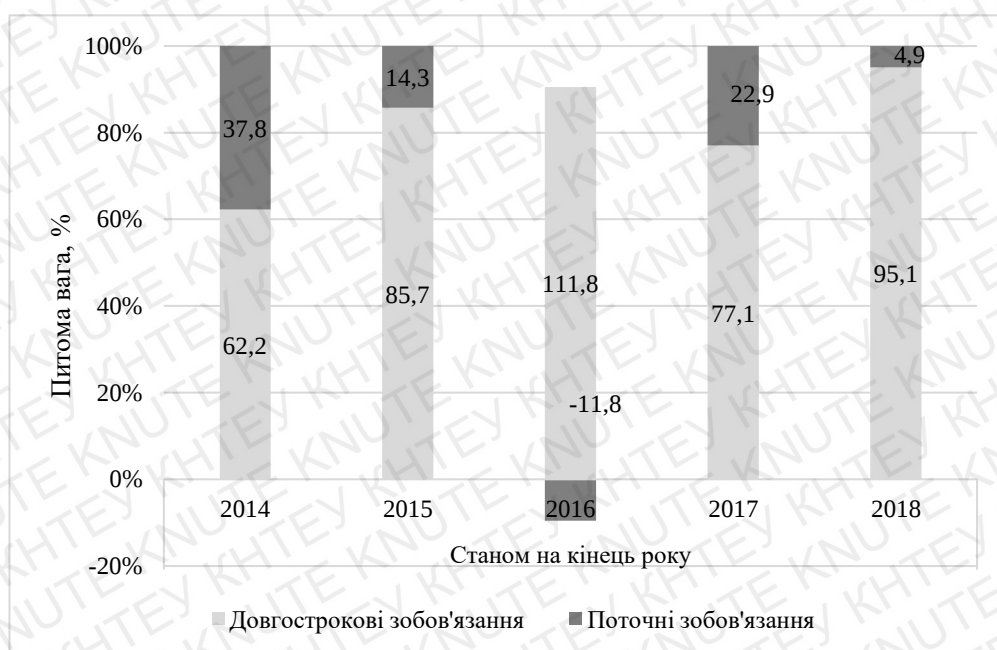


Рис. 1.3. Динаміка структури джерел фінансування діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Варто відмітити, що сума власного капіталу у підсумку балансу є від'ємною величиною, внаслідок того, що підприємство у попередні роки (до

2013 року) отримувало систематичні збитки, які були зумовлені передусім наслідками іншої (позаопераційної) діяльності підприємства, зокрема реалізації необоротних активів. У зв'язку з цим було прийнято умовну частку власного капіталу у фінансуванні роботи підприємства на рівні 0%. У структурі джерел фінансування діяльності підприємства варто виділити довгострокові та поточні зобов'язання. На поточні зобов'язання у 2018 році припадало 4,9%, а на довгострокові – 95,1%.

Проведемо оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Динаміка коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

Показник	Станом на кінець року:					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	2017- 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт загального покриття	0,62	1,19	1,65	1,29	1,26	0,57	0,46	-0,36	-0,03
Коефіцієнт проміжного покриття	0,59	0,89	1,37	1,23	1,20	0,29	0,49	-0,15	-0,03
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,01	0,03	0,00	0,02	0,00	0,02	-0,03	0,02
Власний оборотний капітал	-47244	16310	40794	32598	30915	63554	24484	-8196	-1683

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Як можемо бачити з даних табл. 1.2, значення коефіцієнта загального покриття на підприємстві упродовж 2014-2018 років коливалося в межах 0,62-1,65 пункти. Нормативне значення даного показника становить 1,5-2. Тобто, можна зробити висновок про те, що рівень загальної платоспроможності підприємства знаходиться на задовільному рівні та є дещо нижчим, ніж передбачено рекомендованими значеннями показника загальної платоспроможності. Максимальне значення даного показника було наприкінці

2016-го року, потім поступово почало скорочуватися за рахунок зниження рівня фінансування оборотних активів.

Значення коефіцієнту проміжного покриття змінювалося аналогічним чином до показника загального покриття і мало тенденцію до зростання у 2014-2016 рр., та поступового скорочення у 2016-2018 рр. Рекомендоване значення даного показника становит 1-1,5. Можна зробити висновок, що у 2018 році підприємство мало достатній обсяг середньоліквідних активів для погашення своїх поточних зобов'язань.

Показник абсолютної ліквідності мав дуже низькі значення, оскільки залишки грошових активів на рахунках підприємства станом на кінець кожного року були мінімальними. Рекомендоване значення даного показника становит 0,1-0,3. Можна зробити висновок, що у 2018 році підприємство мало недостатній обсяг грошових активів для погашення своїх поточних зобов'язань.

Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр. наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

Показник	Станом на кінець року:					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	2017- 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт автономії	-1,18	-0,68	-0,71	-0,49	-0,70	0,50	-0,03	0,23	-0,22
Коефіцієнт фінансової залежності	2,18	1,68	1,71	1,49	1,70	-0,50	0,03	-0,23	0,22
Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	0,50	-0,23	-0,54	-0,42	-0,28	-0,73	-0,31	0,12	0,15
Співвідношення позикового і власного капіталу	-1,32	-1,21	-0,83	-1,47	-1,07	0,11	0,38	-0,64	0,40

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Можемо бачити, що значення показника фінансової автономії на підприємстві є від'ємним. У 2014 році воно складало -1,18 пункти, у 2015 році - 0,68 пункти, у 2018 році -0,70 пункти. Зниження рівня фінансової автономії було зумовлено зростанням нерозподіленого збитку та скорочення обсягу власного капіталу. Це свідчить про те, що в цілому підприємство не є фінансово-стійким та відповідно до значень отриманих показників наближається до кризи (виникнення неспроможності погасити свої поточні зобов'язання перед кредиторами).

Показники, що характеризують ділову активність підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр. наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Показники, що характеризують ділову активність підприємства ТОВ
«Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.**

Показник	За період					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт оборотності активів	1,2	1,4	1,6	1,6	1,5	-0,84	0,27	-0,02	-0,14
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,3	1,3	2,7	2,1	3,7	0,01	1,45	-0,69	1,68
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,4	3,5	4,4	4,2	2,4	0,15	0,92	-0,27	-1,77
Період погашення дебіторської заборгованості (дні)	106,6	102,1	81,0	86,2	149,9	-4,53	-21,08	5,20	63,68
Період погашення кредиторської заборгованості (дні)	280,2	278,8	131,1	175,3	96,5	-1,40	-147,64	44,12	-78,81
Коефіцієнт оборотності запасів	29,4	8,5	8,0	17,9	33,5	-37,84	-0,42	9,83	15,64
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	431,6	840,9	1092,9	1417,2	203,0	754,8	252,0	324,3	-1214,2
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-1,1	-1,5	-2,4	-2,8	-2,5	0,42	-0,83	-0,45	0,32

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Значення оборотності сукупних активів підприємства мало тенденцію до поступового скорочення. В цілому можна сказати, що активи підприємства обернулися 1,5 рази на рік станом на 2018 р. Варто звернути увагу на зростання періоду погашення дебіторської заборгованості, що не є добрим для діяльності підприємства, оскільки впливає на зниження його фінансової стійкості.

Динаміку показників рентабельності наведено у табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Динаміка показників рентабельності підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

Показник	За період					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Рентабельність активів, %	-27,9	25,7	-4,5	15,1	-17,3	76,2	-30,2	19,6	-32,4
Рентабельність власного капіталу, %	24,7	-28,7	6,4	-26,2	29,1	-73,2	35,1	-32,6	55,4
Рентабельність реалізованої продукції (робіт, послуг), %	-22,7	18,7	-2,7	9,3	-11,6	41,4	-21,4	12,0	-20,9
Рентабельність поточних витрат, %	-17,9	15,1	-2,6	8,9	-9,0	33,0	-17,7	11,5	-17,9

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Динаміка показників рентабельності не мала визначеної тенденції. У 2014, 2016 та 2018 рр. підприємство отримувало чистий фінансовий збиток. Рівень віддачі власного капіталу мав негативну тенденцію. В цілому варто відмітити, що зниження рентабельності ряду показників (активів, власного капіталу поточних витрат, реалізованої продукції) у 2018 році може розцінюватися як тренд до зниження результативності господарської діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Отже, у даному питанні було проаналізовано показники фінансово-господарської діяльності та особливості управління на ТОВ «Торговий дім «Ніжин». У 2018 році порівняно з 2017 роком чистий прибуток зменшився на

47604 тис. грн (-237,7%). Зниження обсягу чистого прибутку у 2018 році порівняно з 2017 роком було зумовлено перевищенням сукупних витрат над сукупними доходами. У 2018 році було здійснено списання витрат на реалізацію частини основних засобів, які були зношені, але у попередніх роках для їх підтримання було здійснено капітальні вкладення. Сума збитку від цього списання відобразилася у статті «Інші витрати», обсяг яких у 2018 році склав 52810 тис.грн (зростання проти рівня 2017 року на 453%). Значення коефіцієнта загального покриття на підприємстві упродовж 2014-2018 років коливалося в межах 0,62-1,65 пункти. Рівень загальної платоспроможності підприємства знаходиться на задовільному рівні та є дещо нижчим, ніж передбачено рекомендованими значеннями показника загальної платоспроможності. Значення показника фінансової автономії на підприємстві є від'ємним. У 2014 році воно складало -1,18 пункти, у 2015 році -0,68 пункти, у 2018 році -0,70 пункти. Зниження рівня фінансової автономії було зумовлено зростанням нерозподіленого збитку та скорочення обсягу власного капіталу. Зниження рентабельності ряду показників (активів, власного капіталу поточних витрат, реалізованої продукції) у 2018 році може розцінюватися як тренд до зниження результативності господарської діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

1.2. Аналіз асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин» як одного з визначальних факторів в міжнародному співробітництві

Асортимента політика досліджуваного підприємства формується на основі визначення оптимальних товарних ліній відповідно до виробничої специфіки досліджуваного підприємства. Дослідження асортиментної політики передбачає характеристику видів продукції, які реалізуються підприємством на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Основні види продукції, які реалізуються підприємством ТОВ «Торговий дім «Ніжин», наведено на рис. 1.4.

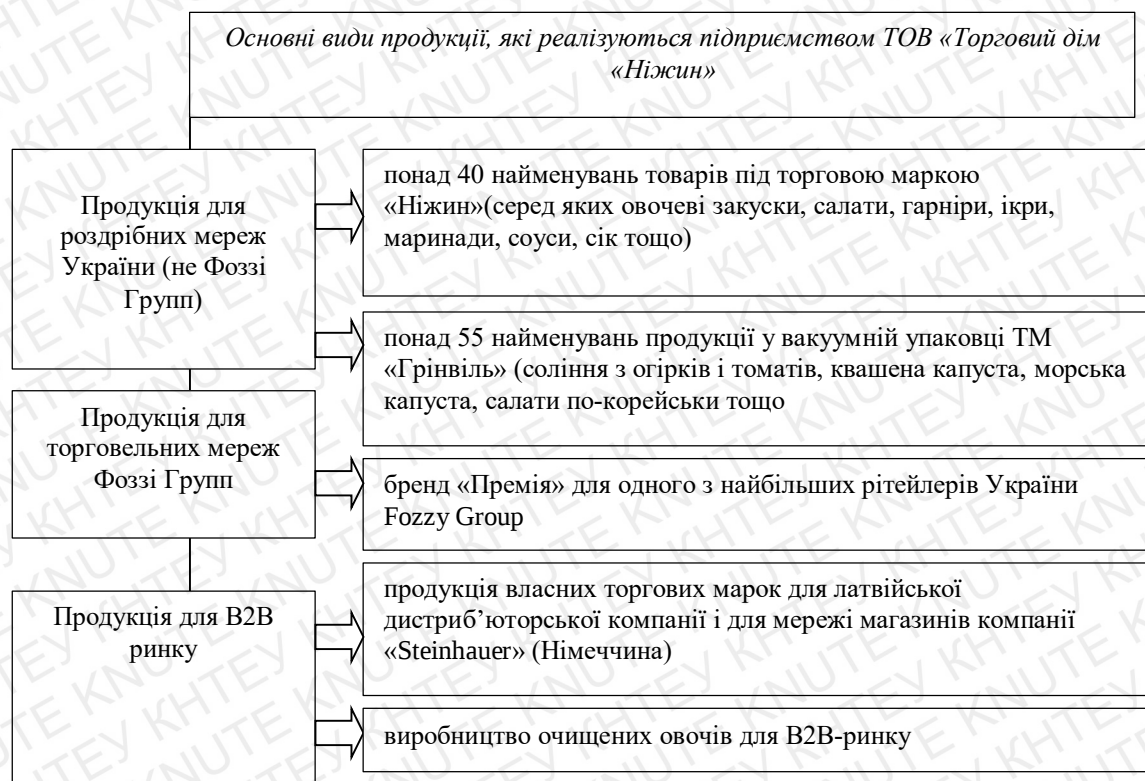


Рис. 1.4. Характеристика товарного асортименту ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

*складено автором за даними відділу ЗЕД

Управління товарним асортиментом на міжнародному ринку досліджуваного підприємства передбачає здійснення наступних кроків:

- визначення загальних організаційних особливостей асортиментної політики на міжнародному ринку;
- оцінка показників динаміки обсягу та структури продажу продукції на експорт;
- визначення пріоритетних напрямків формування товарного портфелю підприємства при виході на міжнародний ринок агропродукції.

Спочатку варто охарактеризувати систему асортиментної політики. В складі організаційної структури підприємства є маркетинговий відділ, який здійснює координацію та управління формуванням асортиментом ТОВ

«Торговий дім «Ніжин».

Структуру формування асортиментної політики підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на міжнародному ринку можна відобразити за допомогою наступної схеми (рис. 1.5)

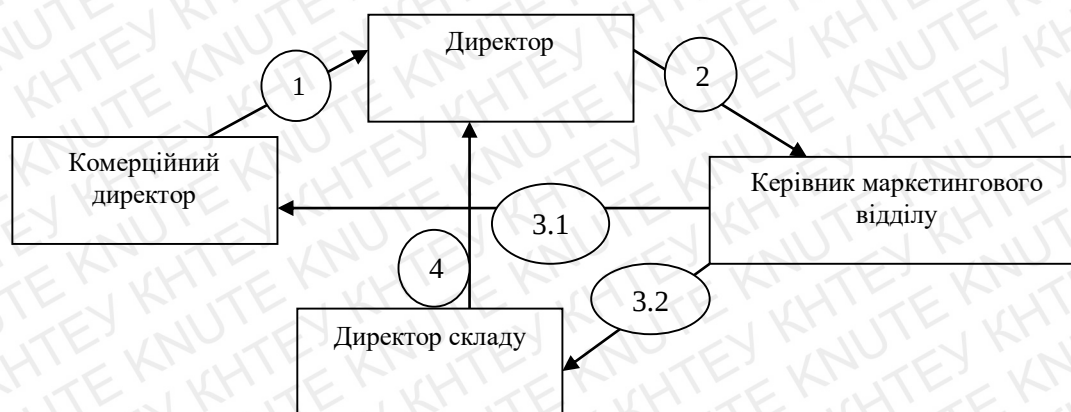


Рис. 1.5. Структурна схема асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на міжнародному ринку

*складено автором за даними відділу ЗЕД

Розглянемо детальніше основні етапи асортиментної політики, які реалізуються в системі маркетингового управління на досліджуваному підприємстві.

