

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління збутом імпортої продукції
(на матеріалах ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД»)

Студентки 2 курсу, 3м групи,
Спеціальності 073,»Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

підпис студента

**Лисенко Ольги
Петрівни**

Науковий керівник
Кандидат економічних наук,
доцент

підпис керівника

**П'янкова Оксана
Василівна**

Гарант освітньої програми
Кандидат економічних наук,
доцент

підпис гаранта

**Сєрова Людмила
Петрівна**

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПОСТАВКИ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ НА ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД».....	4
1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд»	4
1.2 Стан та тенденції розвитку ринку продовольчих товарів в Україні.....	18
1.3. Аналіз організації імпортних операцій на ТОВ «Фоззі-Фуд» та оцінка їх ефективності.....	29
Висновки до розділу 1	39
2. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ІМПОРТНИХ ТОВАРІВ ТОВ «ФОЗЗІ ФУД»	40
2.1. Заходи щодо вдосконалення збуту імпортованих товарів в Україні.....	41
2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення збуту імпортних товарів ТОВ «Фоззі-Фуд».....	47
2.3. Прогнозування показників ефективності запропонованих заходів на короткострокову та середньострокову перспективу.....	55
Висновки до розділу 2	63
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

Актуальність. Актуальність теми дослідження зумовлена стрімким зростанням попиту серед українців на товари імпорту. На сьогоднішній день до найпопулярніших та високоприбуткових різновидів зовнішньоекономічної діяльності підприємств відносять імпортні операції. Важливість імпортних операцій спостерігається у бюджеті України.

Об'єкт дослідження – процес управління збутом імпортової продукції на ринок України.

Предмет дослідження – практичні аспекти організації імпортних операцій організації збуту імпортованих продовольчих товарів.

Мета роботи – розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організації збуту імпортової продукції.

Завдання :

- практично дослідити показники фінансової діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд»;
- проаналізувати механізм організації імпортних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд»;
- на практиці оцінити ефективність імпортних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд»;
- сформулювати підходи до оцінки ефективності збуту імпортової продукції;
- запропонувати напрями удосконалення організації збуту імпортової продукції ТОВ «Фоззі-Фуд»;
- розробити комплекс заходів щодо удосконалення організації збуту імпортової продукції ТОВ «Фоззі-Фуд»;
- розрахувати прогностичні показники ефективності імпортних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» з урахуванням запропонованих заходів.

Методи дослідження: аналізу та синтезу, економічного аналізу, методи спостереження, порівняння та абстрактно-логічний методи.

Інформаційною базою дослідження є фінансова звітність та документація ТОВ «Фоззі-Фуд»

Структура роботи: дипломна робота складається з 2 розділів, містить 25 таблиць, 10 рисунків і 10 додатків.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ІМПОРТОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК УКРАЇНИ

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд»

ТОВ «Фоззі-Фуд» - структурна одиниця ТПГ Fozzy Group - зареєстровано в грудні 2002 року.

Fozzy Group - одна з найбільших торгово-промислових груп України, яка є представником провідних рітейлерів з більш ніж 600 торговими точками на всій території країни. Крім торгових мереж, бізнес-інтереси групи компаній включають виробництво продуктів харчування, банківський і ресторанний бізнес.

Торгівля продовольчими товарами здійснюється через мережі супермаркетів «Сільпо», оптовими гіпермаркетами Fozzy формату cash & carry та магазинами «Фора». З 2005 року ТОВ «Фоззі-Фуд» імпортує товари різних категорій: продукти харчування та непродовольчі товари.

Власний імпорт є однією з основних стратегічних заходів Fozzy Group, яка спрямована на розширення асортименту продуктів у всіх роздрібних мережах Fozzy Group, доставку унікальних продуктів на український ринок з метою надання конкурентних переваг роздрібним мережам та надання більшого вибору споживачам, політику продуктів «за розумною ціною» шляхом зниження витрат на кожному етапі процесу імпорту та прямий контроль над якістю та кількістю «поставлених товарів»

В рамках програми «Власний імпорт» компанія стартувала співпрацю з 800 новими постачальниками. Fozzy Group працює з компаніями-виробниками з 65 країн світу.

Проаналізуємо фінансово-господарську діяльність ТОВ «Фоззі-Фуд» на основі даних фінансової звітності організації (дод. Б-І). Динаміку показників підприємства представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд» у 2015-2019 рр., тис. грн

Стаття	Період					Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2019/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19860306	23553489	27408606	35022577	34738968	3693183	3855117	7613971	-283609	14878662	118,6	116,4	127,8	99,2	174,9
Інші операційні доходи	499813	281875	459881	664139	591772	-217938	178006	204258	-72367	91959	56,4	163,2	144,4	89,1	118,4
Разом доходи	20360119	23835364	27868487	35686716	35330740	3475245	4033123	7818229	-355976	14970621	117,1	116,9	128,1	99,0	173,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16052852	19440975	21960669	28093748	27935424	3388123	2519694	6133079	-158324	11882572	102,9	113,0	127,9	99,4	174,0
Інші операційні витрати	363235	81851	291369	361514	249464	-281384	209518	70145	-112050	-113771	113,8	356,0	124,1	69,0	68,7
Інші витрати	3509787	3943581	4456253	6851164	7296153	433794	512672	2394911	444989	3786366	109,0	113,0	153,7	106,5	207,9
Разом витрати	3873022	4025432	4747622	7212678	7545617	152410		2465056	332939	3672595	107,5	117,9	151,9	104,6	194,8
Фінансовий результат до оподаткування	204	457	406085	1405616	380610	253	406542	999531	1025006	380814	106,1	88858,9	346,1	27,1	186573,5
Податок на прибуток	0,1	248	145	-93	2947	248,1	103	-148	-2654	2947,1	116,2	58,5	202,1	1005,8	2947000,0
Чистий прибуток	204	209	406230	1405909	383557	5	406439	999679	1022352	383761	103,4	194368,4	346,1	27,3	188018,1

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: Б; Г; Е; Ж та І.

Як наведено в табл. 1.1, у 2015 році сумарний обсяг чистого доходу склав 19860306 тис.грн. Протягом всього періоду приріст цього показника склав 18 % порівняно з попереднім роком.

В 2019 році обсяг чистого доходу зменшився на 0,8 % порівняно з 2018 роком. Приріст обсягу чистого доходу від реалізації товарів та послуг позитивно впливає на фінансове становище підприємства, збільшує його частку ринку. На кінець 2019 року обсяг чистого доходу становив 34738968 тис. грн.

В 2019 році динаміка собівартості продукції знаходиться на одному рівні з обсягами доходу. У другій половині періоду ситуація протилежна і собівартість змінюється більш повільним темпом порівняно з сумою доходу. Приріст значення показника становить 10,02 % порівняно з роком раніше. Щорічно сума витрат росла.

В 2017 році сума фінансового результату до оподаткування становила 1687 тис.грн. Позитивне значення показника свідчить про ефективну діяльність підприємства. Негативне або низьке значення показника вказує на необхідність шукати шляхи зниження витрат і підвищення доходів підприємства.

В 2017 році сума збитку до оподаткування склала 406085 тис.грн., а в останньому році — 380610 тис.грн. Значення показника поточного податку на прибуток коливається з року в рік.

Інші операційні витрати з кожним досліджуваним роком зростають, але в 2019 році спостерігається тенденція до зменшення, що позитивно впливає на формування прибутку організації. Всього витрат також зростають і пікового значення досягли в 2019 році – 7545617 тис. грн., що на 94% більше, ніж в 2015 році.

Щоб краще зрозуміти ситуацію, пропонуємо проаналізувати динаміку активів і пасивів ТОВ «Фоззі-Фуд», що наведені в табл. 1.2 і 1.3.

Таблиця 1.2

Динаміка активів ТОВ «Фоззі-фуд» у 2015-2019 рр. тис.грн.

Стаття	На 31.12.					Відносне відхилення, %					Абсолютне відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2019/ 2018	2019/ 2015
I. Необоротні активи												
Основні засоби	652981	680571	787670	1024968	37209	104,2	115,7	130,1	3,6	5,7	-987759	-615772
Первісна вартість	983865	1172150	1450236	1953547	108559	119,1	123,7	134,7	5,6	11,0	-1844988	-875306
Знос	330884	491579	662566	928579	71350	148,6	134,8	140,1	7,7	21,6	-857229	-259534
Довгострокові фінансові інвестиції	2715059	2492654	2688475	2688475	2688475	91,8	107,9	100,0	100,0	99,0	0	-26584
Усього за розділом I	4106904	3276193	3550865	3837219	2787638	79,8	108,4	108,1	72,6	67,9	-1049581	-1319266
II. Оборотні активи												
Запаси, у тому числі	35768	2136997	2478497	2992514	194200	5974,6	116,0	120,7	6,5	542,9	-2798314	158432
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	458410	711798	673663	1803543	1518097	155,3	94,6	267,7	84,2	331,2	-285446	1059687
з бюджетом	5868	15328	189453	183407	54444	261,2	1236,0	96,8	29,7	927,8	-128963	48576
Інша поточна дебіторська заборгованість	670758	615148	581068	338619	4001444	91,7	94,5	58,3	1181,7	596,6	3662825	3330686
Гроші та їх еквіваленти	557038	549006	417522	547695	3667	98,6	76,1	131,2	0,7	0,7	-544028	-553371
Витрати майбутніх періодів	21785	8,5	9,8	7,8	6,8	0,0	115,3	79,6	87,2	0,0	-1	-21778,2
Інші оборотні активи	69709	158896	50542	100347	119283	227,9	31,8	198,5	118,9	171,1	18936	49574
Усього за розділом II	3858460	4494647	4919921	6702279	7097185	116,5	109,5	136,2	105,9	183,9	394906	3238725
Баланс	7965364	7770840	8470786	10539498	9884823	97,6	109,0	124,4	93,8	124,1	-654675	1919459

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

З 2015-го по 2017 рік значення показника вартості нематеріальних активів залишається стабільним. Очевидно, що підприємство не володіє цим елементом активів періоду дослідження.

За перший досліджуваний рік сума довгострокових біологічних активів залишається стабільною. Підприємство не вкладає гроші в цей актив, що пов'язано із сферою діяльності, відмінною від тваринництва.

Станом на 2015 рік первісна вартість основних засобів складала 983865 тис.грн. Спочатку приріст показника в 2016 становив 19,1 %. Наступного року первісна вартість основних засобів продовжує підвищуватися на 23,7 % в порівнянні з роком раніше. На кінець 2018 року сума первісної вартості основних засобів склала 108559 тис.грн.

Станом на 2017 загальна вартість залишкової вартості основних засобів становила 8790 тис. грн. За першу половину досліджуваного періоду приріст основних засобів становив 15 %. Це свідчить про підвищення виробничого та збутового потенціалу підприємства. У наступному періоді тенденція змінилась і спад склав 96,4 %, яке викликане різким продажем великої кількості основних засобів.

Так як сума дохідних вкладень в інвестиційну нерухомість дорівнює нулю, стверджуємо, що підприємство не інвестувало кошти в майно для подальшого надання в лізинг, оренди чи перепродажу.

Сума довгострокових фінансових вкладень, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємства, залишається незмінною, що призводить до збереження фінансового потенціалу підприємства та його сили як материнської компанії. Як результат, слід очікувати надходження процентних доходів підприємства, отриманих у зв'язку з правом на дивіденди.

На кінець 2015 року загальна вартість необоротних активів становила 4106904 тис.грн. Спочатку спостерігається спад необоротних активів на 20,2%. Цей факт свідчить про погіршення майнового стану підприємства. У наступному періоді тенденція зберіглась і спад склав 20,5 %.

Щодо оборотних активів, то спостерігається наступна тенденція. На кінець 2015 року сума виробничих запасів становила 35768 тис.грн. Приріст запасів становив в 2016 році 5974,6 % в порівнянні з роком раніше. У загальному випадку підвищення обсягу цього елементу активів позитивно впливає на безперервність виробничого і збутового процесу. Але проблемою може бути їх надмірне накопичення, яке веде до залучення додаткових позикових коштів.

Наступного року спостерігається подальше збільшення суми запасів на 20,3 % в порівнянні з роком раніше. На кінець 2019 року сума виробничих запасів становила 194200 тис.грн.

На початок досліджуваного періоду, в 2015 році сума дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги становила 458410 тис.грн. Значення показника демонструє підвищення на 55,6 %. З одного боку, це підвищує збут продукції і послуг, але з іншого боку - негативно впливає на фінансові витрати, адже є необхідності залучати додаткові кошти для фінансування цього елемента активів.