На першому етапі (1) комерційний директор вносить пропозиції щодо заміни та коригування поточного асортименту товарів, що реалізується підприємством. Комерційний відділ організовує роботу з визначення рівня рентабельності різних видів продукції, еластичності попиту на них, визначення споживчої оцінки товарів. На основі проведеного аналізу комерційний директор виносить на розгляд керівнику підприємства пропозиції по зміні товарного асортименту.

На основі пропозицій комерційного директора керівник підприємства ставить завдання маркетинговому відділу (2) стосовно пошуку альтернативних товарних позицій, визначення оптимальних параметрів асортименту, які можна було включити до товарного портфелю. Маркетинговий відділ проводить дослідження ринку продукції, вивчає його товарну структуру, вподобання

споживачів на різних сегментах та виносить пропозиції стосовно асортиментної політики.

Формування товарної лінійки ТОВ «Торговий дім «Ніжин», яке реалізує консервовану продукцію різних видів, полягає у визначеності асортиментного ряду – тобто, компанія реалізує лише той асортимент, який виробляється виробничими лініями ПрАТ «Ніжинський консервний завод».

Проведемо спочатку оцінку динаміки обсягу та структури експорту за основними видами продукції, географічними напрямками. Показники обсягу експорту за товарними групами а географічними напрямками показано у таблиці 1.9 та на рис. 1.6.

Таблиця 1.9

Показники обсягу експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за товарними групами у 2014–2018рр., тис.грн

Товарні групи	Роки					Відхилення за 2014-2015 рр.		Відхилення за 2015-2016 рр.		Відхилення за 2016-2017 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Продукція ТМ «Steinhauer»	3230	1784	4384	8409	11677	-1446	-44,8	2600	145,8	4025	91,8	3267	38,8
Продукція ТМ «Грінвіль»	4111	7136	11901	14296	20434	3026	73,6	4764	66,8	2395	20,1	6138	42,9
Чищені овочі	2349	5352	5637	5887	10703	3003	127,9	285	5,3	249	4,4	4817	81,8
Продукція ТМ «Премія»	7634	10704	13780	21865	21407	3070	40,2	3075	28,7	8085	58,7	-458	-2,1
Продукція ТМ «Ніжин»	12038	19625	26933	33638	33083	7587	63,0	7308	37,2	6705	24,9	-554	-1,6
Разом, експорт продукції	29361	44602	62635	84094	97304	15240	51,9	18033	40,4	21459	34,3	13210	15,7

*складено автором за даними відділу ЗЕД

Результати таблиці 1.9 свідчать, що підприємством у 2014р. експортовано продукції на суму 29361 тис. грн., у 2015р. – 44602 тис. грн. у 2016р. – 62635 тис. грн., у 2017р. – 84094 тис. грн. та у 2018р. – 97304 тис. грн. Обсяги експорту продукції підприємства зросли у 2015р. на 51,9%, у 2016 році – зросли на 40,4% та у 2017 році – на 34,3%. У 2018 році обсяг експорту підприємства зріс на 15,7%,

що було зумовлено загальною тенденцією збільшення обсягів діяльності.

У 2018 році зростання обсягу експорту відбувалось по таким товарним групам – Продукція ТМ «Steinhauer» (38,8%), Продукція ТМ «Грінвіль» (42,9%) та Чищені овочі (81,8%). Скорочення обсягу експорту спостерігалось по товарній групі ТМ «Ніжин» – на 1,6%. Товарну структуру експорту продукції підприємства наведено на рисунку 1.6.

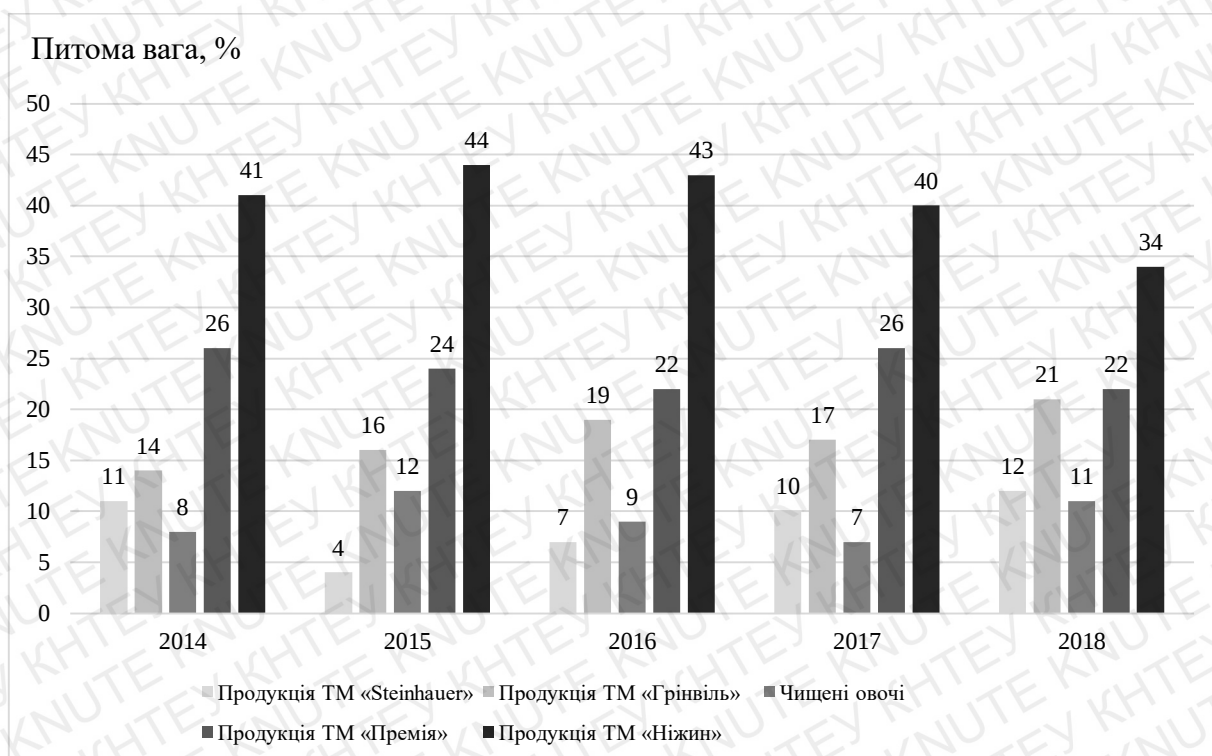


Рис. 1.6. Товарна структура експорту підприємства за 2014–2018 рр., %

*складено автором за даними відділу ЗЕД

Як свідчать дані рис. 1.6, в цілому у товарній структурі експорту найбільшу питому вагу займають такі товарні позиції як «Продукція ТМ «Ніжин» та «Продукція ТМ «Премія». На товарну групу «Продукція ТМ «Ніжин» впродовж 2014–2018 рр. в середньому припадало 40-45% від загального обсягу експорту. Товарна група «Продукція ТМ «Премія» займала 22-26% від загального обсягу експортованої продукції.

Проаналізуємо регіональну структуру експорту підприємства. Для цього розглянемо показники обсягу експорту за географічною структурою, які показано у таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Показники обсягу експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за географічною структурою у 2014–2018 рр.

Країни	Роки					Відхилення за 2014-2015 рр.		Відхилення за 2015-2016 рр.		Відхилення за 2016-2017 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Країни Америки	9424	14765	18284	27081	31820	5341	56,7	3519	23,8	8797	48,1	4738	17,5
– США	4580	8876	11461	18665	22772	4296	93,8	2584	29,1	7205	62,9	4107	22,0
– Канада	3610	4501	5323	5381	4867	892	24,7	822	18,3	58	1,1	-513	-9,5
– інші	1234	1380	1500	3027	4180	146	11,9	120	8,7	1526	101,7	1153	38,1
Країни Європи	19937	29843	44342	57013	65494	9906	49,7	14499	48,6	12671	28,6	8481	14,9
– Прибалтика	3260	3881	3942	3363	3733	621	19,1	60	1,6	-579	-14,7	370	11
– Білорусь	6722	14091	22175	35405	38500	7369	109,6	8084	57,4	13230	59,7	3095	8,7
– Німеччина	9307	10303	16470	16992	20049	996	10,7	6167	59,9	522	3,2	3057	18,0
– інші	648	1561	1755	1261	3212	913	140,9	194	12,4	-494	-28,1	1951	154,7
Разом	29361	44602	62635	84094	97304	15240	51,9	18033	40,4	21459	34,3	13210	15,7

*складено автором за даними відділу ЗЕД

Як свідчать дані таблиці 1.9, основними регіональними напрямками експорту продукції підприємства були два – країни Америки та країни Європи. Експорт продукції до країн Європи у 2014 році становив 19937 тис. грн., а у 2018 році він збільшився до 65494 тис. грн., що становить 14,9% приросту відносно 2017 року. Експорт продукції до Білорусі за 2017-2018 рр. збільшився на 8,7%, до Німеччини – на 18,0%. Найбільші обсяги експорту до країн Америки спостерігалися за такими напрямками як США та Канада. Експорт продукції до країн Америки у 2014 році становив 9424 тис. грн., а у 2018 році він збільшився до 31820 тис. грн., що становить 17,5% приросту відносно 2017 року. Експорт продукції до США за 2017-2018 рр. збільшився на 22,0%, до інших країн Америки – на 38,1%.

Структуру експорту продукції ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за географічними напрямками наведено на рис. 1.7.

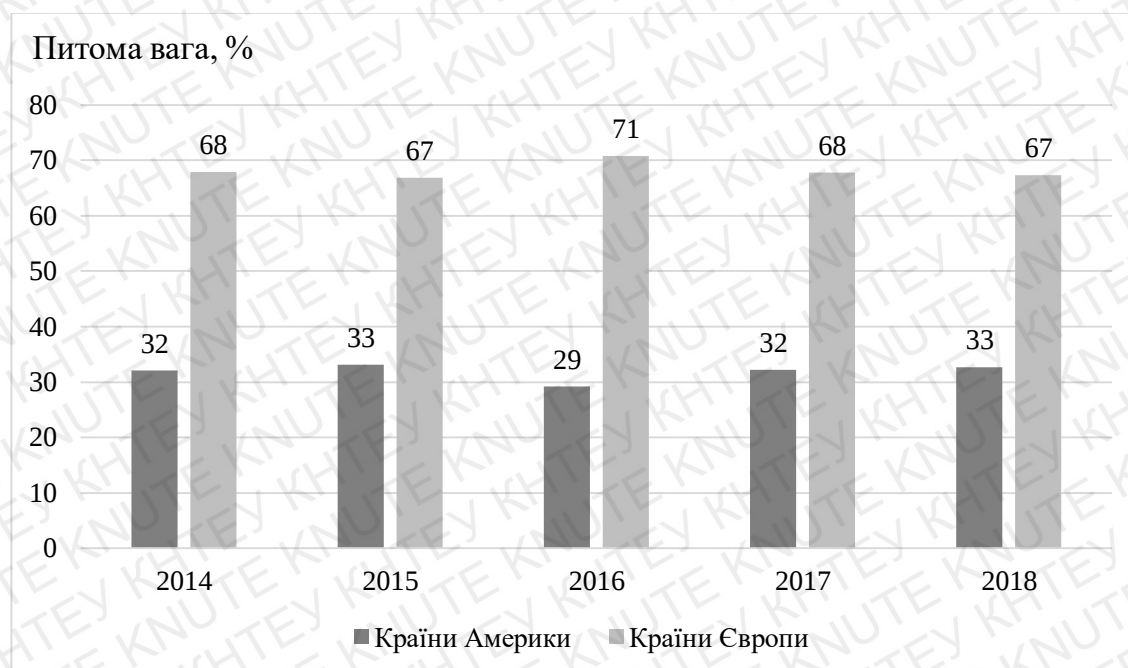


Рис. 1.7. Географічна структура експорту підприємства за 2014–2018 рр., %

*складено автором за даними відділу ЗЕД

З даних рис. 1.7 можемо бачити, що в цілому у географічній структурі експорту найбільшу питому вагу займають країни Європи. На даний регіон припадало впродовж 2014–2018 рр. 67-68% від загального обсягу експорту підприємства. На країни Америки протягом аналізованого періоду припадало приблизно 33% від загального обсягу експорту. Варто відмітити, що у процесі формування товарного асортименту у 2018 році підприємством було обрано курс на посилення своєї присутності на ринку країн Європи. Зокрема, керівництвом компанії було відвідано міжнародну виставку у 2018 році в м. Малага, яка присвячена перспективам розвитку виробництва харчових продуктів, зокрема в регіоні Іспанії. В результаті участі у виставці було підписано договори про співпрацю з рядом компаній Іспанії. Поглиблення співпраці з контрагентами цих країн може значно розширити ринок збуту ТОВ «Торговий дім «Ніжин», однак для цього необхідно удосконалити управління асортиментом, зокрема розглянути напрямки його диверсифікації під потреби регіону.

Отже, формування товарної лінійки ТОВ «Торговий дім «Ніжин», яке реалізує консервовану продукцію різних видів, полягає у визначеності асортиментного ряду – тобто, компанія реалізує лише той асортимент, який

виробляється виробничими лініями ПрАТ «Ніжинський консервний завод». У 2018 році зростання обсягу експорту відбувалось по таким товарним групам – Продукція ТМ «Steinhauer» (38,8%), Продукція ТМ «Грінвіль» (42,9%) та чищені овочів (81,8%). Скорочення обсягу експорту спостерігалось по ТМ «Ніжин» – на 1,6%. У товарній структурі експорту найбільшу питому вагу займають такі товарні позиції як «Продукція ТМ «Ніжин» та «Продукція ТМ «Грінвіль». У географічній структурі експорту найбільшу питому вагу займають країни Європи. Експорт продукції до країн Америки у 2014 році становив 9424 тис. грн., а у 2018 році він збільшився до 31820 тис. грн., що становить 17,5% зростання відносно 2017 року. Експорт продукції до США за 2017-2018 рр. зросли на 22%. Найбільші обсяги експорту до країн Європи спостерігалися за такими напрямками як Німеччина та Білорусь.