Далі спостерігається зміна тенденції і збільшення суми дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 22.56 %. На кінець 2019 року сума дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги становила 1518097 тис. грн. хороший прибуток.

У першому році досліджуваного періоду загальна вартість активів складала 7965364 тис.грн. Спочатку спостерігається приріст активів на 9,6 %. Цей факт свідчить про підвищення потенціалу підприємства генерувати прибуток для власників, адже сума активів, що приймає участь у виробничому, інвестиційному та фінансовому процесі росте. Тенденція залишалася незмінною, але протягом останнього періоду спад склав -6,2 % на останній рік порівняно з попереднім.

Таблиця 1.3

Динаміка пасивів ТОВ «Фоззі-фуд» у 2015-2019 рр. тис. грн

Стаття	На 31.12.					Відносне відхилення, %					Абсолютне відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2019/ 2018	2019/ 2015
I. Власний капітал												
Зареєстрований (пайовий) капітал	17	17	779	779	729	100,0	4582,4	100,0	93,6	4288,2	-50,0	712,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	15485	15747	-801411	-2207206	-2632994	101,7	-5089,3	275,4	119,3	-17003,5	-425788,0	-2648479,0
Усього за розділом I	15824	16033	-800316	-2206225	-2632110	101,3	-4991,7	275,7	119,3	-16633,7	-425885,0	-2647934,0
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення												
II. Поточні зобов'язання												
Короткострокові кредити банків	267176	3264	67206	78307	0	1,2	2059,0	116,5	0,0	0,0	-78307,0	-267176,0
довгостроковими зобов'язаннями	457309	723916	1425779	2454667	3123928	158,3	197,0	172,2	127,3	683,1	669261,0	2666619,0
товари, роботи, послуги	3474311	3882674	4579307	6659825	1619313	111,8	117,9	145,4	24,3	46,6	-5040512,0	-1854998,0
розрахунками з бюджетом	13956	11341	7698	26440	277	81,3	67,9	343,5	1,0	2,0	-26163,0	-13679,0
розрахунками зі страхування	10299	11238	13545	6309	764	109,1	120,5	46,6	12,1	7,4	-5545,0	-9535,0
розрахунками з оплати праці	25635	27549	31872	44641	5174	107,5	115,7	140,1	11,6	20,2	-39467,0	-20461,0
Доходи майбутніх періодів	3791	6215	12294	27339	0	163,9	197,8	222,4	0,0	0,0	-27339,0	-3791,0
Інші поточні зобов'язання	1123631	345351	537719	427433	5301757	30,7	155,7	79,5	1240,4	471,8	4874324,0	4178126,0
Усього за розділом II	5695335	5371428	6997886	9969631	10246898	94,3	130,3	142,5	102,8	179,9	277267,0	4551563,0
Баланс	5711159	5387461	6197570	7763406	7614788	94,3	115,0	125,3	98,1	133,3	-148618,0	1903629,0

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

Аналізуючи динаміку пасивів ТОВ «Фоззі-Фуд» (табл. 1.3) за 2015-2019 роки маємо наступну ситуацію, у 2015 році сума статутного капіталу становила 17 тис.грн. В 2016 році сума статутного капіталу була незмінною. На кінець 2019 року вартість елементу пасиву дорівнює 729 тис. грн.

В 2015 році сума нерозподіленого прибутку становила 15485 тис. грн. В 2017 році показник зменшується порівняно з попереднім роком. Негативне значення показника є поганим явищем, яке свідчить, що зниження власного капіталу суб'єкта господарювання відбувається за рахунок неефективної роботи менеджменту. Напрямок тенденції був таким же як і роком раніше. Тож можемо стверджувати, що менеджмент не здатний виконувати поставлені перед ним завдання і досягати цілей зростання добробуту інвесторів. На кінець 2019 року сума нерозподіленого прибутку становила -2632994 тис.грн. В 2015 року сума власного капіталу підприємства становила 15824 тис.грн.. В 2017 році цей показник зменшився порівняно з попереднім. Це негативна динаміка, яка свідчить про зменшення добробуту інвесторів і власників підприємства. Після цього сума власного капіталу продовжує спадати порівняно з роком раніше, що є однозначно негативною тенденцією. На кінець 2019 року сума власного капіталу підприємства становила -2206225 тис.грн.

На початок досліджуваного періоду, а саме у 2015 році сума позикових довгострокових коштів від банку становила 1617732 тис.грн. Приріст цього елемента пасивів становив в 2018 році 122,5 % порівняно з попереднім роком. В 2019 році сума знижується на 18,2 % порівняно з попереднім роком, тобто на протязі всього періоду підприємство активно залучає довгострокові позикові кошти банку. У загальному випадку наявність довгострокових фінансових ресурсів позитивно впливає на ліквідність підприємства. На кінець 2019 року сума позикових довгострокових коштів становила 2270035 тис.грн.

Сума довгострокових зобов'язань зростає, що з одного боку зменшує ризики втрати поточної ліквідності, а з іншого- збільшує рівень процентних платежів.

В 2015 році сума кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (тобто товарні кредити від інших підприємств, які не оформлені векселем) становила 3474311 тис.грн. В 2018 році сума збільшується на 45,4 % порівняно з попереднім роком. Наступного року приріст стає негативним. Наприкінці 2019 року сума кредиторської заборгованості, в тому числі і товарних кредитів від інших підприємств, становила 1619313 тис.грн. Підприємство не формує резервів майбутніх витрат і платежів. Сума доходів майбутніх періодів залишається на стабільному рівні. Підприємство не розпоряджається доходами майбутніх періодів на протязі періоду дослідження. У першому році загальна вартість пасивів становила 5711159 тис.грн. Спочатку спостерігається спад показника на 5,7 %, але в наступних роках спостерігається позитивне збільшення на 20,2%. Цей факт свідчить про підвищення загальної суми фінансових ресурсів підприємства, що використовується для здійснення своєї діяльності.

Проведемо аналіз показників фінансової стійкості на ТОВ «Фоззі-Фуд». Розрахунок показників фінансової стійкості наведений у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Фоззі-Фуд» період
2015-2019 рр.**

Показники	На 31.12.					Абсолютне відхилення, 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,0022	0,0021	0,094	0,209	0,266	0,26
Коефіцієнт фінансування	102,233	483,678	11,584	5,777	4,755	-97,48
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,588	-0,195	-0,422	-0,487	2,444	1,86
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	143,486	-54,686	2,596	1,481	6,589	-136,90

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

З табл. 1.4 маємо, що ТОВ «Фоззі-Фуд» протягом досліджуваного періоду має досить низький коефіцієнт платоспроможності, що вказує на низький рівень власного капіталу та припускає не забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство не зможе погасити зобов'язання. У 2015-2016 роках цей показник має найнижчі значення, а з 2017 спостерігається тенденція зростання до значення 0,266 в 2019 році.

Коефіцієнт фінансування протягом досліджуваного періоду диверсифікувався досить помітно, з 102,233 у 2015 році до 483, 678 в 2016, з 2017 року коефіцієнт знизився до значення 4,755 в 2019 році. Низьке значення не говорить про швидке банкрутство, але вказує на наявність фінансових ризиків в довгостроковій перспективі, а високе значення показника може вказувати на неповне використання потенціалу компанії, що спостерігалось з 2015 до 2016 року.

В 2015 році підприємство було фінансово стійким і мало здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії, на що вказує коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами.

З 2016 року підприємство постраждало від зміни курсу, політичної ситуації і коефіцієнт вийшов з меж нормативних і говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу.

Позитивне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу вказує на достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних, лише в 2016 році кошти і власний капітал були залучені на фінансування тільки необоротних засобів, а для фінансування оборотних були залучені позикові кошти. Це веде до зниження фінансової стійкості організація. Показники ліквідності аналізованого організація наведені у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Динаміка показників ліквідності на ТОВ «Фоззі-Фуд» період 2015-2019 рр.

Показники	На 31.12.					Абсолютне відхилення, 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт покриття	2,430	0,837	0,703	0,672	0,693	-1,74
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,407	0,439	0,349	0,372	0,674	-1,73
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,353	0,103	0,081	0,070	0,015	-0,34
Чистий оборотний капітал, тис. грн	2270515	-876781	-2077965	-3267352	-3149713	-5420228,00

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

Провівши аналіз показників ліквідності на ТОВ «Фоззі-Фуд» маємо, що в 2015 році оборотних коштів було достатньо для того, щоб відповідати за поточними зобов'язаннями. Але з 2016 року коефіцієнт різко знизився до рівня, який є нижчий за нормативне значення, що вказує на проблемний стан платоспроможності і як наслідок, підприємство збільшує вартість позикових коштів, що призводить до прямих фінансових втрат.

Досить добре ситуація розвивається і навколо здатності вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів, що спостерігалась в 2015 році, з 2016 року коефіцієнт значно зменшився, що вказує на збільшення поточних зобов'язань і вийшов на нормальне значення >0.5 в 2019 році.

Занадто високий показник абсолютної ліквідності в 2015 році говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів, а з 2016 спостерігається негативна тенденція спаду, що вказує на поступово втрату здатності організація вчасно погашати борг, це й показує

чистий оборотний капітал, який має негативне значення починаючи з 2016 року включно.

Розрахунок показників наведено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Динаміка рентабельності на ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показники	На 31.12.					Абсолютне відхилення, 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт рентабельності активів	0,00003	0,000028	-0,05	-0,15	-0,04	0,04
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,013	0,013	1,04	0,94	0,16	0,15
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,00001	0,000009	0,01	-0,04	-0,01	-0,01
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,02	0,0003	0,02	-0,03	-0,05	-0,06

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

З табл. 1.6 бачимо, що ТОВ «Фоззі-Фуд» має досить низький коефіцієнт рентабельності активів, а з 2017 року взагалі присутні від'ємні значення рентабельності, ці значення є допустимі, тому, що підприємство функціонує і на досліджуваній період веде торгову діяльність, даний показник показує, що сума витрат перевищує суму доходу. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу до 2017 року включно означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власникам. Проте його зниження вказує на збільшення власного капіталу. Збільшення показника коефіцієнт рентабельності діяльності свідчить про зростання ефективності господарської діяльності організація, що спостерігалось протягом років, до 2017 року включно.

В 2018 році спостерігалось різке зниження, що вказує на зниження ефективності господарської діяльності. Коефіцієнт рентабельності продукції має значення, які є нижчі нормативного значення, що вказує на нераціональне використання залучених коштів.

Показники ділової активності – дають змогу оцінити ефективність використання підприємством власних коштів, їх розрахунок для ТОВ «Фоззі-Фуд» наведено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Динаміка ділової активності на ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показники	На 31.12.					Абсолютне відхилення, 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт оборотності активів	2,898	3,119	3,375	3,685	3,402	0,50
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,819	14,912	15,951	14,901	7,302	-6,52
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,485	4,366	4,464	4,174	3,455	-1,03
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	26,051	24,141	22,569	24,160	49,304	23,25
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	80,267	82,460	80,648	86,254	104,205	23,94
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	443,308	10,145	9,516	10,270	17,532	-425,78
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	23,371	21,849	20,904	20,579	33,693	10,32
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1217,266	1478,701	69,895	23,298	14,360	-1202,91

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: А; В; Д; Є та З.

Коефіцієнт оборотності активів за всі роки також перебував не високому рівні, але якщо у ТОВ «Фоззі-Фуд» (2015-2019 рр.) це обумовлювалося великими обсягами реалізації причиною стали невеликі середні обсяги оборотних активів.

У 2015 р. падіння показника супроводжувалося зростанням середнього розміру оборотних активів та доходу від реалізації, що, безумовно, є позитивною динамікою.

Протягом всього досліджуваного періоду коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшувалося і трималося на рівні 13-15, що є більше нормативного значення, і безумовно, є позитивним чинником, але в 2017 році показник знизився, що вказує на збільшення дебіторської заборгованості, що негативно впливає на процес функціонування організація.

По показнику оборотності кредиторської заборгованості можемо зробити висновок, що значення досить низькі, порівняно з дебіторською заборгованістю і тримаються на одному рівні, що свідчить про низьку оборотність кредиторської заборгованості. Але низька оборотність не завжди має позитивний ефект, якщо затримка оплати відбувається постійно, то постачальники та підрядники будуть включати цей ризик в ціну свого товару.

По показнику строку погашення кредиторської і дебіторської заборгованості в днях, маємо порівняно стабільну ситуацію на рівні 24 днів до 2018 року по дебіторських зобов'язаннях і 82 по кредиторських, але в 2019 році строк погашення збільшився, що свідчить про різке збільшення зобов'язань.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів має досить високе значення в 2015 році, а з 2016, різко зменшився, що свідчить про різке збільшення запасів з 35768 тис. грн. в 2015 до 2136997 тис. грн.. в 2018 році.

1.2 Стан та тенденції розвитку ринку продовольчих товарів в Україні

Продовольчі товари - товари, що представляють собою харчові продукти в натуральному або переробленому вигляді, призначені для використання людиною в якості їжі, бутильована питна вода, алкогольна продукція (у тому числі пиво), безалкогольні напої, жувальна гумка, а також біологічно активні добавки.

Ринок продовольчих товарів є частиною сфери товарообігу продовольчих товарів. Іншими сферами ринку продовольчих товарів є логістика складування та транспортування, зовнішні (міжнародні) зв'язки, державне регулювання, що зображено на рис.1.1.

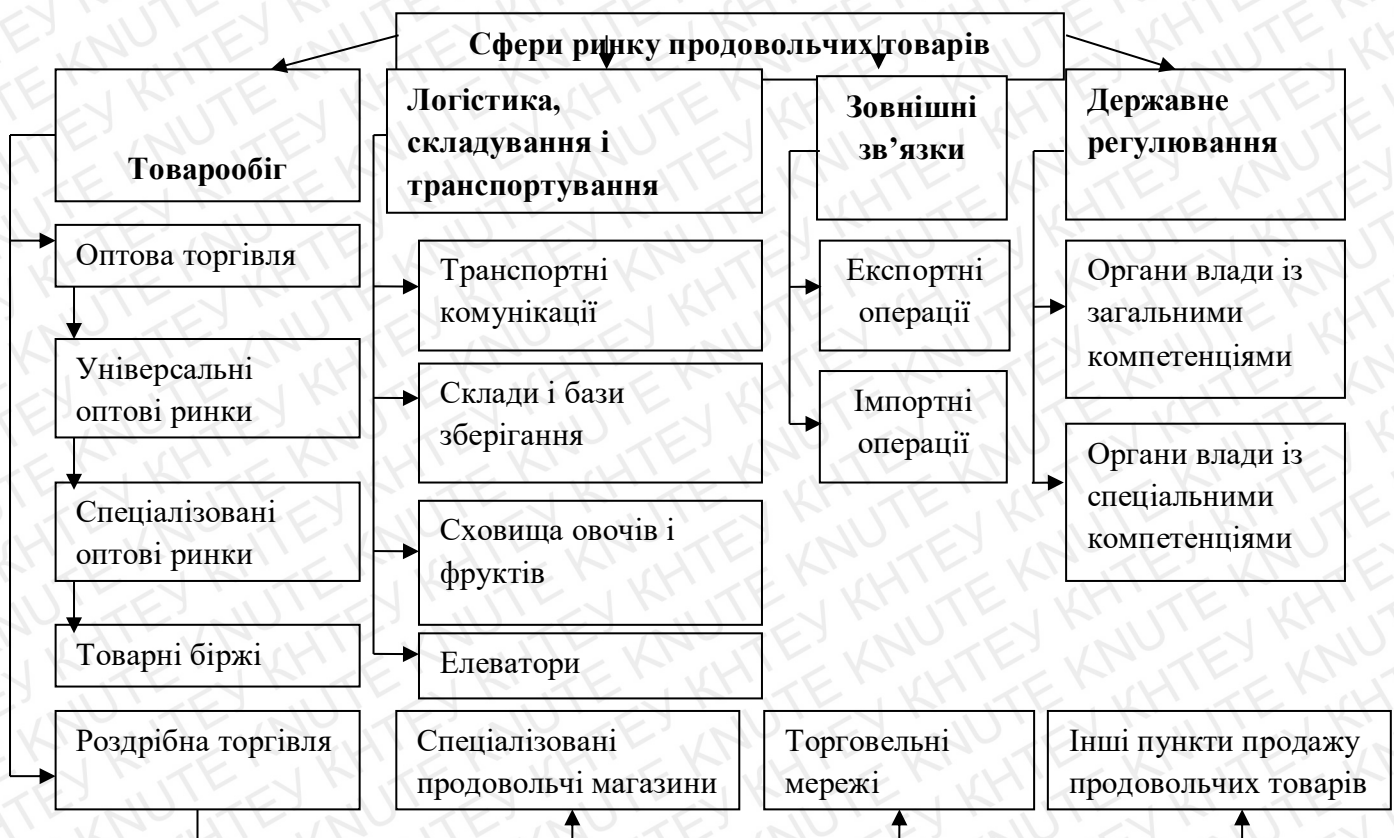


Рис. 1.1. Сфери ринку продовольчих товарів
Джерело: складено авторкою на основі [1].

Ринок являє собою цілісний майновий комплекс, що розташований на спеціально відведеній місцевими органами влади земельній ділянці для розміщення винятково об'єктів торгівлі і забезпечення надання послуг щодо

діяльності з продажу/купівлі продовольчих товарів [3].

Ринки, на яких здійснюється торгівля продовольчих товарів, забезпечують їх ефективний розподіл, а розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб'єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники. Важливим завданням сьогодення є встановлення дієвих регуляторів ринку продовольчих товарів.

Загальна динаміка ринку продовольчих товарів в Україні за 2015-2019 роки наведена в табл. 1.8 [12].

Таблиця 1.8

Динаміка ринку продовольчих товарів за 2015-2019 рр.

Показники		Обсяг товарообороту ринку продовольчих товарів, млн.грн.	В розрахунку на одну особу
2015	млн.грн.	438343,00	10362,72
	Темп зміни до попереднього періоду, %	90,00	90,00
2016	млн.грн.	487558,00	11380,00
	Темп зміни до попереднього періоду, %	111,23	109,82
2017	млн.грн.	555975,00	13029,00
	Темп зміни до попереднього періоду, %	114,03	114,49
2018	млн.грн.	562889,20	14589,50
	Темп зміни до попереднього періоду, %	101,24	111,98
2019	млн.грн.	595477,60	15866,60
	Темп зміни до попереднього періоду, %	105,79	108,75

Джерело: складено авторкою на основі [30].

Проаналізувавши динаміку ринку продовольчих товарів за 2015-2019 рр. можемо спостерігати стабільний ріст протягом всього досліджуваного періоду. Середній темп зростання становить 8.48% кожного року порівняно з минулим.

Це є позитивним явищем, який вказує на покращення умов і організації на ринку продовольчих товарів в Україні.

Регулювання ринку продовольчих товарів здійснюється через дію системи регуляторів, що утворює ринковий механізм регулювання найважливіших параметрів розвитку продовольчого сектору економіки країни. Цей ринковий механізм виконує низку функцій.

По-перше, він об'єднує суб'єктів ринку продовольчих товарів (виробників і споживачів, як показано на рис. 1.2) в єдину економічну систему, підпорядковуючи виробництво вимогам задоволення суспільних потреб через платоспроможний попит.



Рис. 1.2 Суб'єкти ринку продовольчих товарів
Джерело: складено авторкою на основі [11].

По-друге, він стимулює розроблення та впровадження у продовольче виробництво науково-технічних досягнень, зменшення витрат, підвищення

якості продовольчих товарів, постійне розширення їх асортименту, що в кінцевому підсумку забезпечує підвищення продуктивності й ефективності суспільної праці.

По-третє, він виконує важливу селективну функцію серед виробників продовольчих товарів, яка полягає у тому, що зі сфери продовольчого виробництва вибувають неефективні господарські суб'єкти та ті, результати діяльності яких не відповідають сучасним вимогам [2, с. 13].

Інструменти регулювання продовольчого ринку з боку ринкових суб'єктів представлені на рис. 1.3.

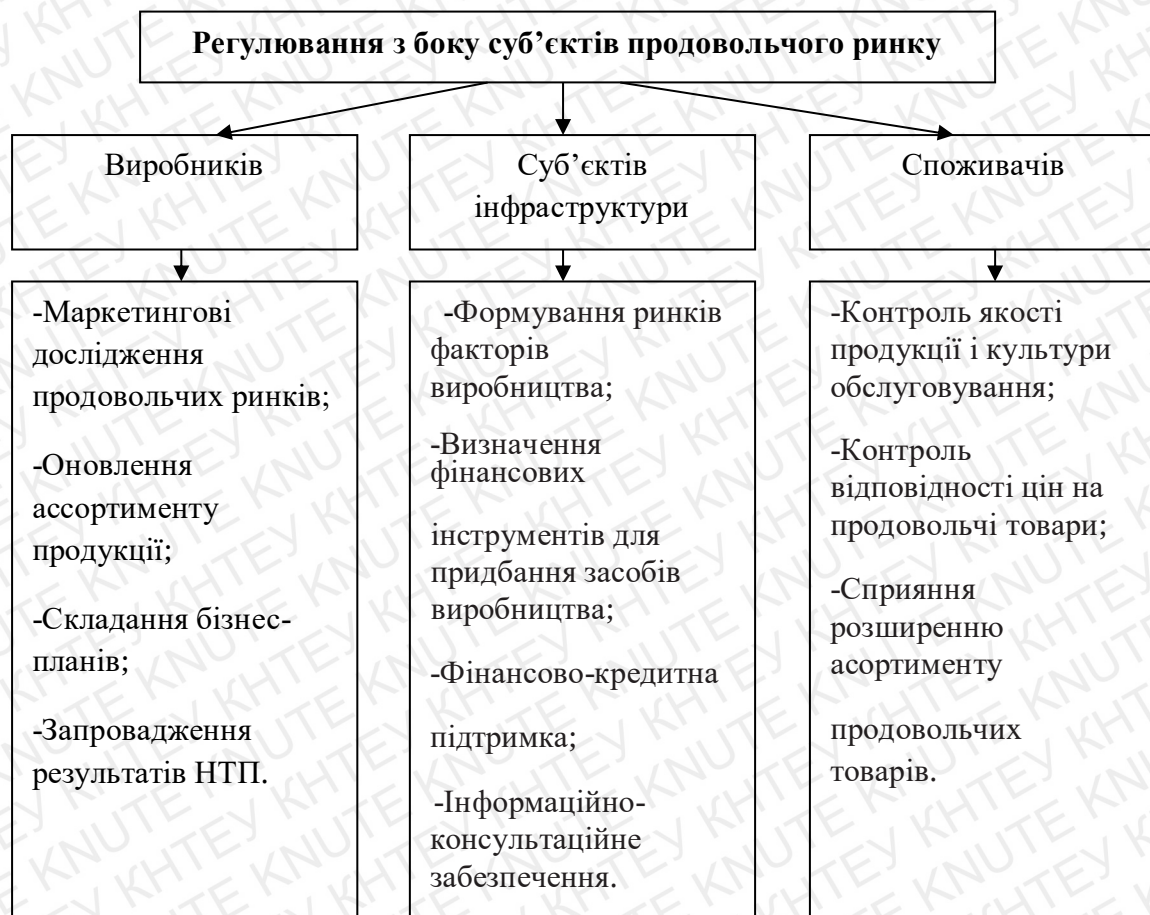


Рис. 1.3. Суб'єктивні регулятори продовольчого ринку
Джерело: складено авторкою на основі [1].

Суб'єкти інфраструктури певним чином задають умови функціонування виробників та споживчих продовольчих ринків. Інструментами регулювання з

боку виробників продовольчої продукції є заходи, проведення яких відчутно впливає на стан ринку продовольчих товарів (маркетингові дослідження продовольчих ринків, оновлення асортименту продовольчої продукції, складання бізнес-планів).

Споживачі також впливають на ринок продовольчих товарів, формуючи вимоги якості та попит на продовольчі товари. Маркетингові дослідження споживчого ринку продовольчих товарів являє собою самостійну систему, що засновується на закономірностях прояву, формування, розвитку і задоволення сукупних індивідуальних потреб у продовольчих товарах, їх обміну і споживання з метою задоволення потреб як індивідів, так і суспільства загалом.

Специфіка маркетингу як регулятора ринку продовольчих товарів полягає в таких чинниках, як:

- особливості продуктивних сил і виробничих відносин ринку продовольства;
- своєрідність комплексу індивідуальних потреб у продовольстві і зумовлені цими потребами «соціальні моделі» споживача;
- специфіка продуктів харчування на тлі інших споживчих товарів;
- роль маркетингу в забезпеченні продовольчої безпеки окремих регіонів країни [14, с.28].

Ринок продовольчих товарів формується насамперед під впливом факторів попиту і пропозиції. Попит формується споживачами за такими чинниками, як:

- рівень доходів населення;
- диференціація населення за одержуваними грошовими доходами;
- місткість ринку за конкретним видом продукції та його наявністю у продажі;
- суб'єктивні вподобання покупців;
- наявність взаємозамінних продовольчих товарів (субститутів).