Висновки до розділу 1

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки:

Значення коефіцієнта загального покриття на підприємстві упродовж 2014-2018 років коливалось в межах 0,62-1,65 пункти. Рівень загальної платоспроможності підприємства знаходиться на задовільному рівні та є дещо нижчим, аніж передбачено рекомендованими значеннями показника загальної платоспроможності. Значення показника фінансової автономії на підприємстві є від'ємним. У 2014 році воно складало -1,18 пункти, у 2015 році -0,68 пункти, у 2018 році -0,70 пункти. Зниження рівня фінансової автономії було зумовлено зростанням нерозподіленого збитку та скорочення обсягу власного капіталу. Зниження рентабельності ряду показників (активів, власного капіталу поточних витрат, реалізованої продукції) у 2018 році може розцінюватися як тренд до зниження результативності господарської діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Формування товарної лінійки ТОВ «Торговий дім «Ніжин», яке реалізує

консервовану продукцію різних видів, полягає у визначеності асортиментного ряду – тобто, компанія реалізує лише той асортимент, який виробляється виробничими лініями ПрАТ «Ніжинський консервний завод». У 2018 році зростання обсягу експорту відбувалось по таким товарним групам – Продукція Продукція ТМ «Steinhauer» (38,8%), Продукція ТМ «Грінвіль» (42,9%) та чищені овочів (81,8%).

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «НІЖИН»

2.1 Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу

У даному питанні варто здійснити вибір оптимальної приймаючої країни для підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» з точки зору мінімізації ризиків міжнародної підприємницької діяльності. Підґрунтям для вибору приймаючої країни є результати аналізу її позицій у поширених рейтингових системах. Перспективними для розвитку експорту підприємства є такі країни як Іспанія та Греція. На ринках даних країн продукція підприємства не є представленою нині. Однак, перспективність вибору цих країн пояснюється їх географічним розміщенням та можливістю їх використання в якості транзитного хабу для постачання продукції в інші країни ЄС. Регіон ЄС є одним з найбільш перспективним для експорту консервованої продукції.

Спочатку варто розглянути основні індекси Греції та Іспанії. Нижче на рис. 2.1 наведено індекс глобальної конкурентоспроможності для наведених потенційних країн щодо розвитку експорту, порівняння яких варто здійснити.

Характеризуючи зміну рейтингу глобальної конкурентоспроможності наведених країн, варто відмітити, що в цілому Іспанія випереджає Грецію, маючи більш високі рейтинги. Зокрема, значення рейтингу глобальної конкурентоспроможності Іспанії у 2018 році становило 26 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 57 пунктів. Така різниця пояснюється рядом параметрів макросередовища, політичних та правових умов щодо ведення бізнесу в наведених країнах. Незважаючи на те, що обидві країни мають вигідне географічне розміщення в плані транспортної інфраструктури і можливості організації постачання товарів з України до них, все ж таки різний рівень економічного розвитку цих країн зумовлює і різні можливості та переваги, які можна отримати, обираючи Іспанію

або Грецію для планування експортних операцій.

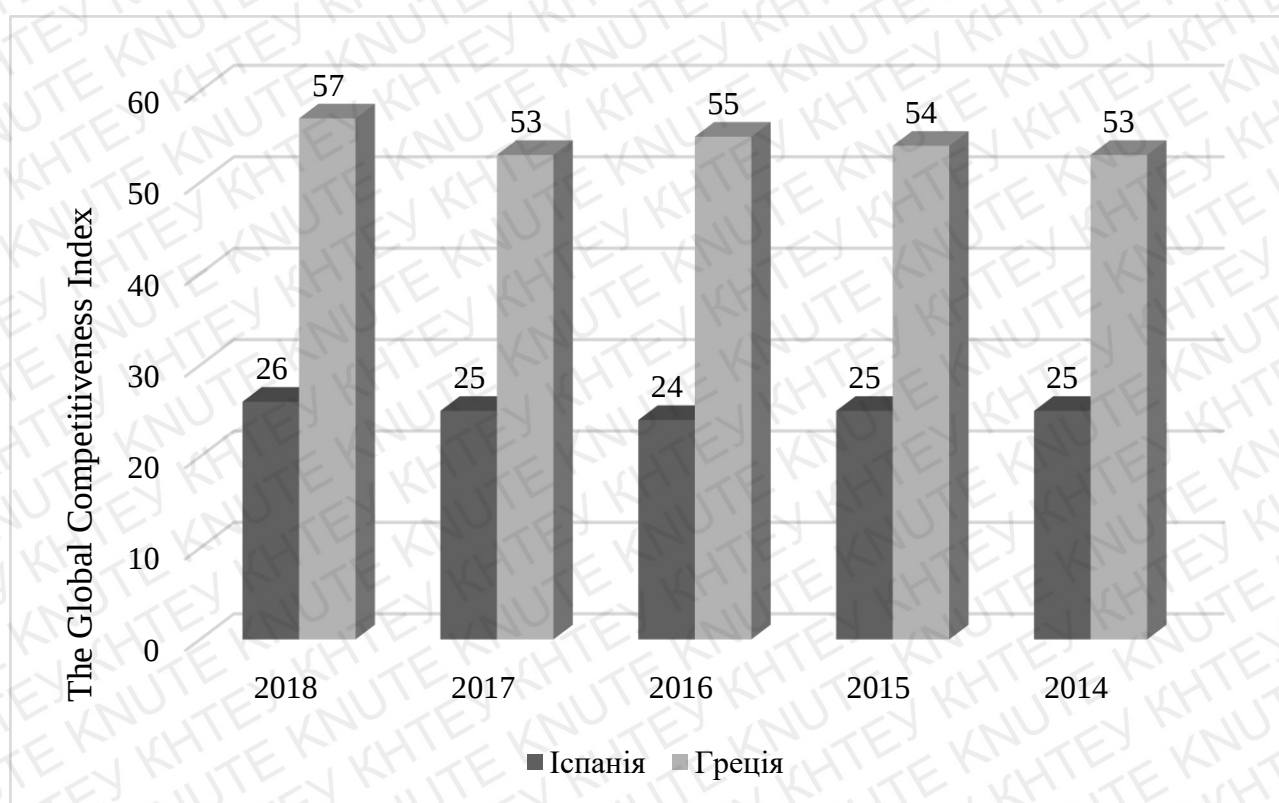


Рис. 2.1. Значення рейтингів глобальної конкурентоспроможності для Іспанії та Греції у 2014-2018 рр.

*складено за даними: The Global Competitiveness Index 4.0 measures national competitiveness—defined as the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity. / <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/> [57]

Греція є країною з депресивною економікою і багато галузей в Греції є дотаційними. Значна частина населення Греції користується пільговими державними виплатами (соціальні допомоги по безробіттю, утримання дітей), що зумовлює невисокий бюджет потенційного споживача для імпортних харчових продуктів, зокрема консервації підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин». Варто відмітити, що рівень рейтингу Греції упродовж 2014-2018 рр. поступово знижувався, що було зумовлено залежністю країни від загальної економічної ситуації в Єврозоні, яка теж погіршувалася.

Що стосується Іспанії, то не зважаючи на її більшу віддаленість від

України, вона, якщо взяти до уваги загальний рейтинг конкурентоспроможності країни, має більший рівень привабливості, порівняно з Грецією. Однак, визначаючи перспективи організації експорту до цієї країни, варто враховувати, що вона також спеціалізується на агропромисловому виробництві та є постачальником свіжих плодів і овочів у світі. Однак, на наш погляд, в цій країні не заповненим є цільовий сегмент органічної та екологічно чистої продукції, що може бути використано підприємством для планування своєї стратегії розширення зовнішніх ринків та диверсифікації товарного асортименту.

Нижче на рис. 2.2 наведено рейтинг Doing Business для наведених потенційних країн щодо розвитку експорту, порівняння яких варто здійснити.

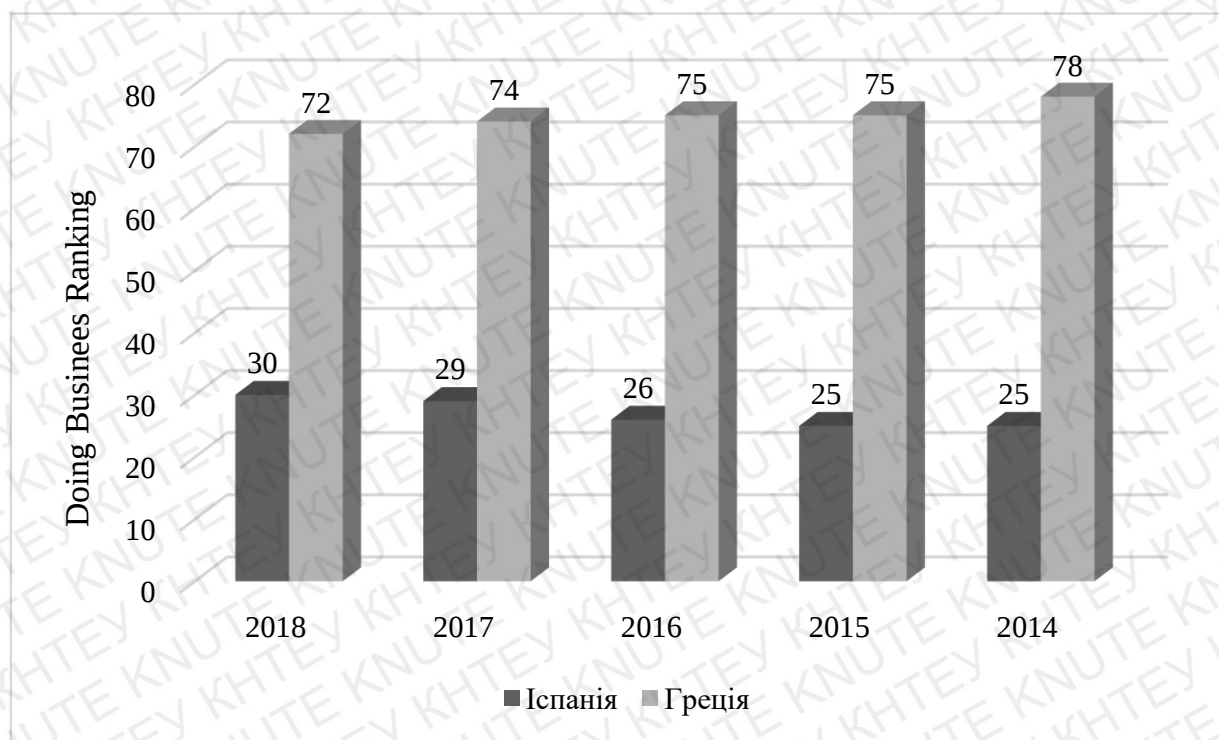


Рис. 2.2. Динаміка рейтингу Doing Business для Іспанії та Греції у 2014-2018 рр.

*складено за даними: Doing Business / Всесвітній Банк / <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> [58]

Значення рейтингу Doing Business Іспанії у 2018 році становило 30 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 72 пункти. Така різниця пояснюється різним характером регулювання бізнес середовища в цих країнах. Однак, можна однозначно

стверджувати, що легкість ведення бізнесу у Іспанії є у 2 рази вищою, порівняно з Грецією. Це зумовлено рядом специфічних факторів державного регулювання економіки. Так, в Греції, зважаючи на значну корумпованість (найбільший рівень корупції серед усіх країн ЄС), посилено фіскальний контроль та державний нагляд за здійсненням експорто-імпортних операцій з метою запобігання економічним правопорушенням. Це зумовлює значні ускладнення у процедурах митного оформлення та уникнення подвійного оподаткування.

Надалі було проведено оцінку агрегованого показника стану бізнес-середовища країн Греції та Іспанії. У Додатках В та Г наведено статистичні матеріали, які були використані для проведення оцінювання.

Агрегований показник стану бізнес-середовища країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;

S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);

N – кількість складових бізнес середовища країни;

k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

З метою вибору оптимальної приймаючої країни було здійснено ранжування потенційних приймаючих країн за агрегованим показником, що дозволило оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими.

Результати оцінки агрегованого показника стану бізнес-середовища Іспанії та Греції наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Результати оцінки агрегованого показника стану бізнес-середовища
Іспанії та Греції**

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія	Греція
1	2	3	4
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	3,2	1,6
	2. розмір ринку	4,3	3,8
	3. монетарна свобода	4,6	3,6
	Середня оцінка по складовій	4,0	3,0
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	4,8	4,9
	2. доступ на зовнішні ринки	5,3	2,4
	3. ефективність ринку товарів	4,7	2,8
	4. фіскальна свобода	6,3	2,7
	Середня оцінка по складовій	5,3	3,2
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	3,8	2,3
	2. етика та корупція	3,2	2,8
	3. зловживання впливом	3,7	2,7
	4. приватні інститути	4,2	3,1
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління	4,5	2,2
	6. право власності	3,6	2,5
	Середня оцінка по складовій	3,8	2,6
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	3,3	1,4
	2. конкурентоспроможність	2,9	2,5
	3. реєстрація підприємства	3,1	2,2
	4. реєстрація власності	3,5	1,3
	5. оподаткування	4,2	1,5
	6. написання контрактів	4,3	1,5
	Середня оцінка по складовій	3,5	1,7
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	3,5	2,0
	2. отримання кредитів	4,1	2,1
	3. захист інвесторів	6,8	4,0
	4. свобода інвестицій	4,2	5,2
	Середня оцінка по складовій	4,6	3,3
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	6,5	3,2
	2. наявність та якість транспортного сервісу	5,6	4,7
	3. наявність та використання ІКТ	6,5	2,4
	4. Інфраструктура електрики та телефонії	5,2	1,8
	5. Рівень технологічного розвитку	3,5	1,5
	6. Інноваційний потенціал	3,8	1,4
	Середня оцінка по складовій	5,2	2,5

продовження табл. 2.1

1	2	3	4
S7 Ринок праці	1. ефективність ринка праці	4,4	3,5
	2. вища освіта та профпідготовка	4,8	1,5
	3. свобода праці	3,9	1,9
	<i>Середня оцінка по складовій</i>	4,4	2,3
<i>Агрегований показник</i>		4,4	2,7

*за даними Додатків В та Г

Як свідчать результати проведених розрахунків, агрегований узагальнюючий показник для Греції становить 4,4 пункти, а для Іспанії – 2,7 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Іспанії.

Таким чином, у ході дослідження було проаналізовано бізнес-середовище потенційних приймаючих країн для розширення експортної діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин». Характеризуючи зміну рейтингу глобальної конкурентоспроможності наведених країн, варто відмітити, що в цілому Іспанія випереджає Грецію, маючи більш високі рейтинги. Зокрема, значення рейтингу глобальної конкурентоспроможності Іспанії у 2018 році становило 26 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 57 пунктів. Значення рейтингу Doing Business Іспанії у 2018 році становило 30 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 72 пункти. Така різниця пояснюється рядом досить різним характером регулювання бізнес середовища в цих країнах. Агрегований узагальнюючий показник для Греції становить 4,0 пункти, а для Іспанії – 6,7 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Іспанії.