Як відомо, регулювальний потенціал ринкового механізму реалізується повною мірою лише за ідеальних умов, які відповідають ринку вільної конкуренції. Але сучасне продовольче виробництво таких умов не має. Циклічний характер сучасного продовольчого виробництва, високий рівень монополізації та інтернаціоналізації продовольчого ринку, великі соціальні та екологічні стандарти і вимоги до результатів товарного виробництва істотно обмежують регулювальний вплив ринкового механізму, який не має такого надійного внутрішнього імунітету, який був би здатний самостійно протистояти численним негативним явищам макроекономічного рівня.

У ринковий механізм регулювання сфери торгівлі продовольчими товарами вбудовано систему економічних регуляторів, таких як ціни, процентна ставка, податки, кредити, валютні курси, державні замовлення та контракти, заробітна плата, дотації сільськогосподарським товаровиробникам тощо. Крім того, можуть застосовуватись інші адміністративні методи впливу на господарську діяльність підприємств, які не є вирішальними у плануванні народного господарства.

Економічні регулятори, які є інструментами регулювання продовольчого ринку в Україні, представлені на рис.1.4.

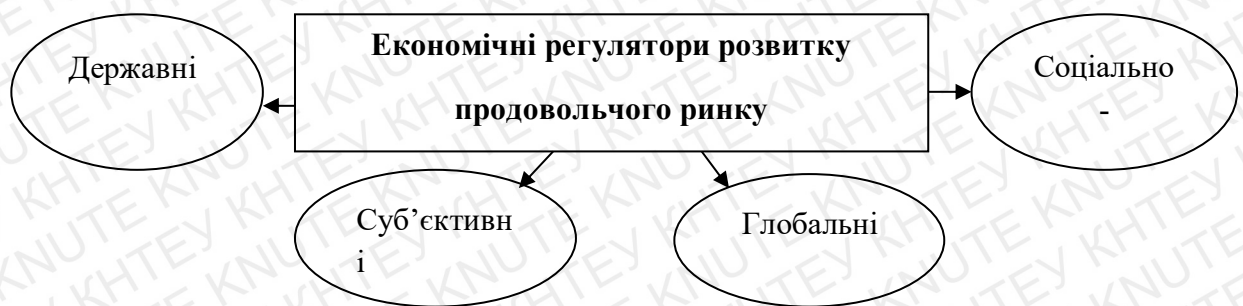


Рис. 1.4. Групи економічних регуляторів продовольчого ринку

Джерело: складено авторкою на основі [12].

2019-й рік став для українських продуктових мереж успішним: більшість з них помітно збільшили дохід. Це стало результатом відсутності значної

девальвації та інфляції та оживленню споживчого попиту. Топ-9 продуктових мереж України за сумарним товарооборотом відображено у табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Топ-9 продовольчих мереж України за сумарним товарооборотом за 2017-2019 рр.

Назва компанії	Бренд	Кількість торгових точок на 01.01.19	Товарооборот млрд..грн		Абсолютне відхилення 2019/2018	Відносне відхилення 2019/2018 %
			2018	2019		
«АТБ»	АТБ	1077	103,9	128,6	24,7	123,8
Fozzy Group	Fozzy Cash Carry, «Сильпо», Le Silpo, «Фора», Trash!	686	64,2	78,2	14	121,8
METRO	METRO и Бери-Вези	29	10,3	11,9	1,6	115,5
АШАН	АШАН	23	8,9	11,5	2,6	129,2
Retail Group	«Велика Кишеня», «Велмарт», «БК Экспресс» «БК Select»	76	6,1	7,5	1,4	123
Таврія В	Таврія В, Космос	100	6,3	7,4	1,1	117,5
Varus	Varus	99	5,4	6,4	1	118,5
Еко-Маркет	Еко-Маркет	114	5,8	6,2	0,4	106,9
Novus	Novus	51	4,8	6,1	1,3	127,1

Джерело: складено авторкою на основі інформації з мережі інтернет.

1-е місце займає найбільша мережа роздрібної мережі України «АТБ», кількість супермаркетів якої за даними на 1 січня 2019 року склала 1077 штук. Товарооборот мережі збільшився на 23,8% в 2019-му році порівняно з 2018-м і склав 128,6 млрд. грн. і 103,9 млрд. грн. відповідно.

2. Fozzy Group - власник брендів Fozzy Cash Carry, «Сильпо», Le Silpo,

«Фора», Trash! – загальна кількість магазинів в - 686 одиниць. Дохід в 2019-м і 2018-м склав 78,2 млрд грн і 64,2 млрд грн., що свідчить про зростання у 22,1%.

3.

METRO - власник 29 супермаркетів під брендами METRO і Бери-Вези - продемонстрував зростання товарооборота на 15,5% з 10,3 млрд грн у 2018-му році до 11,9 млрд грн в 2019-му.

4. АШАН представлений в Україні 23 маркетами. Товарооборот в 2017-му становив 11,5 млрд грн, що на 29,9% більше, ніж в 2018-му, коли він був 8,9 млрд грн.

5.

Retail Group - власник 76 магазинів під брендами «Велика Кишеня», «Велмарт», «БК Експрес» «БК Select» має товарообіг 7,5 млрд грн, що на 23% більше, ніж в 2016-му, коли він склав 6,1 млрд грн.

6. Таврія

В має 100 маркетів «Таврія В» і «Космос». Товарообіг збільшений на 17,5%% і склав 7,4 млрд грн і 6,3 млрд грн в 2019-м і 2018-м відповідно.

7. Varus представлений в Україні 99 маркетами. Він продемонстрував позитивне зростання товарообігу на 18,5% з 5,4 млрд грн в 2018-му до 6,4 млрд грн в 2019-м.

8. «ЕКО-Маркет» володіє 114 магазинами, сумарний товарообіг яких в 2017-му становив 6,2 млрд грн, роком раніше - 5,8 млрд грн. Зростання на 6,9%.

9. Novus, 51 маркетів, зростання товарообігу на 27,1%: 6,1 млрд грн і 4,8 млрд грн в 2019-му і 2018-му відповідно.

Український експорт продовольчих товарів протягом останніх років переживає складні часи. Ми втратили певні ринки збуту та виробничі потужності для традиційного експорту, кон'юнктура світового ринку також була несприятливою.

У підсумку, це призвело до значного скорочення вітчизняного експорту. Для поточного року була характерна різноспрямована ситуація. З одного боку, збереглися деякі минулорічні негативні тенденції, зокрема:

- нестабільна політико-економічна ситуація в окремих районах Луганської і Донецької областей, продовження військової агресії з боку Росії;
- значна сировинна спрямованість вітчизняного експорту;
- відсутність доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання).

З іншого боку, в поточному році з'явилися окремі позитивні ознаки у вигляді поживлення попиту на продовольчі товари українського експорту при одночасному продовженні зростання виробництва промислової продукції.

Щоб краще зрозуміти сучасну ситуацію експорту та імпорту продовольчих товарів, пропонуємо розглянути рис.1.5 та рис.1.6.

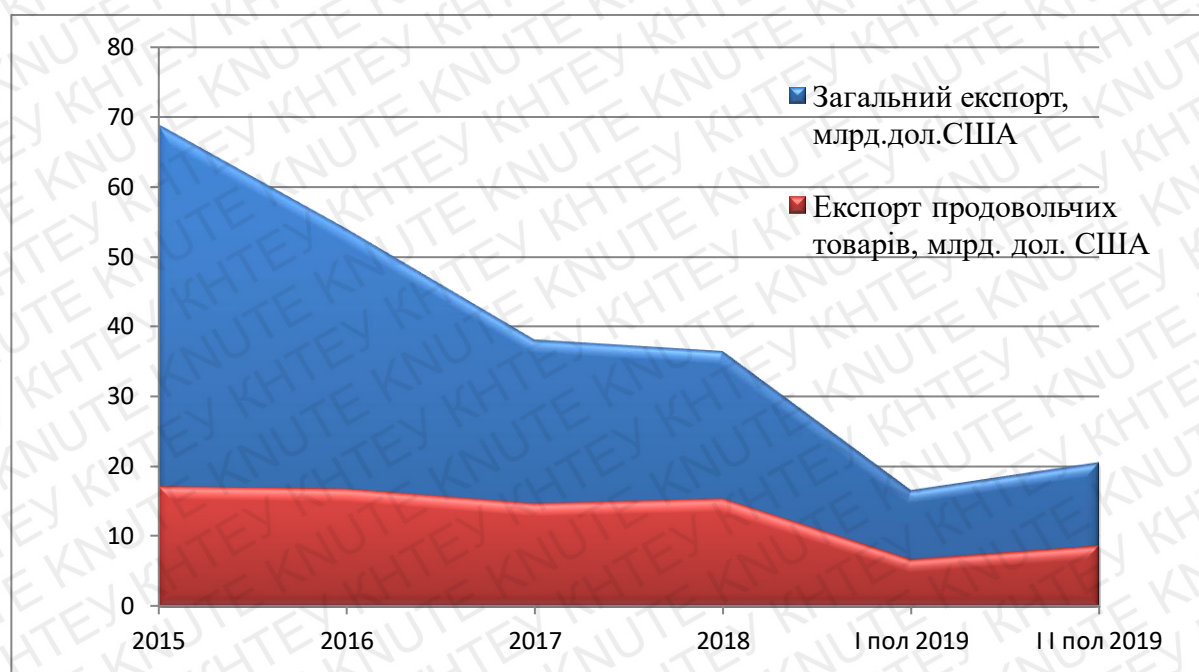


Рис. 1.5 Динаміка експорту з України за 2015-2019 рр.

Джерело: складено авторкою на основі [30].

Тенденцією останніх 5 років є скорочення доходу від експорту товарів з одночасним скороченням експорту продовольчої продукції. Проте, не дивлячись на загальний негативний тренд, у другій половині 2019 року спостерігається зростання експорту продовольчих товарів.

Основним ринком збуту продовольчих товарів України залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту у першому півріччі 2019 року. Основними країнами-партнерами з Азії у поточному році виступали – Індія, Туреччина і Китай. На другому місці – країни ЄС, з часткою в 31,1%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія і Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі в свою чергу збільшили частку на +2,5%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко. Також спостерігаємо незначне пожвавлення торгівлі з країнами СНД.

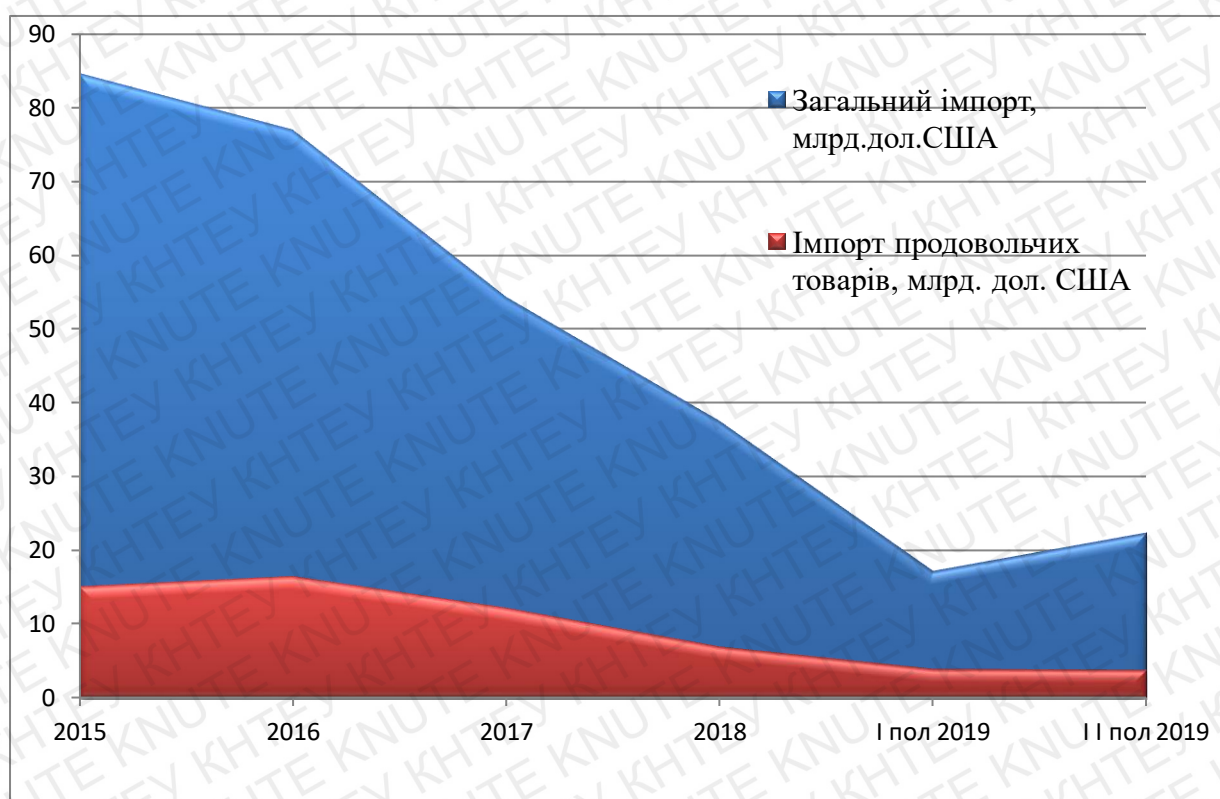


Рис. 1.6 Динаміка імпорту в Україну за 2015-2019 рр.

Джерело: складено авторкою на основі [30].

У 2019 року спостерігаємо незначне падіння імпорту продовольчої

продукції порівняно з аналогічним періодом 2018 року, при тенденції до зростання обсягів загального імпорту впродовж останніх років. Так 2019 року імпорт продукції продовольчого ринку зменшився на -1,2% порівняно з аналогічним періодом 2018 і досяг 3,8 млрд дол. США. Натомість загальний імпорт всієї продукції у другій половині 2019 порівняно з першою зріс на 30,2%.

Основною групою країн-постачальників продовольчих товарів до України є країни ЄС, котрі наростили свою частку в українському імпорті на +2% у першому півріччі 2019 порівняно з аналогічним періодом 2019. Основними європейськими країнами-постачальниками виступають Польща, Німеччина і Франція. На -1,5% зменшилась частка країн Азії (в основному мова йде про Туреччину, Індонезію і Індію) та на -1,2% зменшилась частка Америки (США, Еквадор і Бразилія). Спостерігаємо подальший спад частки країн СНД на -1,1%.

Глобальними регуляторами продовольчого ринку України є чинники світового ринку продовольства, найважливішими серед яких є міжнародна інтеграція, глобалізація конкуренції, міжнародний трансфер технологій, тенденції розвитку світових ринків продовольчої продукції.

Таким чином, розвиток торгівлі продовольчими товарами здійснюється під впливом політично-правових, соціально-економічних, демографічних, географічних, транспортних, організаційно-технологічних, управлінських, фінансових та інших чинників, які постійно змінюються. Саме тому необхідно вивчати попит на продовольчі товари, динаміку товарних запасів, фактори, що визначають їх розвиток, асортиментну структуру та оборотність запасів, оцінювати ефективність роботи з управління товарними запасами та її вплив на діяльність торговельного підприємства.

1.3. Аналіз організації імпортних операцій на ТОВ «Фоззі-Фуд» та оцінка їх ефективності

Щоб краще зрозуміти механізм організації імпорتنих операцій на ТОВ «Фоззі-Фуд», розглянемо схему організаційної структури, що зображена на рис.1.7



Рис. 1.7. Організаційна структура ТОВ «Фоззі-Фуд»

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

На ТОВ «Фоззі-Фуд» імпортні операції здійснюються згідно механізму, зображеному на рис. 1.8.

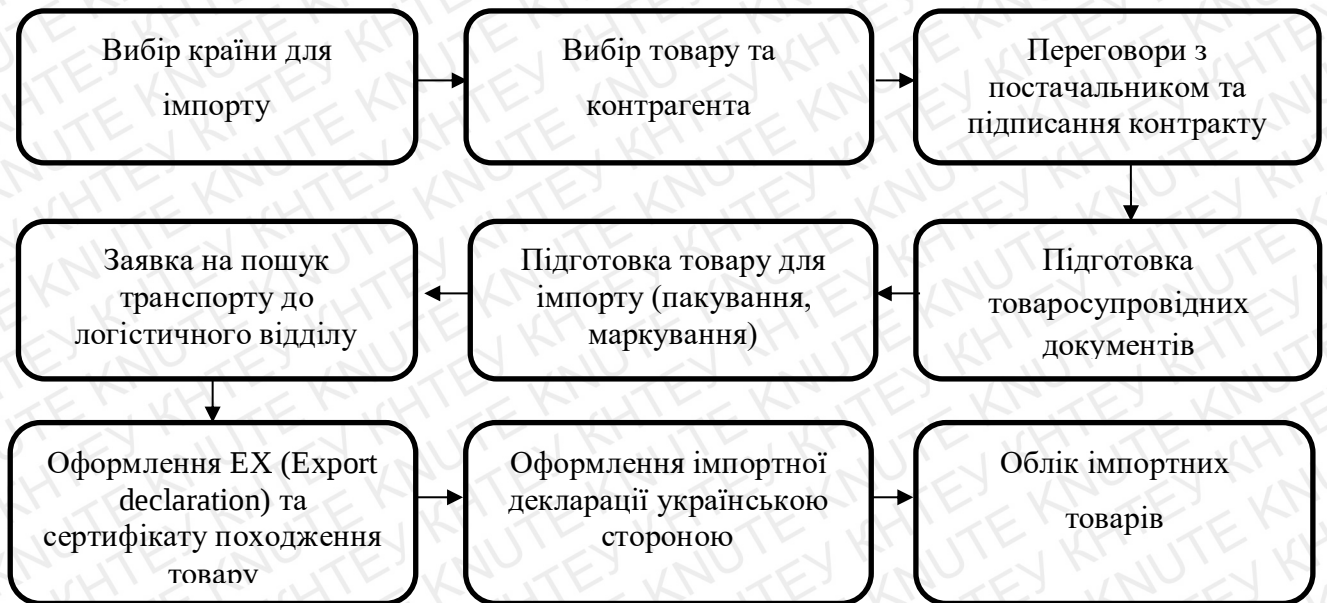


Рис. 1.8. Схематичне зображення імпортової операції на ТОВ «Фоззі-Фуд»

Джерело: складено авторкою на основі [17].

У день завантаження товару перевізник має надати постачальнику бланк Міжнародної автомобільної накладної - CMR, за правильність заповнення якого відповідальність несе сам перевізник.

На ТОВ «Фоззі-Фуд» найбільша частина товарів імпортується з країн Європи, тому менеджери ЗЕД щодня працюють з сертифікатом Євро 1 для підтвердження країни походження товару та отримання преференції.

У випадку відсутності сертифіката товар пропускається через митний кордон України лише в разі сплати мита за повними ставками. Але, якщо сума інвойсу складає менше 6000\$, то для отримання преференції достатньо пред'явлення оригіналу інвойсу.

Оформлення EX (Export declaration), згідно Інкотермс 2020, це обов'язок постачальника за використання всіх умов крім EXW. Тому у більшості випадків імпорт менеджери на ТОВ «Фоззі-Фуд» не контролюють оформлення EX.

EX дає можливість продавцеві товару підтвердити нульову ставку ПДВ, а покупцеві підтвердити заявлену вартість товару в процесі імпортного митного оформлення [54].

ЕХ, разом із сертифікатом походження, постачальник зазвичай оформлює на митниці у день відвантаження товару [12].

Усі вантажі, що імпортуються ТОВ «Фоззі-Фуд» підлягають обов'язковому страхуванню, адже імпортна операція зазвичай пов'язана з багатьма ризиками [1]. Основні причини ризиків що може зазнати ТОВ «Фоззі-Фуд» під час імпортних операцій:

- некоректне оформлення контрагентом товаросупровідних документів;
- Зниження темпів виробництва постачальника, що призводить до нестачі потрібної кількості товару на дату завантаження.;
- Невиконання зобов'язань постачальником по поставці замовлення;
- Зміна валютного курсу;
- нестабільність законодавства з питань митного оформлення товарів;
- значні часові витрати на оформлення товарів в пунктах пропуску через митні кордони;

Після перетину кордону України, імпортер має здійснити облік імпортних товарів.

Облік імпортних товарів має ряд особливостей, до яких належить:

- формування вартості імпортованих товарів з урахуванням наступних витрат.
- організація аналітичного обліку за найменуваннями, кількістю товарів, облікових партіях,
- розрахунок вартості імпортованих товарів залежить від курсу НБУ та від послідовності розрахунків за імпортовані товари.

Проведемо аналіз динаміки обсягів доходу ТОВ «Фоззі-Фуд» від реалізації товарів та послуг на внутрішньому ринку наведена в табл.1.10.

Таблиця 1.10

Динаміка обсягів доходу ТОВ «Фоззі-Фуд» від реалізації продукції у 2015-2019 рр. тис.грн

Показники	Період				
	2015	2016	2017	2018	2019
Дохід від реалізації продукції, у тому числі:	19860306	23553489	27408606	35022577	34738968
дохід від реалізації продукції вітчизняного виробництва	16881260,1	20491535,43	23571401,16	31170093,53	30570291,84
дохід від реалізації імпоротної продукції	2979045,9	3061953,57	3837204,84	3852483,47	4168676,16
Абсолютне відхилення	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2015
Дохід від реалізації продукції, у тому числі:	3693183	3855117	7613971	-283609	14878662
дохід від реалізації продукції вітчизняного виробника	3610275,33	3079865,73	7598692,37	-599801,69	13689031,74
дохід від реалізації імпоротної продукції	82907,67	775251,27	15278,63	316192,69	1189630,26
Відносне відхилення, %	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2015
Дохід від реалізації продукції, у тому числі:	118,6	116,4	127,8	99,2	174,9
дохід від реалізації продукції вітчизняного виробника	121,4	115,0	132,2	98,1	181,1
дохід від реалізації імпоротної продукції	102,8	125,3	100,4	108,2	139,9

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: Б; Г; Е; Ж та І.

Проаналізувавши динаміку обсягів доходу ТОВ «Фоззі-Фуд» від реалізації продукції у 2015-2019 роках маємо наступну картину. Дохід від реалізації товарів вітчизняного виробництва збільшується з кожним роком, що вказує на

підтримку підприємством вітчизняного виробника, дохід від реалізації імпоротної продукції також зростає і становить в середньому 25,2 % кожного досліджуваного року. Що в свою чергу вказує на зростання кількості реалізованої імпоротної продукції і збільшення вибору для споживача.

Структура обсягів доходу організації ТОВ «Фоззі-Фуд» від реалізації товарів та послуг на внутрішньому ринку показано на рис. 1.9.



Рис. 1.9. Структура доходу ТОВ «Фоззі-Фуд» від реалізації товарів на внутрішньому ринку у 2015-2019 рр., %

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: Б; Г; Е; Ж та І.

З структури доходу, можемо краще спостерігати, скільки в розрізі складає сума реалізованої імпортованої продукції. З кожним роком частка зберігається стабільна на рівні 14 %. Лише в 2018-2019 році, ця частка зменшилась на 2 %.

Динаміку географічної структури імпорту ТОВ «Фоззі-Фуд» наведено в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Динаміка географічної структури імпорту ТОВ «Фоззі-Фуд» у 2015-2019 рр.

Країни	Період					Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015
Франція	8290,8	93030,2	1986,2	44267,0	178444,5	84739,4	-91043,9	42280,8	134177,6	170153,8	1122,1	2,1	2228,7	403,1	2152,3
Італія	23214,1	224822,9	4583,6	98019,7	380681,7	201708,7	-220239,3	93436,1	282661,9	357467,5	968,5	2,0	2138,5	388,4	1639,9
Іспанія	4642,8	44189,3	886,2	18655,4	71377,8	39546,5	-43303,2	17769,2	52722,4	66735,0	951,8	2,0	2105,2	382,6	1537,4
Норвегія	7461,7	68997,4	1344,5	27508,8	102308,2	61535,7	-67652,8	26164,2	74799,4	94846,5	924,7	1,9	2046,0	371,9	1371,1
Ісландія	3482,1	31785,3	611,1	12331,5	45205,9	28303,2	-31174,2	11720,4	32874,4	41723,8	912,8	1,9	2018,8	366,6	1298,2
Бельгія	2653,0	24032,8	458,4	9169,6	33309,6	21379,7	-23574,4	8711,2	24140,1	30656,6	905,9	1,9	2000,5	363,3	1255,5
Індія	3565,0	32560,6	626,4	12647,7	46395,6	28995,5	-31934,1	12021,3	33747,9	42830,6	913,3	1,9	2019,0	366,8	1301,4
Грузія	6715,5	63570,6	1268,1	26560,2	101118,6	56855,1	-62302,5	25292,1	74558,4	94403,1	946,6	2,0	2094,4	380,7	1505,7
США	4145,4	37987,3	733,4	14861,1	54723,0	33841,9	-37253,9	14127,7	39861,9	50577,6	916,4	1,9	2026,4	368,2	1320,1
Канада	3647,9	34111,1	657,0	13280,1	48774,8	30463,1	-33454,1	12623,1	35494,7	45126,9	935,1	1,9	2021,4	367,3	1337,1
Польща	13265,2	116287,7	1986,2	37943,1	118963,0	103022,5	-114301,5	35956,9	81019,9	105697,8	876,6	1,7	1910,3	313,5	896,8
Інші	1824,0	3876,3	137,5	948,6	8327,4	2052,3	-3738,7	811,1	7378,8	6503,4	212,5	3,5	689,8	877,9	456,6
Усього	82907,67	775251,27	15278,63	316192,69	1189630,26	692343,6	-759972,6	300914,1	873437,6	1106722,6	935,1	2,0	2069,5	376,2	1434,9

Джерело: складено авторкою на основі [30].