2.2 Вибір приймаючої країни ТОВ «Торговий дім «Ніжин» у контексті асортиментної політики

Характеризуючи особливості вибору Іспанії для планування експортних операцій, варто навести певну статистичну інформацію про зовнішньоторговельний товарооборот України з цією країною. На рис. 2.3

наведено динаміку обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та Іспанією у 2014-2018 рр.

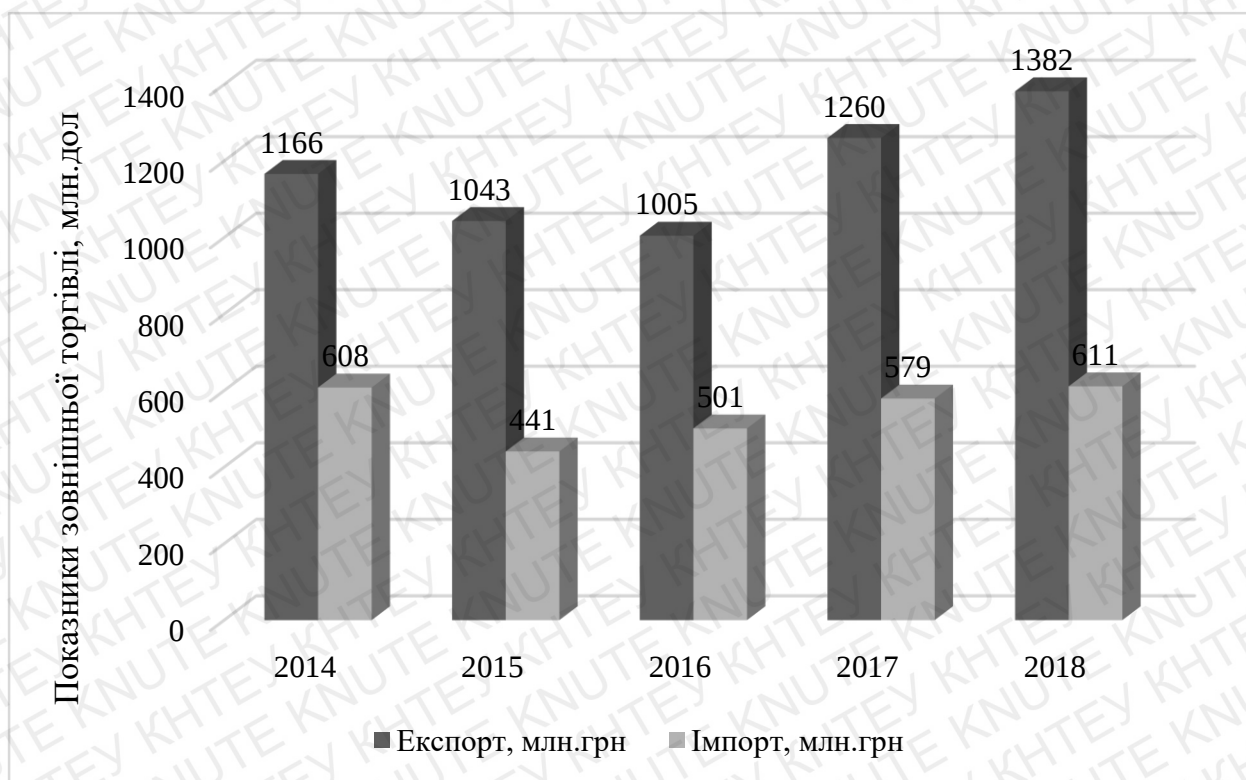


Рис. 2.3. Динаміка показників зовнішньої торгівлі України та Іспанії у 2014-2018 рр., млн.дол

*за даними Державної служби статистики України

Як бачимо з рис. 2.3, обсяги зовнішньої торгівлі між Україною та Іспанією значно активізувалися після кризи 2014-2015 рр, коли можна було помітити скорочення як імпорту, так і експорту України по відношенню до Іспанії. Зокрема, у 2014-2015 рр. обсяги імпорту скоротилися на 11%, а обсяги імпорту зменшилися на 27%. Варто відмітити, що скорочення обсягів зовнішньої торгівлі відбувалося на фоні падіння загальної економічної ситуації в Україні. Однак, у 2017 році намітилася тенденція до стабілізації в економіці, що сприяло зростанню обсягів експорту з України до Іспанії на 25%, а обсяги імпорту з Іспанії зросли на 16%. У 2018 році експорт до Іспанії збільшився порівняно з 2017-м роком на 10%, а імпорт – на 6%.

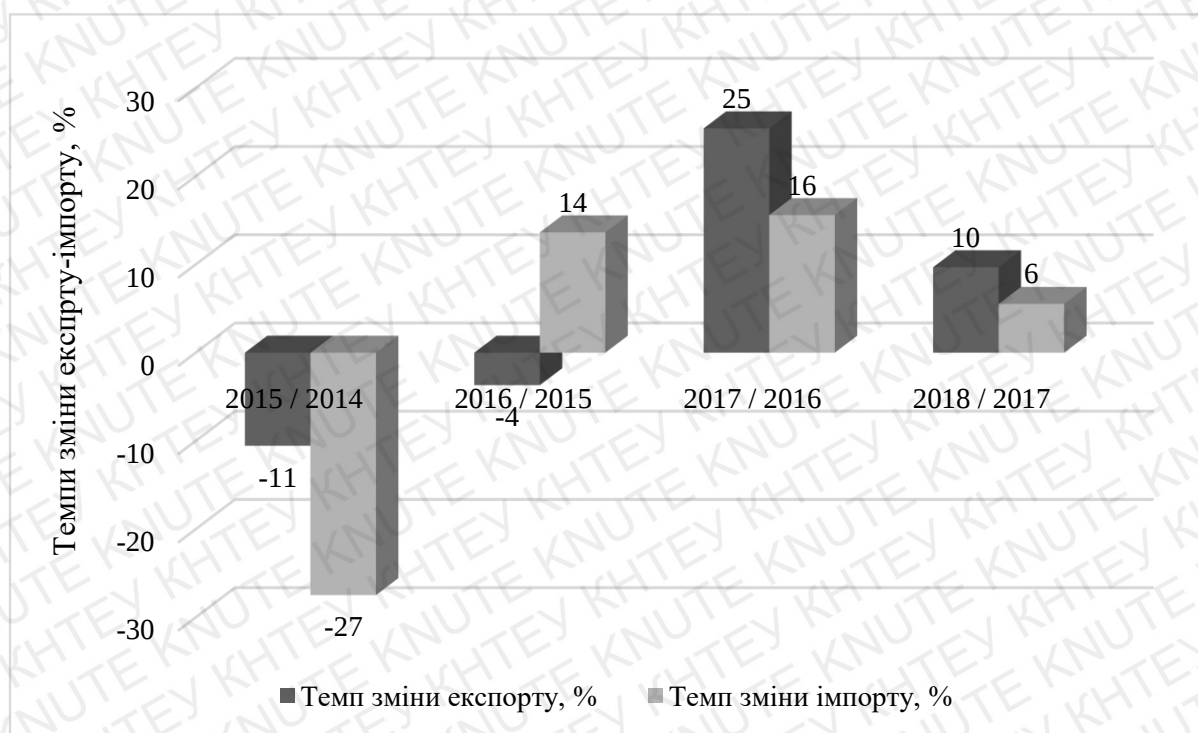


Рис. 2.4. Динаміка темпів зміни експорту-імпорту між Україною та Іспанією у 2014-2018 рр., %

*за даними Державної служби статистики України

Зважаючи на наявні тенденції у зростанні обсягів зовнішньоторговельного обороту між Україною та Іспанією, варто наголосити на перспективності розвитку ринку цієї країни для постачання туди консервованої харчової продукції.

Розглянемо також особливості факторів економічного, політико-правового, соціального та технологічного середовища, що впливають на можливості розвитку експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» до Іспанії. При цьому акцент варто зробити на розширенні та удосконаленні асортименту підприємства через реалізацію можливостей постачання консервованої органічної продукції, яка може зайняти свою нішу на ринку Іспанії та сусідніх з нею країн ЄС.

Характеристику матриці STEEPLE-аналізу впливу політико-правових факторів на можливості експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на ринок Іспанії наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Оцінка впливу політико-правових факторів на розвиток експорту ТОВ
«Торговий дім «Ніжин» до Іспанії**

Чинники	Характер впливу	Опис впливу
Динаміка розвитку політичної ситуації в Іспанії	+/-	Політична ситуація в Іспанії у останні 2 роки зазнає напруження через конфлікти у Каталонії та зростання сепаратистських настроїв
Ризики загострення конфліктів на Сході України	-	Даний фактор може впливати на погіршення іміджу ТОВ «Торговий дім «Ніжин» як надійного постачальника. Відсутність сигналів до примирення з боку влади окупованих територій та Росії не дає можливості здійснювати розвиток експорту в напрямку СНД
Законодавство Іспанії у сфері регулювання якості харчової продукції	+/-	Законодавство країн ЄС в сфері якості харчової та консервованої плодовоовочевої продукції регулюється рядом регламентів, як мають дотримуватися підприємством. Якість продукції регулюється положеннями Codex Alimentarius та директивами ЄС, які є універсальними для усіх країн Євросоюзу.

*(«+» - сприяє розвитку, «-» - перешкоджає розвитку, «+/-» або «-/+» - вплив неоднозначний)

**складено автором

Характеризуючи вплив політичних факторів, варто відмітити, що ключовими з них є динаміка розвитку політичної ситуації в Іспанії та ризики загострення конфліктів на Сході. В сучасних умовах політична ситуація в Іспанії є мінливою у довгостроковому плані, помітні певні тенденції до її дестабілізації. Це може призвести до погіршення господарських зв'язків з потенційними покупцями (оптові підприємства) в Іспанії через блокування транспортної інфраструктури. В цілому, в плані регулювання імпорту, уряд Іспанії притримується політики Парламенту ЄС, який щорічно визначає зовнішньоторговельні квоти для України.

В плані впливу політичної ситуації в Україні на перспективи експорту до Іспанії варто відмітити, що на сьогодні все ж таки існують досить суттєві ризики загострення конфліктів на Сході. Це провокує зниження привабливості

підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» як надійного постачальника і партнера. Мало хто з зарубіжних партнерів захоче мати довгострокові контракти з компанією, яка не може гарантувати стабільність цін та виробництва. Погіршення впливу політичних факторів також посилюється відсутністю сигналів до примирення з боку влади окупованих територій та Росії. В останній рік помітним є зниження підтримки України на зовнішньо-політичній арені. Це визначає перешкоди для розвитку експортного ринку в напрямку ЄС.

Ключовими правовими факторами регулювання імпорту Іспанії є законодавча база та нормативні акти з регулювання якості продукції, закріплені в стандартах та директивах ЄС. Формування законодавчого забезпечення має неоднозначний характер в плані впливу на експортну діяльність ТОВ «Торговий дім «Ніжин». Підприємство постійно пристосовується до його змін. Нині на підприємстві здійснено сертифікацію багатьох різних процесів на відповідність вимогам стандартів якості ISO 9001.

Вплив економічної ситуації на розвиток експорту до Іспанії та можливостей формування оновленого товарного асортименту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» має двоякий характер, що обумовлений зміною економічної ситуації в Україні та Іспанії. Результати оцінки впливу економічних факторів на можливості розвитку експорту підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» до Іспанії наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.2

**Оцінка впливу економічних факторів на розвиток експорту ТОВ
«Торговий дім «Ніжин» до Іспанії**

Чинники	Характер впливу	Опис впливу
Валютний курс	+	Посилення курсу гривні впливає на посилення позиції підприємства в плані формування собівартості та цін. Негативним чинником є перспективи зниження курсу євро по відношенню до дол. США
Інфляція	+	Інфляція на зовнішньому ринку створює умови для цінової конкуренції з іноземними виробниками консервованої плодоовочевої продукції. Темпи інфляції в ЄС є незначними і складають 3-4% на рік.

продовження табл. 2.3

Ціноутворення на ринку	-	Європейські виробники-конкуренти користуються певними перевагами на внутрішньому ринку ЄС. Цей фактор має враховуватися при виході на ринок Іспанії
------------------------	---	---

* («+» - сприяє розвитку, «-» - перешкоджає розвитку, «+/-» або «-/+» - вплив неоднозначний)

** складено автором

Економічні фактори в межах України, що визначають можливості розвитку експорту до Іспанії, включають в себе такі параметри як валютний курс, темпи інфляції, ціноутворення на ринку, вартість кредитів в економіці. Укріплення курсу національної валюти позитивно впливає на можливість планування діяльності, знижує втрати від курсових різниць. Курсові тренди позитивно впливають на рівень інфляції. Інфляційні процеси упродовж останніх 3-х років мають характер стабілізації.

З іншого боку, економічна ситуація в Іспанії також є відносно стабільною. Незважаючи на присутні в економіці ЄС певні стагнаційні тенденції, все ж таки вони не можуть значно вплинути на погіршення перспектив експорту до Іспанії. Це також обумовлюється низькими темпами інфляції в ЄС, політикою стабілізації економічної ситуації урядом Іспанії.

Важливо відмітити, що вплив економічних факторів є значним при вході ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на ринок відповідної країни. Підприємство має враховувати основні нюанси та особливості розвитку як економіки країни експорту, так і характер конкуренції на цьому ринку. Так, виробники консервованої плодоовочевої продукції у межах зони ЄС мають певні переваги, які стосуються відсутності мит та необхідності сплати ПДВ при розмитненні. У зв'язку з цим на ринку Іспанії підприємство ТОВ «Торговий дім «Ніжин» може отримати переваги лише шляхом оптимізації собівартості продукції та можливості певного цінового демпінгу, порівняно з місцевими виробниками.