Обсяг імпорту в 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 873437,6 тис. грн.. Це сталося за рахунок збільшення обсягу імпорту з країн Європи, Азії, Америки та інших країн. Обсяг імпорту в 2018 році зріс порівняно з 2017 роком на 300914,1 млн. грн. (25%). Це сталося за рахунок збільшення обсягу імпорту риби, алкоголю та овочів, фруктів з країн- імпортерів. В 2017 році обсяг імпорту знизився порівняно з 2016 роком на 759972,6 млн. грн.. В 2016 році зріс на 692343,6 млн. грн.. Протягом всього досліджуваного періоду обсяг імпорту зростає, що й спостерігається і до сьогодні. Проаналізувавши географічну структуру, можемо зробити висновок, що ТОВ «Фоззі-Фуд» співпрацює переважно з країнами, які є одні з лідерів в відповідних категоріях продуктів, які вони імпортують. Для кращого бачення ситуації проаналізуємо питому вагу країн імпорту на ТОВ «Фоззі-Фуд» відображено у табл.1.12.

Таблиця 1.12

Питома вага країн імпорту на ТОВ «Фоззі-Фуд» в 2015-2019 роках.

Країни	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, 2019/2015
Франція	10,55	12,12	13,25	14,12	15,24	4,69
Італія	28,08	28,56	30,12	31,58	32,21	4,13
Іспанія	5,66	5,68	5,83	5,92	6,32	0,66
Норвегія	9,21	8,86	8,42	8,77	8,63	-0,58
Ісландія	4,21	4,12	4,42	3,95	3,81	-0,40
Бельгія	3,25	3,11	3,01	2,41	2,86	-0,39
Індія	4,32	4,85	4,02	4,12	3,92	-0,40
Грузія	8,12	8,23	8,32	8,24	8,56	0,44
США	5,21	4,31	4,82	4,75	4,62	-0,59
Канада	4,48	4,42	4,31	4,29	4,12	-0,36
Польща	16,95	15,20	13,01	12,21	10,36	-6,59
Інші	2,28	0,52	0,95	0,35	0,75	-1,53

Джерело: складено авторкою на основі [30].

З аналізу питомої ваги країн імпорту на ТОВ «Фоззі-Фуд» в 2015-2019 роках спостерігаємо позитивну динаміку зростання частки імпорту в Франції, Італії на рівні 1-2 % кожного досліджуваного року. По інших країнам, частка зменшується, кардинально вона змінилась в такій країні, як Польща, на -6,39 % в 2019 році порівняно з 2015. По інших країнам зміни в межах 0,3-0,7 %.

Зменшення частки імпорту з інших країн свідчить про закріплення зв'язків з основними країнами-імпортерами, які були обрані, як пріоритетні.

ТОВ «Фоззі-Фуд» збільшило свою частку на 0,66 порівняно з 2015 роком, що позитивно відобразилось на обсязі імпорту з даної країни, основне, що ми завозимо, це алкогольні напої і фрукти.

Основні показники ефективності імпорتنих операцій на основі даних представлених підприємством ТОВ «Фоззі-Фуд» наведено у таблиці 1.13.

З табл. 1.13 можемо спостерігати, щоз кожним роком контрактна вартість збільшувалась, що вказувала на збільшення обсягу імпортованої продукції. З аналізу митної продукції, виявлена необхідність в організації правильної логістики, тому що збільшення митної вартості, в яку входить вартість придбаної продукції + витрати на логістику до кордону.

Також, бачимо збільшення витрат на транспортування продукції територією України на 43.5% кожного досліджуваного року.

Витрати, пов'язані з реалізацією імпортною продукції на внутрішньому ринку також зростають через збільшення обсягів. Завезену продукцію потрібно десь зберігати і підприємство несе додаткові витрати по зберіганню даних товарів.

По повній собівартості імпортною продукції спостерігаємо динаміку до збільшення з кожним досліджуваним роком на 42,6%. Дохід від реалізації імпортною продукції також збільшується через збільшення обсягів.

В підсумку, ТОВ «Фоззі-Фуд» знаходиться в значному плюсі від ефекту імпорту, який лише з кожним роком збільшується на 15,9 % в середньому по всьому періоді.

Таблиця 1.13

Динаміка показників ефективності імпорتنних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» 2015-2019 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, 2019/2015	
						абсолютне	Відносне, %
Контрактна вартість	1354896	1468965	1849651	1805697	1965487	610591	145,07
Митна вартість	1517483,52	1645240,8	2071609,12	2022380,64	2201345,44	683862	145,07
Сума митних платежів, у тому числі:	462832,47	501798,44	631840,78	616826,10	671410,36	208578	145,07
- сума ввізного мита	113811,26	123393,06	155370,68	151678,55	165100,91	51289,6	146,25
- сума ПДВ	330052,67	357839,87	450574,98	439867,79	478792,63	148740	148,24
Витрати на транспортування продукції територією України	45524,51	49357,22	62148,27	60671,42	66040,36	20515,9	149,63
Витрати, пов'язані з реалізацією імпоротної продукції на внутрішньому ринку	78502,47	97819,15	366144,72	194595,94	216473,95	137971	275,75
Повна собівартість імпоротної продукції	2104342,97	2294215,62	3131742,90	2894474,09	3155270,11	1050927	149,94
Дохід від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку	2979045,90	3061953,57	3837204,84	3852483,47	4168676,16	1189630	139,93
Ефект від реалізації імпоротної продукції	874702,93	767737,95	705461,94	958009,38	1013406,05	138703	115,86
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,42	1,33	1,23	1,33	1,32	-0,09	93,33

Джерело: складено авторкою на основі Додатків: Б; Г; Е; Ж та І.

Окрім того, що всі показники зростають, коефіцієнт ефективності імпорту має спадний характер в межах 0,09 кожного року, що вказує на те, що при збільшенні частини імпорту, дохід від реалізації, тобто ціни, зменшуються, що вказує на перенасиченість ринку імпортними товарами.

Протягом досліджуваного періоду присутня тенденція позитивного росту, що вказує на правильний напрямок розвитку імпорту на підприємстві.. Показник економічного ефекту >0 , який показує різницю між закупівельною вартістю і вартістю з торгівельною ніцінкою, що наводить на думку доречності продовжувати програму «Власний Імпорт».

Висновки до розділу 1

Розрахувавши і проаналізувавши основні показники діяльності організації ТОВ «Фоззі-Фуд» можна дійти висновку, що підприємство має фінансові проблеми, які можуть серйозно впливати на конкурентну позицію компанії. Але по деяким показникам спостерігається позитивна динаміка, що допомагає підприємству за рахунок інших джерел фінансування покривати збиток і в загальному виходити в незначний плюс. Також підприємство вдало вибрало політику нарощування імпорту, на що і вказує позитивна динаміка з року в рік на рівні +40%. Також збільшується частка «власного імпорту» в загальному товарообороті, а це – 10-12 % від товарообороту організації по країні, ріст на рівні 5-10 % кожного року. Тож з моменту заснування програми «Власний імпорт» 2005 року, підприємство залишалось і залишається на лідируючих позиціях по імпорту багатьох товарних позицій.

Фінансовий стан організації залежить від виконання плану реалізації та прибутку. Крім того, він залежить і від стану запасів оборотних коштів, розрахунків з дебіторами та кредиторами, повноти використання права на кредит, оборотності оборотних коштів та інших факторів.

Власний імпорт є однією з основних стратегічних заходів Fozzy Group, яка спрямована на розширення асортименту продуктів у всіх роздрібних мережах Fozzy Group, доставку унікальних продуктів на український ринок з метою надання конкурентних переваг роздрібним мережам та надання більшого вибору споживачам, політику продуктів «за розумною ціною» шляхом зниження витрат на кожному етапі процесу імпорту та прямий контроль над якістю та кількістю «поставлених товарів»

Також, можемо спостерігати, що з кожним роком контрактна вартість збільшувалась, що вказувала на збільшення обсягу імпортованої продукції. З аналізу митної продукції, виявлена необхідність в організації правильної логістики, тому що збільшення митної вартості, в яку входить вартість придбаної продукції + витрати на логістику до кордону.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ІМПОРТНИХ ТОВАРИТОВ «ФОЗЗІ ФУД»

2.1. Заходи щодо вдосконалення збуту імпортованих товарів в Україні.

На сьогоднішній день Україна заявила про себе як про державу, яка може виступати потужним гравцем на міжнародній арені імпортних товарів. Посилений інтеграційний курс України у світовий простір виступає пріоритетним завданням країни. Незважаючи на відставання від багатьох держав за показниками матеріально-технічного забезпечення продовольчої сфери, Україні вдалося зберегти досить високі конкурентні позиції на світовому продовольчому ринку. Головною причиною цього є наявність високваліфікованих кадрів та дешевої робочої сили [23].

Імпортний ринок України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу і ЄС. Основні проблеми полягають у:

- 1) низькій конкурентоспроможності продукції та її невідповідності міжнародним стандартам якості й безпеки;
- 2) низькому рівні інвестицій і зростанні залежності від державного фінансування;
- 3) низькій економічній ефективності виробництва порівняно з іншими країнами, використанні застарілих технологій;
- 4) домінуванні в структурі експорту продукції з низьким рівнем переробки; [17, с. 17].

Державна підтримка, як правило, спрямовується на заходи, що мають важливе значення для розвитку продовольчого ринку України і не можуть бути профінансовані за власний кошт підприємствами або за рахунок кредитів комерційних банків. Державна підтримка продовольчого ринку України охоплює бюджетне фінансування програм і заходів, які скеровуються на

розвиток галузі, пільговий режим оподаткування, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, списання безнадійної заборгованості перед бюджетом [23].

Враховуючи євроінтеграційну направленість держави, Україна має на меті поліпшити результати торгівлі та вивести державу на новий етап розвитку. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС перед Україною відкриваються нові можливості поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продовольчої продукції, покращення стану продовольчої безпеки держави. Тому для України постає пріоритетним завданням виробити дієвий механізм державної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу продовольчого ринку, його адаптації до нових умов.

Ринок імпортової продукції характеризується деформованістю його складових елементів. Деформованість ринку обумовлена рядом причин, зокрема високим рівнем зносу основних засобів, використанням застарілих технологій виробництва, низьким рівнем конкурентоспроможності продовольчого підкомплексу, неповним використанням виробничих потужностей харчової промисловості, тощо.

У сучасних умовах посилення кризових явищ в економіці України однією з наважливіших складових національної економіки є агропромисловий комплекс, який має значний експортний потенціал та умови для його ефективної реалізації.

Сучасний розвиток зовнішньоторговельного співробітництва України характеризується значною диверсифікацією товарної структури імпорту у цілому, чого не можна сказати про експорт.

У табл.2.1 узагальнено основні проблеми зовнішньоторговельного розвитку продовольчої сфери України та запропоновані автором заходи їх вирішення та результати реалізації заходів.

Таблиця 2.1

Основні проблеми зовнішньоторговельного розвитку продовольчої сфери України та заходи для їх вирішення

Проблеми	Заходи	Результати
Низька товарна диверсифікованість імпоротної продукції	Диверсифікація товарної структури Імпорту товарів: підвищення рівня обробки традиційної продукції ; освоєння нових видів продукції – орієнтація на виробництво органічної продукції	Підвищення рівня конкурентоспроможності національних виробників продовольчої продукції на зарубіжних ринках
Невідповідність національного законодавства в продовольчій сфері європейським нормам та стандартам	Активізація процесу оновлення та вдосконалення законодавства в сфері державної підтримки продовольчого ринку	Нарощування обсягів внутрішнього та експортного виробництва продовольчих товарів
Недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної продовольчої продукції	Впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування (HACCP, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус)	Підвищення якості української продовольчої продукції
Недостатній рівень інформованості національних продовольчих підприємств щодо умов функціонування зарубіжних продовольчих ринків	Впровадження системи моніторингу зовнішньоторговельних операцій з зарубіжними країнами	Можливість оперативного реагування на кон'юнктурні зміни закордонного продовольчого ринку
Невигідні умови кредитування та високі ризики фінансових та ресурсних втрат в імпортних операціях	-Страховання імпортних кредитів для забезпечення захисту імпортерів від комерційних (банківських) і політичних ризиків -Пільгове кредитування продовольчих виробництв	-Розширення фінансових можливостей для імпорту продовольчої продукції на(з) зарубіжні ринки -Покращення фінансового стану підприємств імпортерів
Низький рівень інвестування у продовольчу сферу	Розробка державної програми стимулювання іноземного інвестування у продовольчу сферу	-Створення сприятливого інвестиційного клімату -збільшення іноземних інвестицій

Джерело: складено авторкою на основі [1].

Основними перевагами економічної інтеграції для ринку продовольчих товарів України є :

- збільшення обсягів експорту української продовольчої продукції закордон;
- підвищення якості виробництва продовольчої продукції за рахунок гармонізації стандартів ЄС;
- інтенсифікація міжнародної інвестиційної діяльності за рахунок адаптації українського законодавства до європейських норм та стандартів;
- скасування субсидування імпорту продовольчих товарів з ЄС до України;
- поступове збільшення квот на експорт з України до ЄС окремих видів продовольчих товарів.

Однак створення зони вільної торгівлі має і певні негативні наслідки для продовольчого ринку України, а саме:

- посилення конкуренції на внутрішньому ринку, особливо в короткостроковій перспективі, за рахунок усунення тарифних і скорочення нетарифних бар'єрів;
- обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам;
- запровадження з боку ЄС для України дискримінаційної системи тарифних квот на дуже низькому рівні;
- збереження в ЄС системи дотацій продовольчого сектора, що робить експорт української продукції в ЄС неконкурентоспроможним.

Отже, Україна має спрямовувати значні зусилля на подолання проблем, які існують у сфері зовнішньоторговельного розвитку продовольчого ринку. Тому з метою вирішення цих проблем необхідно розробити цільову програму зовнішньоторговельного розвитку продовольчого ринку України з урахуванням європейського вектора інтеграційного спрямування її економіки. Реалізація цієї програми дозволить створити сприятливі умови для динамічного розвитку експорту та імпорту продовольчих товарів на основі прогресивної зміни

спеціалізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, підвищити якість української продовольчої продукції і закріпити присутність національних агентів на традиційних ринках збуту продукції та сприяти виходу на нові зовнішні ринки.

Впровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС матиме як позитивні, так і негативні наслідки для різних груп особливих інтересів, як показано у табл. 2.2.

Зацікавлені в подоланні тарифних і нетарифних бар'єрів українські імпортери продовольчої продукції, для яких можливі економічні втрати від зміни стандартів. Але ці втрати вони зможуть компенсувати зростанням прибутків через збільшення обсягів торгівлі внаслідок подолання вхідних бар'єрів та підвищення іміджу українських продовольчих товарів на зарубіжних ринках, а також підвищення ефективності роботи української митниці.

Пристосування до нових стандартів і правил торгівлі, що неодмінно пов'язано з поглибленням відносин із ЄС в рамках зони вільної торгівлі, потребуватиме від українських виробників продовольчих товарів збільшення витрат у короткостроковій перспективі. Однак у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної продовольчої продукції і, як наслідок, закріпленню своїх позицій на внутрішньому ринку та збільшенню експорту на світові продовольчі ринки.

Крім того, українські споживачі будуть мати доступ до більш якісних і дешевих продовольчих товарів. Здійснення реформ, які є наслідком укладання угоди про вільну торгівлю з ЄС, посилять довіру іноземних компаній до української економіки, що буде сприяти припливу іноземних інвестицій в Україну, в тому числі і в її агропромисловий комплекс.

Наслідки впровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для вітчизняного АПК

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
для держави	
- реформування аграрного сектору економіки; - зменшення адміністративних витрат на роботу митниці та інших державних органів; - подолання корупції на митниці та в державних органах сертифікації; - зростання експорту переробленої продовольчої продукції до ЄС і третіх країн, поліпшення торговельного балансу	- зменшення надходжень митних платежів до бюджету; - витрати на гармонізацію стандартів харчових продуктів; - витрати на перекваліфікацію фахівців із стандартизації харчових продуктів і митного оформлення; - витрати на переобладнання санітарно-технічних лабораторій і митниць
для споживачів	
- здешевлення європейської продовольчої продукції на українському ринку; - підвищення якості вітчизняних та імпортованих продовольчих товарів;	
для експортерів	
- набуття конкурентних переваг порівняно з іншими експортерами до ЄС; - здешевлення української продовольчої продукції на європейських ринках; - зростання якості української продовольчої продукції - заощадження коштів і часу на експортні операції; - потенційне розширення ринків збуту продовольчої продукції у третіх країнах	- можливе здорожчання продовольчої сировини на внутрішньому ринку внаслідок збільшення її експорту до ЄС; - потреба пристосуватися до нових стандартів продовольчої продукції, впровадження дорогих систем контролю якості; - надмірні витрати на підвищення якості продовольчої продукції; - витрати на сертифікацію і стандартизацію продовольчої продукції
для імпортерів	
- здешевлення імпортованих продовольчих товарів на українському ринку, що посилить їх конкурентоспроможність;	- посилення конкуренції з українськими виробниками продовольчої продукції, що підвищили конкурентоспроможність

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Для України є типовою ситуація, за якої для забезпечення експортних поставок необхідно здійснити великі закупівлі по імпорту енергоносіїв. Отже, для України важливим є не просто нарощування присутності на зовнішніх ринках, а оптимізація структури експорту, поліпшення якості, підвищення економічної та технологічної ефективності експортного виробництва.

Українська економіка зараз перебуває на стадії становлення не тільки внутрішньо-територіально, але це стосується й зовнішнього аспекту відносин України із своїми потенційними та наявними зарубіжними партнерами. Перші кроки були зроблені в напрямку укріплення та зміцнення позицій нашої держави на міжнародній арені, але є ще багато неточностей, невідповідностей, зокрема в українському законодавстві, які потребують нагального перегляду та вирішення. Це стосується як членства України в СОТ, так і розвитку партнерських відносин з іншими економічними інтеграційними об'єднаннями в світі.

Ринок продовольчих товарів України має потужний потенціал, однак у міру низької державної підтримки не використовує його повноцінно. Для нарощування його обсягів необхідно провести системні реформи, які б забезпечили технологічне переоснащення галузі з метою закріплення своїх позицій на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для цього потрібно створити умови для залучення інвестицій, розробці цілеспрямованої та послідовної державної політики для підтримки дрібних і середніх товаровиробників.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення збуту імпортованих товарів ТОВ «Фоззі-Фуд».

Проблеми організації імпортованих операцій, які характерні ТОВ «Фоззі-Фуд», відображено на рис. 2.1.

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів ТОВ «Фоззі-Фуд», тобто однакового розуміння процесів.

2. У своїй діяльності відділ імпорту не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що сповільнює процес здійснення імпортованих операцій. Для оптимізації роботи співробітників була створена база даних у СУБД Access. У базі даних відображаються всі замовлення та їх статус.

3. Значна втрата часу через довгий пошук транспорту, особливо для консолідованих вантажів з великою кількістю місць завантаження та втрата фінансових ресурсів, адже часто перевізники згодні працювати лише за невиправдано високі кошти через свою надмірну зайнятість у високий сезон. (для імпорту високим сезоном вважається передноворічний період)

4. Використання непрямого імпорту призводить до зменшення ефективності імпортованої операції, адже плата посереднику передбачає додаткові затрати.



Рис 2.1. Проблеми збуту імпортованих товарів та організації імпортованих операцій на ТОВ «Фоззі-Фуд»

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Таким чином можна запропонувати методи та інструменти підвищення ефективності імпорتنих операцій за умови реалізації товарів на внутрішньому ринку, а саме:

- використовувати логістичний системний підхід до операцій;
- створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією;
- реструктуризувати підрозділ ЗЕД.

Комплекс заходів, напрями вдосконалення і очікуваний результат від конкретних заходів, які плануються втілитись в життя на ТОВ «Фоззі-Фуд» наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Напрями удосконалення організації імпорتنих операцій на ТОВ
«Фоззі-Фуд»**

Напрями вдосконалення	Заходи	Очікуний результат
Автоматизація процесу імпорتنих операцій	Встановлення нового програмного забезпечення	Спрощення взаємодії між підрозділами задля пришвидшення організації імпорتنих операцій
Логістичний системний підхід в імпорتنих операціях	Пошук нових, більш дешевих перевізників, оренда авто	Скорочення витрат на транспортування продукції.
Реструктуризація підрозділу ЗЕД	Правильний розподіл обов'язків, найм нових кадрів	Покращення функціональності підрозділу ЗЕД, раціональний розподіл обов'язків.

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Отже, досвід теоретичних доробок з питань управління зовнішньоекономічною діяльністю, а також проведений аналіз організації управління ЗЕД у ТОВ «Фоззі-Фуд» дозволяють зробити певні висновки про недоліки процесу здійснення імпорتنих операцій і необхідність розробок нових заходів щодо їх удосконалення в аналізованому об'єкті дослідження.

У зв'язку з цим запропоновані наступні шляхи удосконалення:

- удосконалити процес організації управління ЗЕД шляхом реорганізації підрозділу, що займається ЗЕД.
- розробити систему розподілу завдань, прав та відповідальності між різними

структурними підрозділами ТОВ «Фоззі-Фуд» в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою використання матричного методу раціоналізації розподілу із застосуванням лінійної карти розподілу.

- організувати переробку існуючої локальної інформаційної мережі на автономну мережу, розробити нове програмне забезпечення.

В процесі організації імпорتنих операцій менеджер ЗЕД повинен здійснювати постійний зв'язок з іншими структурними підрозділами підприємства, які наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Розробка системи взаємозв'язків відділу ЗЕД з іншими структурними підрозділами

Отримує	Надає
З комерсантом по цінам	
1.Річні та квартальні плани реалізації продукції. 2.Ціни по кожному виду продукції.	1.Щомісячний звіт про виконання плану поставок по видам продукції.
З старшим менеджером	
1. Технічні умови на приймання готової продукції від постачальників, її пакування, зберігання, транспортування.	1.Особливі вимоги постачальників до реалізації продукції.
З заступником директора по маркетингу	
1.Стан та прогнози розвитку попиту на продукцію на внутрішньому ринку, відомості про проведення виставок та ярмарок.	1. Відомості про укладені договори на поставку продукції, дані про відмови від продукції, поквартальні дані про кількість продукції, що поставляється, за номенклатурою.
З бухгалтерією	
1. Квартальні підсумкові дані про рух продукції. Підсумки інвентаризації готової продукції. Дані про наявність на складі готової продукції у сумарному вираженні на 1-е число кожного місяця.	1.Комплект товарно-транспортних документів, прикладні до них документи на відвантаження готової продукції. 2.Рахунки на продукцію, що відвантажується, податкові накладні.
З юристом	
1.Завізовані проекти наказів, розпоряджень та інших документів правового характеру або проекти вказаних актів без візи,завізовані проекти господарських контрактів; заявлені контрагентами претензії чи позови з приводу	1.Проекти наказів, розпоряджень, інших документів правового характеру для перевірки їх на відповідність вимогам законодавства та візування, претензії до контрагентів з приводу неналежного виконання договірних зобов'язань для дачі заключень; матеріали заявлення претензій чи позовів до підприємств

Продовження таблиці 2.4

неналежного виконання підприємством договірних зобов'язань; підготовлені претензії чи позови до інших підприємств про усунення виявлених при перевірці	організацій, фізичних осіб; документи, довідки, розрахунки та інші відомості, необхідні для виконання покладених на юридичну службу завдань; копії розпоряджень при перевірці порушень законодавства.
З начальником транспортної дільниці	
1. Транспорт для відправлення готової продукції, вантажників для навантаження та експедиторів для супроводження вантажу.	1. Заявки на необхідні транспортні засоби.
З заступником по фінансам	
1. Повідомлення банку про виставлені замовниками акредитиви (для виконання). 2. Повідомлення про покупців, що допустили прострочку оплати рахунків або відмовилися від їх акцепту. 3. Щоденні виписки банку про надходження грошових коштів. 4. Виписки про надходження грошових коштів через касу підприємства. 5. Дані про дебіторську та кредиторську заборгованість щотижнево. 6. Дебіторська та кредиторська заборгованість щотижнево.	1. Необхідну інформацію на відвантажену продукцію.
З службою персоналу	
1. Штатний розклад. 2. Річні та перспективні плани потреб в кадрах, вказівки з питань підбору, розстановки кадрів.	1. Звітність з питань руху, підбору, розстановки та виховання кадрів. 2. Пропозиції по проектах штатних розкладів та удосконаленню організації та нормування праці.
Інженером по ТБ	
1. Настанови та вказівки по усуненню порушень норм та правил з охорони праці, техніки безпеки та виробничої санітарії.	1. Звіти про виконання настанов і вказівок та інших контролюючих органів з питань охорони праці та техніки безпеки й усунення порушень правил та норм з охорони праці.