Результати оцінки впливу соціальних, технологічних, морально-етичних та екологічних факторів на розширення експорту за рахунок ринку Іспанії для ТОВ «Торговий дім «Ніжин» наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Оцінка впливу соціальних, технологічних, морально-етичних та екологічних факторів на розвиток експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на зовнішні ринки

Чинники	Характер впливу	Опис впливу
Динаміка чисельності населення	-	Динаміка населення та його кількість формують потенційний попит на продовольчу продукцію, в тому числі і на консервацію. В Іспанії чисельність населення має стабільний характер до незначного зростання
Технології харчової промисловості	+	Сучасні технології передбачають зростання вимог до виробників консервованої продукції
Культура споживання консервації, кетчупів та соусів	+	В Іспанії існують свої відповідні смаки та вподобання щодо показників якості та споживних властивостей продукції. Підприємство має це враховувати при виході на ринок цієї країни

*(«+» - сприяє розвитку, «-» - перешкоджає розвитку, «+/-» або «-/+» - вплив неоднозначний)

**складено автором

Соціальні (демографічні) фактори виражені такими тенденціями як зниження чисельності населення. Динаміка населення та його кількість формують потенційний попит на продовольчу продукцію, в тому числі і на консервацію. В Іспанії відбувається поступове зростання чисельності населення (1-2% щорічно), але переважно за рахунок біженців з африканських країн. Це певним чином також впливає і на структуру попиту на консервовану продукцію. Для підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» доцільно здійснити замовлення у маркетингової компанії, яка займається дослідженням ринку (наприклад Nielson) даних стосовно структури споживання консервованої продукції, аби чітко розуміти особливості попиту на продукцію ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на ринку Іспанії.

Сучасні технології передбачають зростання вимог до виробників консервованої продукції. Однак, підприємство ТОВ «Торговий дім «Ніжин», використовуючи також класичні рецептури, отримує певні конкурентні переваги на зовнішньому ринку, посиляючись на натуральність продукції. Перевагою

підприємства також є те, що воно може налагодити організацію виробництва консервованої продукції з органічних овочів, що може бути значною конкурентною перевагою на ринку країн ЄС.

Таким чином, у даному питанні було обґрунтовано основні особливості вибору Іспанії в якості країни, на яку підприємство ТОВ «Торговий дім «Ніжин» може здійснити розширення свого експорту. В цілому, перспективність вибору Іспанії продиктована загальними тенденціями до поглиблення економічної співпраці між Україною та цією країною. У 2017 році намітилася тенденція до стабілізації в економіці, що сприяло зростанню обсягів експорту з України до Іспанії на 25%, а обсяги імпорту з Іспанії зросли на 16%. У 2018 році експорт до Іспанії збільшився порівняно з 2017-м роком на 10%, а імпорт – на 6%. Для розширення експорту до Іспанії підприємство має враховувати ряд факторів зовнішнього економічного, політико-правового, соціального та технологічного середовища.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки:

Значення рейтингу глобальної конкурентоспроможності Іспанії у 2018 році становило 26 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 57 пунктів. Значення рейтингу Doing Business Іспанії у 2018 році становило 30 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 72 пункти. Така різниця пояснюється різним характером регулювання бізнес середовища в цих країнах. Агрегований узагальнюючий показник для Греції становить 4,0 пункти, а для Іспанії – 6,7 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Іспанії.

У ході дослідження було визначено основні пріоритети вибору Іспанії в якості країни, на яку підприємство ТОВ «Торговий дім «Ніжин» може здійснити розширення свого експорту. В цілому, перспективність вибору Іспанії продиктована загальними тенденціями до поглиблення економічної співпраці

між Україною та цією країною. У 2017 році намітилася тенденція до стабілізації в економіці, що сприяло зростанню обсягів експорту з України до Іспанії на 25%, а обсяги імпорту з Іспанії зросли на 16%. У 2018 році експорт до Іспанії збільшився порівняно з 2017-м роком на 10%, а імпорт – на 6%. Для розширення експорту до Іспанії підприємство має враховувати ряд факторів зовнішнього економічного, політико-правового, соціального та технологічного середовища.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «НІЖИН»

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення процесу розроблення та впровадження асортиментної політики

В даному питанні нашим завданням є обґрунтування пропозицій по вдосконаленню асортиментної політики при експорті продукції на зовнішні ринки зарубіжних країн, включаючи перспективний ринок Іспанії. Пропозиції по вдосконаленню товарної політики формуються на основі результатів аналізу, проведеного у 1 та 2 розділі. Основною метою розробки асортиментного портфелю експортної продукції підприємства є визначення найбільш перспективних продуктових позицій, які можуть забезпечити підприємству оптимальний рівень попиту на зовнішньому ринку.

Розробка ефективної асортиментної політики при експорті продукції на підприємстві ТОВ «Торговий дім «Ніжин» є запорукою успішного його функціонування на ринку плодочеревих консервів. Недосконалість та слабкі сторони експортоорієнтованої асортиментної політики, які були виявлені під час проведеного у попередніх питаннях дослідження, несуть в собі небезпеку виникнення дефіциту пропозиції якісної плодочеревконсервної продукції, яка користувалась б попитом у споживачів. Недоліком системи управління асортиментною політикою ТОВ «Торговий дім «Ніжин» є те, що поточні рішення стосовно виробництв різних видів продукції, яка пропонується для зовнішнього ринку, часто ґрунтуються виключно на інтуїції директора з виробництва та комерційного директора, а не на раціональному розрахунку, що враховує довгострокові цілі підприємства, а також його загальну стратегію на зовнішньому ринку плодочеревконсервних виробів. Тому, добре продумана експортна асортиментна політика для ТОВ «Торговий дім «Ніжин» не тільки дасть можливість оптимізувати процес оновлення пропозиції, а й слугуватиме для керівництва підприємства своєрідним показником спрямованості дій, здатних

скоригувати поточні рішення в напрямку формування оптимального товарного асортименту, зростання ефективності експорту продукції, тощо.

Формування експортоорієнтованої асортиментної політики для підприємства «Торговий дім «Ніжин» на 2020 рік необхідно здійснювати в декілька етапів (рис. 3.1).

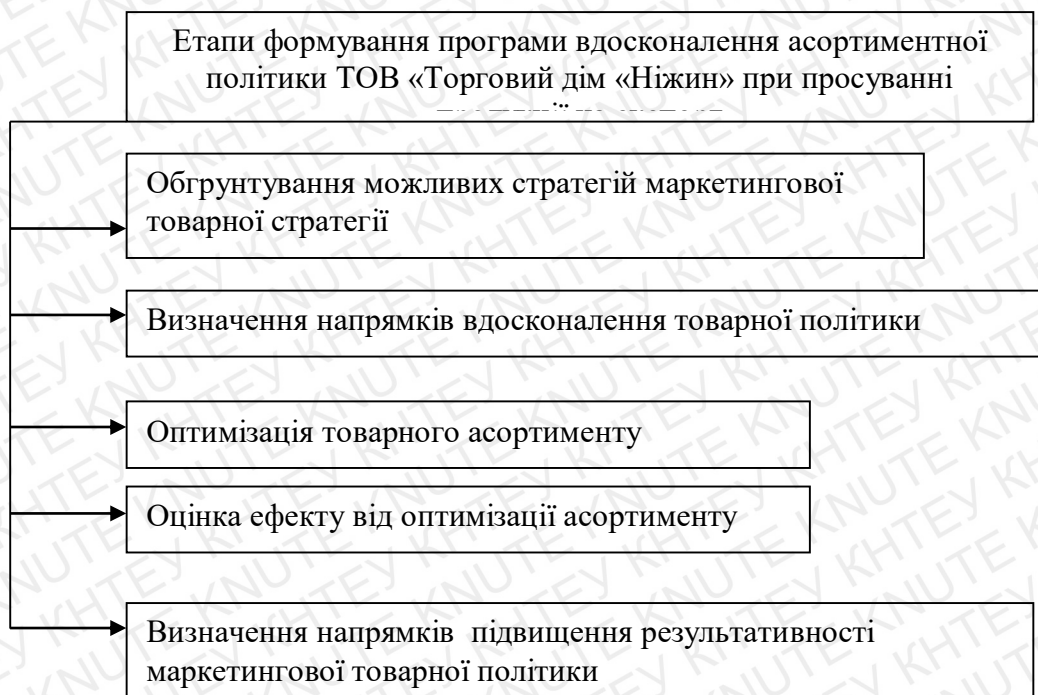


Рис. 3.1. Етапи формування програми вдосконалення асортиментної політики при експорті продукції ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

*складено автором

Перший етап формування програми вдосконалення асортиментної політики при експорті продукції ТОВ «Торговий дім «Ніжин» передбачає обґрунтування можливих продуктових стратегій на зовнішньому ринку.

Залежно від сегментів, на які зорієнтований товар, для підприємства «Торговий дім «Ніжин» найбільш підходить концентрована диференційована продуктова стратегія.

Стратегія концентрації для ТОВ «Торговий дім «Ніжин» передбачає виділення одного або кількох видів плодоовочеконсервної продукції і максимальне просування цих продуктів на ринку Іспанії та інших країн.

Стратегія диференціації асортименту для ТОВ «Торговий дім «Ніжин» має передбачати виділення великої кількості продуктових сегментів з широкою лінійкою плодоовочеконсервних виробів.

Під час вибору експортоорієнтованої асортиментної політики керівництву ТОВ «Торговий дім «Ніжин» також необхідно мати на увазі стадію життєвого циклу продукції. В середньому період життєвого циклу на товарний асортимент становить 5-7 років, потім необхідно замінювати продукт. Однак, є такі види продукції (наприклад «Огірки мариновані») які мають досить тривалий жттевий цикл і користуються стабільним попитом протягом десятилість.

Другий етап розробки програми вдосконалення асортиментної політики при експорті продукції ТОВ «Торговий дім «Ніжин» передбачає включає в себе визначення основних напрямків удосконалення експортоорієнтованої стратегії, спрямованої на стимулювання попиту (рис. 3.2).

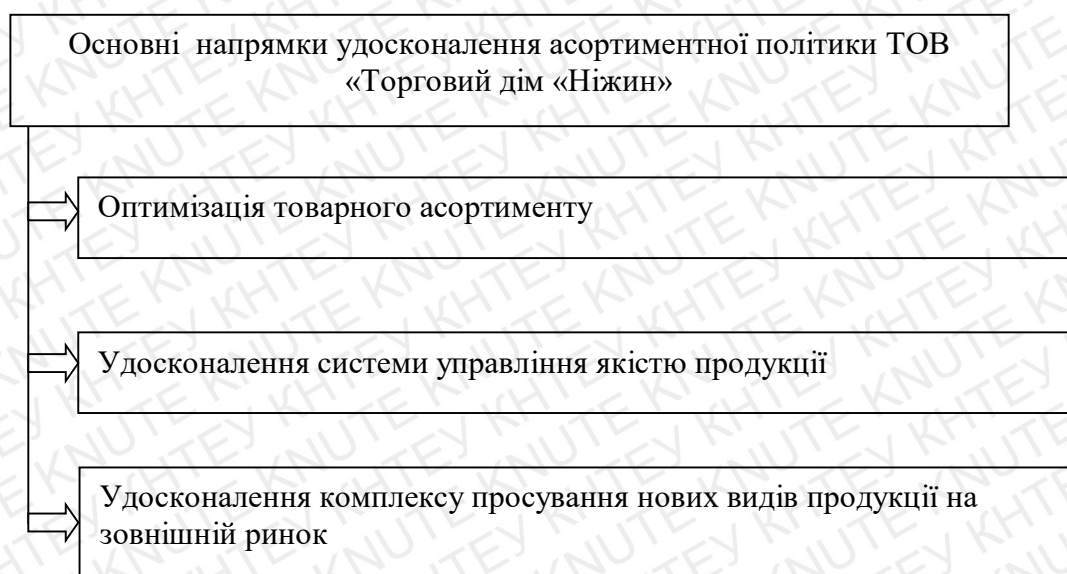


Рис. 3.2. Основні напрямики удосконалення експортоорієнтованої асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

*складено автором

Оптимізація продуктового ряду досліджуваного підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» має передбачати врахування специфіки його виробничої діяльності. Виробниче підприємство не може гнучко змінювати свою

продуктову лінійку, як це може робити підприємство торгівлі. Зміна асортименту в плодоовочеконсервному виробництві передбачає переналаштування обладнання, внесення коригувань до виробничого циклу. Однак, аби ТОВ «Торговий дім «Ніжин» мав змогу гнучко реагувати на зміни попиту на ринку та більш швидко переналаштовувати своє обладнання, можна запропонувати на підприємстві впровадити відповідний модуль для автоматичного переналаштування виробничого обладнання. Даний модуль є своєрідною ERP-системою, яка інтегрована в окремі блоки виробничого обладнання, а також до блоку управління виробничими процесами. Одним з варіантів реалізації такого рішення є впровадження системи IT-Enterprise (рис. 3.3).

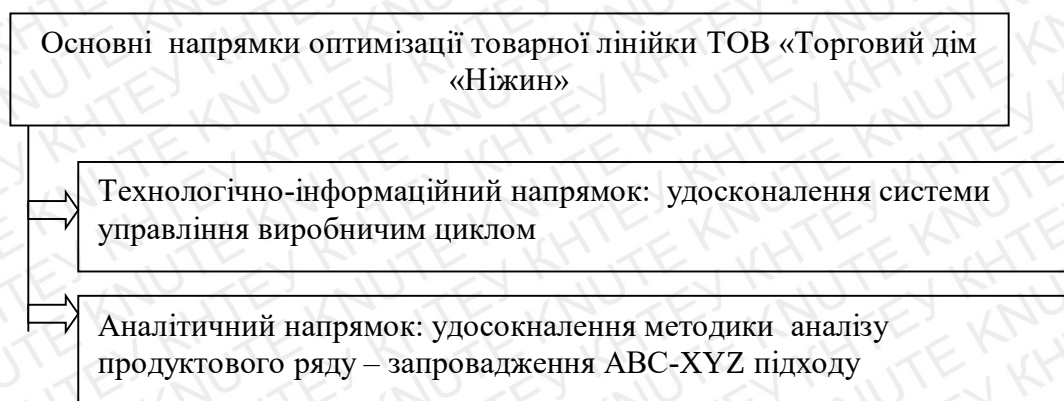


Рис. 3.3. Основні напрями оптимізації продуктової лінійки ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

*складено автором

Іншим напрямком оптимізації продуктового асортименту є коригування продуктового портфелю. Він передбачає удосконалення методики аналізу змін у продуктивній номенклатурі. Наскільки еластично буде працювати аналітична система з оцінки оптимальності продуктового портфелю, настільки гнучкими будуть можливі зміни у структурі товарного асортименту. Наведені кроки призведуть до зростання ефективності експортних операцій, оскільки поступовий ітераційний підхід в оптимізації товарного асортименту сприятиме зростанню рівня націнки у ціні відвантаженої продукції. Для оптимізації

продуктового асортименту пропонуємо використовувати методику ABC-XYZ аналізу. Аби дана методика мала практичний, а не теоретичний характер, можна прописати відповідні сценарії у запропонованій до впровадження ERP-системі, які будуть частиною алгоритмів з розрахунку планового нормативу запасів при складанні програми виробництва та плану продажів на експорт.

В сучасних реаліях ринку IT-технологій найбільшу популярність мають здобули систем, які мають подібній властивості. Порівняння цих систем наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика ERP-систем з управління продуктивним портфелем та бізнес-процесами

Критерії системи	IT-підприємство	SAP	Ахарт
Вартість системи, тис.грн	250	3200	580
Наявність хмарної версії (на основі щомісячної підписки)	+	-	-
Вартість налаштування системи	35	1800	210
Наявність модулю маркетингової аналітики (для оцінки асортименту)	відсутній	наявний	наявний
Функціонал системи	- виробництво; - облік господарських операцій; - звітність	- виробництво; - контроль руху ТМЦ; - контроль персоналу; - облік; - звітність	- виробництво; - контроль руху ТМЦ; - контроль персоналу
Вартість інтеграції системи з CRM-модулем	120	1080	150

*за даними дослідження показників роботи різних інформаційних систем

Як свідчать дані табл. 3.1, найбільш привабливим варіантом для впровадження є система IT-підприємство, яка має гарну версію. В сучасних

умовах це є головною конкурентною перевагою будь-якої ERP-системи, оскільки хмарна версія системи володіє такими виключними перевагами: 1) відсутність потреби у значних інвестиціях у ліцензі програмного забезпечення та інфраструктуру для його утримання (сервери); 2) відсутність значних витрат на налаштування (усі хмарні версії мають вже відлаштовані сценарії функціоналу під потреби замовника). Як бачимо з результатів порівняльного аналізу, найбільш привабливим варіантом системи для автоматизації управління експортом є система IT-Enterprise.

Удосконалення системи управління якістю плодоовочеконсервних виробів є важливим напрямком підвищення результативності експортоорієнтованої асортиментної політики. По-перше, плодоовочеконсервні вироби проходять систему контролю на підприємствах торгівлі в процесі їх постачання. Наявність певних дефектів у цих výroбах досить сильно знижує популярність бренду ТОВ ««Ніжин», а також стимулює іноземних покупців (компанії сегменту B2B, оптовики та торговельні мережі зарубіжних країн) до дій в напрямку пошуку нових постачальників, виставлення вимог щодо зростання знижок на умови постачання. З іншого боку, дефекти у плодоовочеконсервних výroбах стимулюють покупців здійснювати рекламацийні вимоги та виплату компенсацій. В цьому випадку підприємство ТОВ «Торговий дім «Ніжин» має ризики збитків на обсяги ціни продукції, яка повернута покупцями з урахуванням транспортних витрат та витрат на митне очищення.

З метою удосконалення системи контролю якості можна запропонувати її реорганізувати. Зараз на підприємстві оцінка якості здійснюється вибіркоким методом, що передбачає вибір з кожної партії декількох виробів. Відбір виробів відбувається вже на дільниці упакування продукції перед передачею промаркованих виробів на склад готової продукції. Вироби оцінюються відділом ОТК (відділ технологічного контролю ТОВ «Торговий дім «Ніжин»). Для посилення контролю за якістю можливим є формування відбору продукції не на дільниці пакування та маркування, а в межах кожного етапу технологічного

циклу. Наведена методологія до формування контролю якості продукції дозволить знизити ризик зниження якості продукції.

Удосконалення комплексу просування нових видів плодоовочеконсервних виробів на зовнішні ринки може здійснюватися з використанням елементів активних комунікацій. На сьогодні підприємство не досить активно застосовує засоби пасивних комунікацій, однак мало уваги приділяється інтерактивним засобам реклами.

Розробка програми активних комунікацій підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» з метою вдосконалення просування нових видів продукції підприємства на зовнішній ринок Іспанії має передбачати ряд заходів, які наведено на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Порядок формування маркетингових комунікацій для просування нових видів плодоовочеконсервних виробів для підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» на ринок Іспанії

*складено автором

Удосконалення представлення плодоовочеконсервних виробів, які постачаються ТОВ «Торговий дім «Ніжин» оптовим посередникам в

приймаючих країнах, передбачає впровадження функції контролю за викладенням продукції в іноземних торговельних мережах. Пропонується запровадити посаду регіонального супервайзера, який буде здійснювати моніторинг виконання іноземними оптовими покупцями вимог щодо підписаних договорів на постачання продукції.

Наступний етап удосконалення асортиментної політики при експорті продукції підприємства полягає в розробці плану заходів з реалізації обраного варіанту експортоорієнтованої асортиментної політики. Перелік заходів по впровадженню експортоорієнтованої асортиментної політики на підприємстві «Торговий дім «Ніжин» наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Програма заходів з удосконалення асортиментної політики при експорті продукції «Торговий дім «Ніжин» у 2020 році

Основні заходи	Відповідальний	Графік робіт та кількість дн. їх виконання				Разом, дн.
		Січ. 2020	Лют. 2020	Бер. 2020	Квіт. – Трав 2020	
1	2	3	4	5	6	7
Розробка нової концепції системи контролю за виконанням іноземними посередникам умов контрактів	Технічний директор, Заступник директора з виробництва	5	-	-	-	5
Формування системи моніторингу ефективності дистрибуції продукції	Фінансовий директор	12	-	-	-	12
Формування механізму контролю дотримання графіків постачання іноземним партнерам	Фінансовий директор	3	12	-	-	15
Впровадження інформаційної ERP-системи IT-Enterprise (хмарного типу)	Фінансовий директор	-	15	15	15	45
Розробка концепції політики взаємодії з дилерами та посередниками (мотивація дилерів)	Директор з виробництва, Фінансовий директор,	-	-	10	10	20

продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7
Удосконалення системи управління якістю продукції	Директор з виробництва, Фінансовий директор	-	20	15	5	40
<i>Усього строки реалізації, днів</i>		20	47	40	30	137

*складено автором

З даних табл. 3.2 можемо бачити, що програма заходів удосконалення асортименту продукції підприємства передбачає впровадження заходів упродовж січня – травня 2020 року. Календарна тривалість виконання усіх завдань складає 137 днів.

Отже, було обгрунтовано програму вдосконалення асортиментної політики при експорті продукції, яка включає такі етапи: розробка нової концепції системи контролю за виконанням іноземними посередниками умов контрактів; формування системи моніторингу ефективності дистрибуції продукції; формування механізму контролю дотримання графіків постачання іноземним партнерам; впровадження інформаційної ERP-системи IT-Enterprise (хмарного типу); розробка концепції політики взаємодії з дилерами та посередниками (мотивація дилерів). Програма заходів удосконалення асортименту продукції підприємства передбачає впровадження заходів упродовж січня – травня 2020 року. Календарна тривалість виконання усіх завдань складає 137 днів.

3.2. Оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин»

Оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення асортиментної політики ТОВ «Торговий дім «Ніжин» передбачає обгрунтування бюджету витрат на впровадження заходів, визначених у питанні 3.1. Бюджет реалізації заходів було складено за інформацією, отриманою від керівництва компанії та на основі

вивчення джерел інтернет. Результати оцінки бюджету реалізації заходів наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Зведений бюджет витрат на удосконалення асортиментної політики в сфері ЗЕД підприємства ТОВ «Торговий дім «Ніжин» у 2020 році, тис.грн

Основні заходи	Можливий ефект	Напрямок витрат	Витрати, тис.грн				Разом, тис.грн
			Січ. 2020	Лют. 2020	Бер. 2020	Квіт. – Трав. 2020	
1	2	3	4	5	6	7	8
Розробка нової концепції системи контролю за виконанням іноземними посередниками умов контрактів	Зростання експорту на 2%	Оплата консалтинговій компанії ТОВ «Брок-Інвест»	50	-	-	-	50
Формування системи моніторингу ефективності дистрибуції продукції	Зростання експорту на 3%	Оплата інсайдеру за інформацію з компанії конкурента ПрАТ «Чумакт»	85	-	-	-	85
Формування механізму контролю дотримання графіків постачання іноземним партнерам	Зниження витрат на обслуговування експорту на 3%	Оплата консалтинговій компанії ТОВ «Брок-Інвест»	25	25	-	-	50
Впровадження інформаційної ERP-системи IT-Enterprise (хмарного типу)	Зниження собівартості на 2%	Оплата компанії, яка впроваджує систему – ТОВ «Нові технології»	-	250	35	120	405
Розробка концепції політики взаємодії з дилерами та посередниками (мотивація дилерів)	Зростання експорту на 2%	Оплата консалтинговій компанії ТОВ «Брок-Інвест»	-	-	40	40	80

продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Удосконалення системи управління якістю продукції	Зростання експорту на 2%	Залучення іноземних фахівців-технологій - оплата гонорару	-	120	150	150	420
<i>Усього, тис.грн</i>	-		160	395	225	310	1090

*складено автором

Варто відмітити, що за оцінкою керівництва компанії, сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 1090 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за підтримку ERP-системи в сумі 145 тис.грн.

Спочатку спрогнозуємо обсяги експорту підприємства. Оскільки обсяги експорту ТОВ «Торговий дім «Ніжин» мають стабільну тенденцію до помірного зростання, то доцільно при прогнозуванні використати економіко-статистичний метод прогнозування. Для прогнозування показників ефективності експорту було використано метод техніко-економічних розрахунків. Відповідно до цього методу ключовим показником прогнозування є обсяг експорту, планові значення якого визначаються на основі екстраполяції середньорічного темпу росту доходів від експорту у 2014-2018 рр.

Для визначення виробничих витрат та витрат на обслуговування експортних операцій було використано показник з рівня відповідної статті витрат у експортних доходах (табл. 3.4).

Також відмітимо, що було спрогнозовано значення на 2019 рік, оскільки звітність за даний період на підприємстві відсутня. Показники прогнозних витрат розраховано виходячи з рівня відповідної статті витрат у експортній виручці.

За результатами проведених розрахунків можемо побачити, що прогнозна ефективність експорту матиме поступову тенденцію до скорочення, що вимагає пошуку шляхів оптимізації зовнішньоторговельних операцій.

Таблиця 3.4

Прогнозні показники ефективності експорту продукції підприємством ТОВ

Торговий дім «Ніжин» у 2019 – 2022 рр.

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз				Абсолютне відхилення		
	2018		2019*	2020	2021	2022	2019-2020	2020-2021	2021-2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходи від експортної реалізації продукції на зовнішні ринки (Е), тис.грн	97304	Плановий обсяг визначено на основі середнього темпу росту - 1,349	131287	177138	239001	322471	45851	61864	83469
Виробничі витрати (прямі та непрямі) (ВВ), тис.грн	59161	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня виробничих витрат у доходах - 0,608	79822	107700	145313	196062	27877	37613	50749
Накладні витрати (НВ), тис.грн	2958	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня накладних витрат у доходах - 0,030	3991	5385	7266	9803	1394	1881	2537
Сукупні виробничі витрати (ПСВ), тис.грн	62119	ПСВ = НВ + ВВ	83814	113085	152578	205865	29271	39494	53287
Витрати по обслуговуванню ЗЕД (ОЗ), тис.грн	1775	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня виробничих витрат у доходах - 0,018	2395	3231	4359	5882	836	1128	1522
Загальні витрати на ЗЕД (ЗВ), тис.грн	63894	ЗВ = ПСВ+ОЗ	86208	116316	156938	211747	30107	40622	54809
Ефект від експорту (Е), тис.грн	33410	$E = E - 3B$	45079	60822	82064	110723	15743	21242	28660
Ефективність експорту (Ке)	1,523	$K_e = E / 3B$	1,523	1,523	1,523	1,523	-	-	-

*складено автором

Однак, у попередніх питаннях було розроблено ряд пропозицій, які дадуть можливість збільшити обсяги експортної виручки, а також скоротити витрати по обслуговуванню експорту. Для прогнозування можливого ефекту від експорту з урахуванням наведених пропозицій було використано результати оцінювання резервів, які є наступними: впроваджені заходи дадуть можливість збільшити обсяги експорту на 12%, знизити виробничі витрати на 2% та зменшити витрати на обслуговування експорту на 3%.

Показники ефективності експорту з урахуванням пропозицій щодо удосконалення асортиментної політики наведено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Прогнозні показники ефективності експорту продукції підприємством ТОВ
Торговий дім «Ніжин» у 2020 – 2022 рр. (з урахуванням пропозицій)**

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз				Абсолютне відхилення		
	2018		2019*	2020	2021	2022	2019-2020	2020-2021	2021-2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходи від експортної реалізації продукції на зовнішні ринки, млн.грн	97304	Д, плановий обсяг з табл. 3,4 + приріст експорту на рівні 12%	131287	198394	267682	361167	67107	69287	93485
Виробничі витрати (прямі та непрямі), млн.грн	59161	СВ, рівень виробничих витрат у доходах - 0,608. Враховуємо зниження на 3%	79822	118211	159495	215198	38389	41284	55702
Накладні витрати, млн.грн	2958	НВ, рівень накладних витрат у доходах - 0,030	3991	5385	7266	9803	1394	1881	2537
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), млн.грн	62119	ПСВ = СВ + НВ	83814	123596	166761	225001	39783	43165	58240

продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Витрати на впровадження заходів, млн.грн	-	I		1090	145	145	1090	-945	0
Витрати по обслуговуванню ЗЕД, млн.грн	1775	Рівень витрат у доходах - 0,018. Враховуємо зниження на 2%	2395	3134	4229	5705	739	1095	1477
Загальні витрати на ЗЕД, млн.грн	63894	$ЗВ = ПСВ + ОЗ + I$	86208	127820	171135	230851	41612	43314	59717
Ефект від експорту, млн.грн	33410	$E = E - ЗВ$	45079	70574	96547	130316	25495	25973	33769
Ефективність експорту	1,523	$Ке = E / ЗВ$	1,523	1,552	1,564	1,565	0,029	0,012	0,001

*складено автором

Як можемо бачити з результатів проведених розрахунків, прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній стратегії. У 2020 році прогнозний обсяг доходів від експорту складе 198394 тис.грн, у 2021 році – 267682 тис.грн, у 2022 році – 361167 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за умови впровадження заходів у 2020 році становитиме 1,552 пункти, у 2021 році прогнозується його зростання на 0,012 ппунктів до 1,564 пункти, у 2022 році він зросте на 0,001 пункт і складе 1,565 пункти.

Висновки до розділу 3

Отже, виходячи з результатів дослідження можемо сформулювати такі висновки:

Обґрунтовано програму вдосконалення асортиментної політики при

експорті продукції, яка включає такі етапи: розробка нової концепції системи контролю за виконанням іноземними посередниками умов контрактів; формування системи моніторингу ефективності дистрибуції продукції; формування механізму контролю дотримання графіків постачання іноземним партнерам; впровадження інформаційної ERP-системи IT-Enterprise (хмарного типу); розробка концепції політики взаємодії з дилерами та посередниками (мотивація дилерів). Програма заходів удосконалення асортименту продукції підприємства передбачає впровадження заходів упродовж січня – травня 2020 року. Календарна тривалість виконання усіх завдань складає 137 днів.

Сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 1090 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за підтримку ERP-системи в сумі 145 тис.грн. Встановлено, що прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній стратегії. У 2020 році прогнозний обсяг доходів від експорту складе 198394 тис.грн, у 2021 році – 267682 тис.грн, у 2022 році – 361167 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за умови впровадження заходів у 2020 році становитиме 1,552 пункти, у 2021 році прогнозується його зростання на 0,012 ппунктів до 1,564 пункти, у 2022 році він зросте на 0,001 пункт і складе 1,565 пункти.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, виходячи з результатів дослідження можемо сформулювати такі висновки:

У першому розділі проаналізовано показники фінансово-господарської діяльності та особливості управління на ТОВ «Торговий дім «Ніжин». У 2018 році порівняно з 2017 роком чистий прибуток зменшився на 47604 тис. грн (-237,7%). Зниження обсягу чистого прибутку у 2018 році порівняно з 2017 роком було зумовлено перевищенням сукупних витрат над сукупними доходами. У 2018 році було здійснено списання витрат на реалізацію частини основних засобів, які були зношені, але у попередніх роках для їх підтримання було здійснено капітальні вкладення. Сума збитку від цього списання відобразилася у статті «Інші витрати», обсяг яких у 2018 році склав 52810 тис.грн (зростання проти рівня 2017 року на 453%). Значення коефіцієнта загального покриття на підприємстві упродовж 2014-2018 років коливалося в межах 0,62-1,65 пункти. Рівень загальної платоспроможності підприємства знаходиться на задовільному рівні та є дещо нижчим, аніж передбачено рекомендованими значеннями показника загальної платоспроможності. Значення показника фінансової автономії на підприємстві є від'ємним. У 2014 році воно складало -1,18 пункти, у 2015 році -0,68 пункти, у 2018 році -0,70 пункти. Зниження рівня фінансової автономії було зумовлено зростанням нерозподіленого збитку та скорочення обсягу власного капіталу. Зниження рентабельності ряду показників (активів, власного капіталу поточних витрат, реалізованої продукції) у 2018 році може розцінюватися як тренд до зниження результативності господарської діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин».

Формування товарної лінійки ТОВ «Торговий дім «Ніжин», яке реалізує консервовану продукцію різних видів, полягає у визначеності асортиментного ряду – тобто, компанія реалізує лише той асортимент, який виробляється виробничими лініями ПрАТ «Ніжинський консервний завод». У 2018 році зростання обсягу експорту відбувалось по таким товарним групам – Продукція ТМ «Steinhauer» (38,8%), Продукція ТМ «Грінвіль» (42,9%) та чищені овочів

(81,8%). Скорочення обсягу експорту спостерігалось по ТМ «Ніжин» – на 1,6%. У товарній структурі експорту найбільшу питому вагу займають такі товарні позиції як «Продукція ТМ «Ніжин» та «Продукція ТМ «Грінвіль». У географічній структурі експорту найбільшу питому вагу займає країни Європи. Експорт продукції до країн Америки у 2014 році становив 9424 тис. грн., а у 2018 році він збільшився до 31820 тис. грн., що становить 17,5% зростання відносно 2017 року. Експорт продукції до США за 2017-2018 рр. зросли на 22%. Найбільші обсяги експорту до країн Європи спостерігалися за такими напрямками як Німеччина та Білорусь.

Проаналізовано бізнес-середовище потенційних приймаючих країн для розширення експортної діяльності ТОВ «Торговий дім «Ніжин». Характеризуючи зміну рейтингу глобальної конкурентоспроможності наведених країн, варто відмітити, що в цілому Іспанія випереджає Грецію, маючи більш високі рейтинги. Зокрема, значення рейтингу глобальної конкурентоспроможності Іспанії у 2018 році становило 26 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 57 пунктів. Значення рейтингу Doing Business Іспанії у 2018 році становило 30 пунктів, у той же час рейтинг Греції за рівнем глобальної конкурентоспроможності склав у цьому році 72 пункти. Така різниця пояснюється різним характером регулювання бізнес середовища в цих країнах. Агрегований узагальнюючий показник для Греції становить 4,0 пункти, а для Іспанії – 6,7 пункти. Зважаючи на це, можемо зробити вибір на користь Іспанії.

Обґрунтовано програму вдосконалення асортиментної політики при експорті продукції, яка включає такі етапи: розробка нової концепції системи контролю за виконанням іноземними посередниками умов контрактів; формування системи моніторингу ефективності дистрибуції продукції; формування механізму контролю дотримання графіків постачання іноземним партнерам; впровадження інформаційної ERP-системи IT-Enterprise (хмарного типу); розробка концепції політики взаємодії з дилерами та посередниками (мотивація дилерів). Програма заходів удосконалення асортименту продукції

підприємства передбачає впровадження заходів упродовж січня – травня 2020 року. Календарна тривалість виконання усіх завдань складає 137 днів. Сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 1090 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за підтримку ERP-системи в сумі 145 тис.грн.

Прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній стратегії. У 2020 році прогнозний обсяг доходів від експорту складе 198394 тис.грн, у 2021 році – 267682 тис.грн, у 2022 році – 361167 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за умови впровадження заходів у 2020 році становитиме 1,552 пункти, у 2021 році прогнозується його зростання на 0,012 ппунктів до 1,564 пункти, у 2022 році він зросте на 0,001 пункт і складе 1,565 пункти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Експортувати просто. Експорт StepbyStep10 кроків від виробництва до експорту: Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянский, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевский, А. Голиздра. – «Саміт-книга», 2016. – С.18-20.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
3. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.
4. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст]: монографія / [А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2016. – 599 с
5. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010р.): Міжнародна торговельна палата; Правила, Міжнародний документ від 01.01.2010: [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_007
6. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.agalawyers.org/post/stotn-umovi-zovnshnoekonomchnih-dogovorv-arbtrajne-zasterejennya>
7. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. підручник / А.М. Кандиба. – К.: Аграрна наука, 2014. – 208 с.
8. Карминский А.М., и др. Методологические и практические основы построения торговых операций / А.М. Карминский, Н.И. Олень. // Вестник ХНА им. Ярослава Мудрого, 2013. - №1. – С.36-42
9. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О.А. Кириченко. – К.: «Знання – Прес», 2015. – 384 с.

10. Кіндратова М.В. Управління операціями в зовнішній торгівлі товарами та послугами / М.В. Кіндратова. – К.: Либіль, 2016. – 285 с.
11. Князь С.В. та ін. Технологія формування механізмів експортно-імпоротної діяльності підприємств / С.В. Князь, Н.Х. Георгіаді // Науковий вісник Полісся, 2017. – № 3 (11), ч. 2. – С. 118-122
12. Коваленко С. І. Постмодерновий вектор розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції / С. І. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 49-54.
13. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О.Е. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – №6. – С. 171-174
14. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
15. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003
16. Конвенція про зразковий закон про укладення договорів міжнародної купівлі- продажу від 1 липня 1964 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua Вказане джерело не використане у статті
17. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 352 с.
18. Кузнєцова К.О. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / К.О. Кузнєцова // Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством", 2016. - №1. - [електронний ресурс] – режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72890>
19. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства / О.Є. Кузьмін, А. В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції/ Національний

університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 173-174.

20. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект – захід», 2015. – 352 с.

21. Кутідзе Л.С. Роль стратегічного маркетингу у формуванні управління реалізацією експортної продукції регіону // Вісник НУ «Львівська політехніка» : Логістика. – 2015. – № 472. – С. 103-108.

22. Ліпец Ю.А. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку [Текст] // Проблеми науки. – 2015. – №6. – с.55-58.

23. Ліпич Л. Г. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 102. – С. 146-151.

24. Мадяр Р. О. Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці / Р. О. Мадяр, Ю. Б. Кушнір, М. І. Далекорей // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 26-31.

25. Малярець Л. М., та ін. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун // БІЗНЕС-ІНФОРМ . - 2015. - № 1.

26. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.

27. Матвеев, В. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В. В. Матвеев, І. К. Ярмоленко // Ефективна економіка. - 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739>

28. Мельник О. Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / О.Г. Мельник, М.Я. Нагірна // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 63-66.

29. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О. Г. Мельник // Економіка та управління підприємствами, 2017. - №1 . – С. 65-71

30. Михайлишин Л. І. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект / Л. І. Михайлишин, В. С. Свірський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 204-210.

31. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортною діяльністю підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77

32. Невмержицький В.І. Основні засади управління експортною діяльністю підприємства / В.І. Невмержицький, Д.О. Терещенко // Вісник КНТЕУ, 2015. – №1. – С. 135-142

33. Оверко М.А. Шляхи підвищення ефективності експортних операцій підприємств харчової промисловості / М.А. Оверко // Вісник НУХТ, 2015. - №1. – С. 76-79

34. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. – 4-е видання перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 432 с.

35. Павлюк Т. Організація та управління експортним потенціалом на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк, 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.

36. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2012. - № 37. - С. 223-229.

37. Піддубний І.О. Міжнародний менеджмент [Текст] // Навчальний посібник за редакцією проф.. І. О. Піддубного. –2-е видання, стереотип. –Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006, 252 с.

38. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. –Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016. – С. 152-158
39. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) УНІДРУА: Міжнародний документ від 01.01.1994 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920
40. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
41. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94-ВР від 23.09.94 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
42. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості / Т. М. Мельник, Ю.В. Конрад // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 21-25.
43. Реутов В. Є. Міжнародна конкурентоспроможність регіону: сутність, методи оцінювання / Економіка та держава. – 2016. – №4 – С. 52-54.
44. Ридинг К Стратегическое бизнес-тонирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтюк. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.
45. Рогожин В.Д. Менеджмент ЗЕД. Навч.посіб./ Рогожин В.Д., Базалієва Л.В. – Харків: Вид. ЧНЕУ, 2014. – 196 с.
46. Структурна організація експортно-імпортової діяльності підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, С. І. Конєв // Прометей, 2014. – №2. – С. 151-156
47. Трифонова О. Д. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на зовнішньоекономічну діяльність України, шляхом дослідження експортно-

імпортних операцій / О. Д. Трифонова, Є. С. Дорошкевич // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – С. 82-87

48. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. -К. : "Центр учбової літератури", 2013. –408 с.

49. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. - №22. – С. 128-135

50. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій / Н.І. Федоронько // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №10. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf>

51. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Баковский вестник. - 2011. - № 10. - С. 29-35.

52. Хитра О. В. Синергетичний підхід до аналізу категорійного апарату зовнішньоекономічної діяльності / О. В. Хитра // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 103-109.

53. Хоменко Т.Ю., та ін. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т.Ю. Хоменко, П.В. Круш // Актуальні проблеми економіки та управління, 2017. – №11. – С. 52-56

54. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А. В. Череп, О. Л.Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. –2008. –С. 232-236.

55. Швагер О.Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: формування методики аналізу / О.Р. Швагер // Збірник наукових праць ОНЕУ, 2017. - №1. – [електронний ресурс] – режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf>

56. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth/ J.Hessels A. van Stel// Small Business Economics. –2011. –No37(2). –255-268 p

57. The Global Competitiveness Index 4.0 measures national competitiveness- defined as the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity. / <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/>

58. Doing Business / Всесвітній Банк / <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>

ДОДАТКИ

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
**«Асортиментна політика підприємства-суб'єкта міжнародного
бізнесу »**
(за матеріалами ТОВ «Торговий дім «Ніжин»)

Студента 2 курсу, 10 м групи,
факультету міжнародної торгівлі і
права,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Кохно Ростислав
Русланович

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доц.

Стукач Тетяна
Миколаївна

Гарант –
д.е.н., проф.

Онищенко Володимир
Пилипович

Київ 2019

ДОДАТОК А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговий дім" Ніжин

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Неспеціалізована

оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників, осіб: 45

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: вулиця Промислова, буд. 5, м. ВИШНЕВЕ,

КИЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08132 / 0445930329

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

01.01.2019

32878863

3222410600

10

46.39

1801006

1. Баланс

на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,6	
Основні засоби:	1010	121,3	2216,5
первісна вартість	1011	485,7	6950,2
знос	1012	364,4	4733,7
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	12561,5	6809,0
Інші необоротні активи	1090		106,1
Усього за розділом I	1095	12683,4	9131,6
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	7014,1	7153,6
у тому числі готова продукція	1103	410,9	455,2
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	51636,8	98813,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	8167,7	3495,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	148,5	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	75710,9	34753,6
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	411,8	2991,6
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	3014,9	3915,2
Усього за розділом II	1195	145956,2	151122,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		

Баланс	1300	158639,6	160254,4
--------	------	----------	----------

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3,0	4,0
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-77093,5	-112402,1
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	-76993,5	-112302,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	122275,1	152348,6
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	3120,0	41951,7
товари, роботи, послуги	1615	88402,5	51291,0
розрахунками з бюджетом	1620	81,5	347,1
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	100,4	8,9
розрахунками з оплати праці	1630	341,2	357,4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	21312,4	26251,8
Усього за розділом III	1695	113358,0	120207,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	158639,6	160254,4

2. Звіт про фінансові результати
за 2018 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	237 327,3	215 626,6
Інші операційні доходи	2120	10 533,7	4 082,0
Інші доходи	2240	30 401,0	25 023,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	278 262,0	244 732,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	191 432,0	181 576,6
Інші операційні витрати	2180	49 687,8	31 469,4

Інші витрати	2270	64 467,3	11 657,1
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	305 587,1	224 703,1
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-27 325,1	20 029,1
Податок на прибуток	2300	249,8	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-27 574,9	20 029,1

Керівник

Тарасенко Оксана Анатоліївна

Головний бухгалтер

Разсоха Ірина Феодосіївна

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговий дім" Ніжин

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Неспеціалізована

оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників, осіб: 44

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: вулиця Промислова, буд. 5, м. ВИШНЕВЕ,

КИЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08132 / 0445930329

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2018
32878863
3222410600
10
46.39

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На початок звітного року
1	2	4	3
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	0,6
Основні засоби:	1010	183,0	121,3
первісна вартість	1011	467,1	485,7
знос	1012	284,1	364,4
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	2190,7	12561,5
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2373,7	12683,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	17125,9	7014,1
у тому числі готова продукція	1103	1621,8	410,9
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	39150,2	51636,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	7855,8	8167,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	148,5	148,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15491,6	75710,9
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2186,1	411,8
Витрати майбутніх періодів	1170	21325,6	
Інші оборотні активи	1190	850,1	3014,9
Усього за розділом II	1195	103985,3	145956,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		

Баланс	1300	106359,0	158639,6
--------	------	----------	----------

Пасив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На початок звітного року
1	2	4	3,0
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-75797,0	-77093,5
Неоплачений капітал	1425	-60,0	
Усього за розділом I	1495	-75757,0	-76993,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	118924,6	122275,1
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2062,7	3120,0
товари, роботи, послуги	1615	53117,5	88402,5
розрахунками з бюджетом	1620	41,7	81,5
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	31,1	100,4
розрахунками з оплати праці	1630	167,1	341,2
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	7771,3	21312,4
Усього за розділом III	1695	63191,4	113358,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	106359,0	158639,6

2. Звіт про фінансові результати
за 2017 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	215 626,6	173 985,8
Інші операційні доходи	2120	4 082,0	956,1
Інші доходи	2240	25 023,6	4 726,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	244 732,2	179 668,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	181 576,6	145 806,6
Інші операційні витрати	2180	31 469,4	24 816,1

Інші витрати	2270	11 657,1	13 899,9
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	224 703,1	184 522,6
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	20 029,1	-4 854,3
Податок на прибуток	2300		-148,5
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	20 029,1	-4 705,8

Керівник

Тарасенко Оксана Анатоліївна

Головний бухгалтер

Разсоха Ірина Феодосіївна

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговий дім" Ніжин

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Неспеціалізована

оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників, осіб: 42

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: вулиця Промислова, буд. 5, м. ВИШНЕВЕ,

КИЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08132 / 0445930329

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

01.01.2017

32878863

3222410600

10

46.39

1801006

1. Баланс

на 31 грудня 2016 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	135,4	183,0
первісна вартість	1011	438,5	467,1
знос	1012	213,1	284,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	2190,7	2190,7
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2326,1	2373,7
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	26164,2	17125,9
у тому числі готова продукція	1103	3886,8	1621,8
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	36138,2	39150,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	9163,8	7855,8
у тому числі з податку на прибуток	1136		148,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8308,0	15491,6
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1144,3	2186,1
Витрати майбутніх періодів	1170	21325,6	21325,6
Інші оборотні активи	1190	69,1	850,1
Усього за розділом II	1195	102313,2	103985,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		

Баланс	1300	104639,3	106359,0
--------	------	----------	----------

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,0	100,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-71091,1	-75797,0
Неоплачений капітал	1425		-60,0
Усього за розділом I	1495	-71051,1	-75757,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	89687,1	118924,6
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1472,6	2062,7
товари, роботи, послуги	1615	80034,9	53117,5
розрахунками з бюджетом	1620	19,7	41,7
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	3,8	31,1
розрахунками з оплати праці	1630	70,1	167,1
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	4402,2	7771,3
Усього за розділом III	1695	86003,3	63191,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	104639,3	106359,0

2. Звіт про фінансові результати
за 2016 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	173 985,8	37 721,1
Інші операційні доходи	2120	956,1	1 128,4
Інші доходи	2240	4 726,4	54,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	179 668,3	38 904,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	145 806,6	30 676,4
Інші операційні витрати	2180	24 816,1	4 830,6

Інші витрати	2270	13 899,9	14 973,4
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	184 522,6	50 480,4
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-4 854,3	-11 576,4
Податок на прибуток	2300	-148,5	0,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-4 705,8	-11 576,4

Керівник

Тарасенко Оксана Анатоліївна

Головний бухгалтер

Разсоха Ірина Феодосіївна

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговий дім" Ніжин

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників, осіб: 42

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: вулиця Промислова, буд. 5, м. ВИШНЕВЕ, КІЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08132 / 0445930329

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2016
32878863
3222410600
10
46.39

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2015 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	4	3
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		-
Основні засоби:	1010	167,7	135,4
первісна вартість	1011	311,3	438,5
знос	1012	143,6	213,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	2190,7	2190,7
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2358,4	2326,1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3963,6	26164,2
у тому числі готова продукція	1103	3548,2	3886,8
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	27174,5	36138,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5266,4	9163,8
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18881,0	8308,0
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1195,5	1144,3
Витрати майбутніх періодів	1170	21325,6	21325,6
Інші оборотні активи	1190	143,1	69,1
Усього за розділом II	1195	77949,7	102313,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		

Баланс	1300	80308,1	104639,3
--------	------	---------	----------

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	4	3
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,0	40,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-94907,2	-71091,1
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	-94867,2	-71051,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	49981,5	89687,1
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	28232,1	1472,6
товари, роботи, послуги	1615	60823,8	80034,9
розрахунками з бюджетом	1620	13,3	19,7
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	26,1	3,8
розрахунками з оплати праці	1630	59,3	70,1
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	36039,2	4402,2
Усього за розділом III	1695	125193,8	86003,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	80308,1	104639,3

2. Звіт про фінансові результати
за 2015 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	127 432,9	91 753,6
Інші операційні доходи	2120	10 051,5	2 608,4
Інші доходи	2240	43 862,0	1 746,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	181 346,4	96 108,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	103 350,2	78 149,3
Інші операційні витрати	2180	28 400,9	12 888,9

Інші витрати	2270	25 652,7	25 765,1
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	157 403,8	116 803,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	23 942,6	-20 694,4
Податок на прибуток	2300	159,3	161,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	23 783,3	-20 855,4

Керівник

Тарасенко Оксана Анатоліївна

Головний бухгалтер

Разсоха Ірина Феодосіївна

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговий дім" Ніжин

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Неспеціалізована

оптова торгівля продуктами харчування, напоями

Середня кількість працівників, осіб: 41

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: вулиця Промислова, буд. 5, м. ВИШНЕВЕ,

КИЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08132 / 0445930329

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

01.01.2015

32878863

3222410600

10

46.39

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2014 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	257,5	167,7
первісна вартість	1011	452,8	311,3
знос	1012	195,3	143,6
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	2190,7	2190,7
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2448,2	2358,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	2288,4	3963,6
у тому числі готова продукція	1103	2244,5	3548,2
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	30205,3	27174,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2889,0	5266,4
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9913,2	18881,0
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	235,1	1195,5
Витрати майбутніх періодів	1170	21325,6	21325,6
Інші оборотні активи	1190	113,0	143,1
Усього за розділом II	1195	66969,6	77949,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	69417,8	80308,1

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,0	40,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-74051,8	-94907,2
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	-74011,8	-94867,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	54177,0	49981,5
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	14889,5	28232,1
товари, роботи, послуги	1615	40236,4	60823,8
розрахунками з бюджетом	1620	5,2	13,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	12,1	26,1
розрахунками з оплати праці	1630	30,9	59,3
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	34077,8	36039,2
Усього за розділом III	1695	89251,9	125193,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	69417,1	80308,1

2. Звіт про фінансові результати
за 2014 р.

Форма № 2-м

1801007

Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	91 753,6	60 536,6
Інші операційні доходи	2120	2 608,4	775,4
Інші доходи	2240	1 746,9	0,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	96 108,9	61 312,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	78 149,3	53 558,5
Інші операційні витрати	2180	12 888,9	9 344,8
Інші витрати	2270	25 765,1	16 515,0

Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	116 803,3	79 418,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-20 694,4	-18 105,7
Податок на прибуток	2300	161,0	150,3
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-20 855,4	-18 256,0

Керівник

Тарасенко Оксана Анатоліївна

Головний бухгалтер

Разсоха Ірина Феодосіївна



Динаміка обсягу активів ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

Актив	Станом на кінець року					Зміна (+/-) за 2014-2015 рр.		Зміна (+/-) за 2015-2016 рр.		Зміна (+/-) за 2016-2017 рр.		Зміна (+/-) за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I. Необоротні активи													
Незавершені капітальні інвестиції	-	-	0,0	0,6	0	-	-	-	-	1	-	-1	-100,0
Основні засоби:	167,7	135,4	183,0	121,3	2216,5	-32	-19,3	48	35,2	-62	-33,7	2095	1727,3
первісна вартість	311,3	438,5	467,1	485,7	6950,2	127	40,9	29	6,5	19	4,0	6465	1331,0
знос	143,6	213,1	284,1	364,4	4733,7	70	48,4	71	33,3	80	28,3	4369	1199,0
Довгострокові фінансові інвестиції	2190,7	2190,7	2190,7	12561,5	6809,0	0	0,0	0	0,0	10371	473,4	-5753	-45,8
Усього за розділом I	2358,4	2326,1	2373,7	12683,4	9131,6	-32	-1,4	48	2,0	10310	434,3	-3552	-28,0
II. Оборотні активи													
Запаси:	3963,6	26164,2	17125,9	7014,1	7153,6	22201	560,1	-9038	-34,5	-10112	-59,0	140	2,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	27174,5	36138,2	39150,2	51636,8	98813,3	8964	33,0	3012	8,3	12487	31,9	47177	91,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	5266,4	9163,8	7855,8	8167,7	3495,5	3897	74,0	-1308	-14,3	312	4,0	-4672	-57,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	18881,0	8308,0	15491,6	75710,9	34753,6	-10573	-56,0	7184	86,5	60219	388,7	-40957	-54,1
Гроші та їх еквіваленти	1195,5	1144,3	2186,1	411,8	2991,6	-51	-4,3	1042	91,0	-1774	-81,2	2580	626,5
Витрати майбутніх періодів	21325,6	21325,6	21325,6			0	0,0	0	0,0	-21326	-100,0	0	-
Інші оборотні активи	143,1	69,1	850,1	3014,9	3915,2	-74	-51,7	781	1130,2	2165	254,7	900	29,9
Усього за розділом II	77949,7	102313,2	103985,3	145956,2	151122,8	24364	31,3	1672	1,6	41971	40,4	5167	3,5
Баланс	80308,1	104639,3	106359,0	158639,6	160254,4	24331	30,3	1720	1,6	52281	49,2	1615	1,0

Таблиця Б.2

Динаміка обсягу пасивів ТОВ «Торговий дім «Ніжин» за 2014-2018 рр.

Актив	Станом на кінець року					Зміна (+/-) за 2014-2015 рр.		Зміна (+/-) за 2015-2016 рр.		Зміна (+/-) за 2016-2017 рр.		Зміна (+/-) за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I. Власний капітал													
Зареєстрований (пайовий) капітал	40,0	40,0	100,0	100,0	100,0	0	0,0	60	150,0	0	0,0	0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-94907,2	-71091,1	-75797,0	-77093,5	-112402,1	23816	-25,1	-4706	6,6	-1297	1,7	-35309	45,8
Усього за розділом I	-94867,2	-71051,1	-75697,0	-76993,5	-112302,1	23816	-25,1	-4646	6,5	-1297	1,7	-35309	45,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	49981,5	89687,1	118924,6	122275,1	152348,6	39706	79,4	29238	32,6	3351	2,8	30074	24,6
III. Поточні зобов'язання													
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	28232,1	1472,6	2062,7	3120,0	41951,7	-26760	-94,8	590	40,1	1057	51,3	38832	1244,6
товари, роботи, послуги	60823,8	80034,9	53117,5	88402,5	51291,0	19211	31,6	-26917	-33,6	35285	66,4	-37112	-42,0
розрахунками з бюджетом	13,3	19,7	41,7	81,5	347,1	6	48,1	22	111,7	40	95,4	266	325,9
розрахунками зі страхування	26,1	3,8	31,1	100,4	8,9	-22	-85,4	27	718,4	69	222,8	-92	-91,1
розрахунками з оплати праці	59,3	70,1	167,1	341,2	357,4	11	18,2	97	138,4	174	104,2	16	4,7
Інші поточні зобов'язання	36039,2	4402,2	7771,3	21312,4	26251,8	-31637	-87,8	3369	76,5	13541	174,2	4939	23,2
Усього за розділом III	125193,8	86003,3	63191,4	113358,0	120207,9	-39191	-31,3	-22812	-26,5	50167	79,4	6850	6,0
Баланс	80308,1	104639,3	106419,0	158639,6	160254,4	24331	30,3	1780	1,7	52221	49,1	1615	1,0

Значення індикаторів бізнес-середовища Іспанії та Греції (оцінка: від 1 до 7)

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія	Греція
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	3,2	1,6
	2. розмір ринку	4,3	3,8
	3. монетарна свобода	4,6	3,6
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	4,8	4,9
	2. доступ на зовнішні ринки	5,3	2,4
	3. ефективність ринку товарів	4,7	2,8
	4. фіскальна свобода	6,3	2,7
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	3,8	2,3
	2. етика та корупція	3,2	2,8
	3. зловживання впливом	3,7	2,7
	4. приватні інститути	4,2	3,1
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління	4,5	2,2
	6. право власності	3,6	2,5
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	3,3	1,4
	2. конкурентоспроможність	2,9	2,5
	3. реєстрація підприємства	3,1	2,2
	4. реєстрація власності	3,5	1,3
	5. оподаткування	4,2	1,5
	6. написання контрактів	4,3	1,5
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	3,5	2,0
	2. отримання кредитів	4,1	2,1
	3. захист інвесторів	6,8	4,0
	4. свобода інвестицій	4,2	5,2
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	6,5	3,2
	2. наявність та якість транспортного сервісу	5,6	4,7
	3. наявність та використання ІКТ	6,5	2,4
	4. Інфраструктура електрики та телефонії	5,2	1,8
	5. Рівень технологічного розвитку	3,5	1,5
	6. Інноваційний потенціал	3,8	1,4
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	4,4	3,5
	2. вища освіта та профпідготовка	4,8	1,5
	3. свобода праці	3,9	1,9

*складено за даними: Doing Business / Всесвітній Банк /
<https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>

The Global Competitiveness Index 4.0 measures national competitiveness—defined as the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity. /
<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/>

Значення рейтингу стану бізнес-середовища Іспанії та Греції (ранг)

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія	Греція
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	30	49
	2. розмір ринку	32	50
	3. монетарна свобода	34	48
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	32	24
	2. доступ на зовнішні ринки	35	41
	3. ефективність ринку товарів	31	45
	4. фіскальна свобода	42	53
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	89	127
	2. етика та корупція	61	74
	3. зловживання впливом	64	124
	4. приватні інститути	38	51
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління	75	62
	6. право власності	36	38
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	30	72
	2. конкурентоспроможність	67	39
	3. реєстрація підприємства	86	44
	4. реєстрація власності	58	153
	5. оподаткування	34	65
	6. написання контрактів	23	132
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	37	129
	2. отримання кредитів	73	99
	3. захист інвесторів	30	51
	4. свобода інвестицій	78	39
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	3	63
	2. наявність та якість транспортного сервісу	13	36
	3. наявність та використання ІКТ	15	41
	4. Інфраструктура електрики та телефонії	19	53
	5. Рівень технологічного розвитку	28	65
	6. Інноваційний потенціал	36	72
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	50	111
	2. вища освіта та профпідготовка	56	65
	3. свобода праці	41	52

*складено за даними: Doing Business / Всесвітній Банк / <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>

The Global Competitiveness Index 4.0 measures national competitiveness—defined as the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity. / <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/>