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

При розробці системи розподілу завдань, прав та відповідальності між різними структурними підрозділами ТОВ «Фоззі-Фуд» процесі здійснення імпортої діяльності доречно використати матричний метод раціоналізації розподілу із застосуванням лінійної карти розподілу. Даний метод сприяє більш якісному вирішенню питань розподілу завдань, прав та відповідальності при застосуванні маркетингової концепції управління в товаристві.

Матриця показує хто і в якій мірі бере участь в підготовці і прийнятті управлінського рішення, відображає об'єм і характер повноважень кожної посадової особи при реалізації зовнішньоекономічних функцій.

Матричний метод являє собою таблицю, у верхній частині якої поданий перелік структурних підрозділів чи посад, які виконують ті чи інші маркетингові функції, а в лівій частині – перелік завдань і функцій, згрупованих за основними видами зовнішньоекономічної діяльності. В точках перетину вертикальних і горизонтальних ліній за допомогою символів вказані управлінські впливи, шляхом яких реалізуються права та обов'язки персоналу [14], що наведено в табл. 2.5.

Таким чином, горизонталь матриці ілюструє процес реалізації прав та обов'язків у взаємодії всіх підрозділів ТОВ «Фоззі-Фуд», пов'язаних з імпорними операціями, а набір зовнішньоекономічних функцій по вертикалі показує їх компетенцію. Опис змісту матриці в цілому може служити як загальне уявлення про стан управління ЗЕД в товаристві.

Для вираження управлінських впливів по реалізації прав і виконанню обов'язків приймаємо наступні умовні позначення з різним ступенем деталізації управлінських дій:

- Р – прийняття рішення. На основі підготовленої інформації керівник чи його заступник здійснюють акт рішення (затвердження, підписання планів роботи, наказів тощо);
- П – підготовка рішення. Комплексна підготовка рішення із за діянням вказаних в матриці структурних підрозділів чи посадових осіб товариства;
- У – участь в процесі підготовки рішення; полягає в підготовці окремих питань чи необхідної інформації за дорученнями підрозділів чи посадової особи, відповідальних за підготовку рішення;
- Уз – обов'язкове узгодження на стадії підготовки рішення чи його прийняття;
- В – виконання рішення;

- К – контроль за виконанням рішення.

В табл. 2.5 наводимо приклад використання матричного методу при розробці системи розподілу завдань, прав та відповідальності в процесі здійснення імпортової діяльності при прийнятті рішень в ТОВ «Фоззі-Фуд».

Таблиця 2.5

Матриця прийняття рішень по ЗЕД в ТОВ «Фоззі-Фуд»

Функції маркетингу	Виконавчий директор	Заступник із зовнішньоекономічних зв'язків	Заступник директора по маркетингу	Бухгалтерія	Сектор імпорту	Менеджер з аналізу зовнішнього ринку	Менеджер по плануванню ЗЕД	Менеджер по ЗЕД рекламі і стимулюванню збуту	Митний декларант	Юрист
1. Здійснення комплексних досліджень зовнішнього ринку		Р,У	П			В				
2. Розробка і впровадження нових підходів і методів розширення клієнтурної бази, збільшення імпортних операцій		Р,К			П, В		У	У		У _з
3. Проведення рекламної кампанії та стимулювання збуту		Р,К	У _з	У _з			У	П,В		
4. Здійснення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності		Р		У _з		У	П,В			
5. Організація імпортних операцій		Р,К			П, В			П,В	У	
6. Контроль зовнішньоекономічної діяльності	Р, К	П,В							У _з	

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Умовні позначення: Р- прийняття рішення; П – підготовка рішення; У – участь в підготовці рішення; У_з – узгодження рішення; В – виконання рішення; К – контроль рішення.

Впровадження використання матричного методу в процес управління на підприємстві ТОВ «Фоззі-Фуд» буде мати ряд переваг, а саме:

- чітке виявлення елементів системи управління ЗЕД в інституті, що працюють з перевантаженням та недовантаженням;
- полегшення пошуку та ліквідація „управлінського вакууму” (відсутність виконання в розрізі певного напрямку зовнішньоекономічної діяльності однієї із обов’язкових функцій);
- покращання наглядності процедури підготовки, прийняття і реалізації рішень;
- персональне та колегіальне визнання отриманого розподілу завдань, прав та відповідальності в системі управління ЗЕД при затвердженні результатів застосування даного методу;
- легкість складання та простота реалізації матричного методу тощо.

Для оптимізації роботи співробітників планується створити програму «Fozzy Connection». У даній програмі відображаються всі замовлення та їх статус. Менеджер ЗЕД заповнює необхідну інформацію про замовлення, що після повідомлення постачальника про готовність товару відображається відділу логістики. Декларанти починають працювати з замовленням після того, як відділ логістики повідомив про прибуття на митний термінал, а бухгалтерія ЗЕД веде розрахунки після митного очищення товару. Тобто вся необхідна інформація відображається у єдиній базі даних, що значно впливає на оптимізацію та швидкість роботи всіх працівників. Щоб створити дану програму, потрібно залучити досвідчених програмістів, які напишуть код і запустять програму на організації. Написання програми може займати від 1 місяця до 1 року розробки і аналізу функціонування даної програми при різному рівні завантаження. Програмою можна буде користуватись лише тоді, коли вона пройде повністю всі дослідження і випробування. Щоб програма мала найбільший ефект, потрібно оновити технічно-матеріальну базу із створенням власного серверу, на якому буде знаходитись інформація.

Для того, щоб покращити матеріально-технічну базу основних процесів управління ЗЕД і загальних процесів управління організацією у ТОВ «Фоззі-

Фуд» запропоновано покращити існуючу локальну інформаційну мережу на основі створення локальної інформаційної мережі у формі «зірка». Необхідно об'єднати усі структурні підрозділи підприємства, в тому числі і підрозділ ЗЕД у єдину локальну мережу.

Найбільш ефективною буде мережа у виді «зірка» на основі сервера. Її перевага в тому, що:

- сервер забезпечує високопродуктивну обробку запитів клієнтів;
- поломка одного комп'ютера не впливає на роботу всієї мережі;
- існує єдина особа в мережі, що відповідає за адміністрування ресурсів;
- забезпечує можливість обмеження і контролю доступу до мережних ресурсів; установлюваний на сервер брандмауер, захищає локальну мережу від доступу через зовнішні канали зв'язку;
- при виході з ладу сервера, мається можливість замкнути мережу в «зірку» без сервера (що правда позначиться на продуктивності мережі) [16].

Для того, щоб зменшити логістичні витрати під час здійснення імпорتنих операцій доцільно буде передивитись заходи щодо транспортування, зберігання продукції та її ваги. Накладні витрати щодо імпорту товарів - це витрати на транспортування товару, його перевантаження та зберігання.

Пропонуємо частково звільнитись від пошуку перевізників і орендувати автомобілі, які будуть покривати потребу в транспортуванні по території України і територією Євросоюзу, тим самим значно скоротивши витрати і знизивш собівартість імпортованої продукції.

Для отримання більшого прибутку від імпорتنих операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» слід використовувати виключно прямий імпорт.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку; швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця.

2.3. Прогнозування показників ефективності запропонованих заходів на короткострокову та середньострокову перспективу

Найвищою формою економічного обґрунтування визнається методика оптимального планування за критерієм мінімуму затрат чи максимуму результатів. Її використання означає одночасне економічне обґрунтування заходів проектування. Таким чином, кінцевим перспективним результатом впровадження і використання намічених заходів є виникаючий економічний ефект, що приймає форму чистого прибутку, який і повинен виправдати (окупити) ті витрати капітального характеру, які будуть необхідні в ході реалізації програми удосконалення.

Розрахунок витрат на розробку і проведення заходів з автоматизації процесу здійснення імпорتنих операцій наведено у табл.2.6.

Таблиця 2.6

Розрахунок витрат на розробку і проведення заходів з автоматизації процесу здійснення імпорتنих операцій

Найменування оргтехніки	Кількість, шт.	Ціна за од., грн.	Сума, грн.
Сервер	1	30000	30000
Комп'ютер	4	12500	50000
Концентратор	1	1000	1000
Адаптер	1	900	900
Мережна плата	4	250	1000
Мережний кабель	200 м.п.	9	1800
Прокладка і настроювання мережі	1	4000	4000
Абонентська плата по обслуговуванню	1 місяць	500	6000
Канцелярські витрати	1 набір різних приладів	670	670
Розробка програмного забезпечення	1	240000	240000
Разом:			335370

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Загальна вартість впровадження заходів складе 335,4 тис. грн., що і буде становити основу визначення ефективності. Великі результати при визначенні

ефективності заходів отримуємо внаслідок великих розмірів діяльності організації, та значного розміру отримання валового доходу за останній аналізований рік [3].

Таким чином, аналізуючи отримані дані відмічаємо, що песимістичний варіант і оптимістичний варіант можуть бути прийняті до уваги і впровадження, оскільки індекс прибутковості більший за одиницю в обох випадках. Загальна вартість впровадження заходів складе 335,4 тис. грн., що і буде становити основу визначення ефективності. Аналізуючи отримані дані відмічаємо, що запропоновані заходи можуть бути прийняті керівництвом до уваги, оскільки їх ефективність є незаперечною, індекс прибутковості в цьому випадку більший за одиницю.

Заходи і витрати для мінімізації логістичних витрат під час здійснення імпорتنих операцій наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз заходів для мінімізації логістичних витрат на ТОВ «Фоззі-Фуд»

Чинники	Кількість	Вартість	Сума	Всього, за рік.
Оренда авто, грн/міс	20	25000	500000	6000000
Пальне, л/міс	20000	24,3	486000	5832000
Страховка	20	1000	20000	20000
Заробітна плата	20	40000	800000	9600000
Всього				21452000

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Провівши аналіз, можемо спостерігати, що в підсумку реалізація даного проекту організації це буде коштувати 21,5 млн. грн.. Ця вартість в себе включає оренда вантажного авто вантажопід'ємністю 20 т., марка Renault Premium 370.19 вартістю 25 000 грн/міс. за 1 авто. Також інші витрати, пов'язані з орендою авто, страхування, оплата пального, заробітна плата водіям. Щоб не наймати нових

кадрів, відповідаючи за розробку шляхів і оптимізацією процесу, пропонується дані обов'язки віддати уже існуючому підрозділу міжнародної логістики на ТОВ «Фоззі-Фуд».

Щоб краще спостерігати корисність даних проектів на ТОВ «Фоззі-Фуд» спрогнозуємо приблизні показники на кілька років вперед до 2022 року включно. Дані 2019 року беруться фактичні, що присутні на організації зараз, всі наступні роки уже враховують зміни. Також виокремлено 2 окремі графи, вартість транспортування до кордону і вартість транспортування територією України.

Щоб зрозуміти краще вигоду в оренді власного транспорту, пропонується провести аналіз з цінами перевізників, які ТОВ «Фоззі-Фуд» використовує для реалізації перевезень по території України і Євросоюзу. Дані наведені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз вартості перевізників, які надають свої послуги ТОВ «Фоззі-Фуд»

Перевізник	Країна	Вартість, грн/км	Кількість днів в поїздки
Автотрансекспедиція	Польща	44,56	3
Della	Італія	38,19	5
LKW Walter	Франція	38,19	6
Соловій-Транс	Іспанія	41,37	5
Євротрансекспрес	Норвегія	50,92	5

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

З даного аналізу, видно скільки організація оплачує перевізнику за кожний

кілометр шляху від Києва до країни Євросоюзу, з якими співпрацює.

Всі перевізники працюють тільки при умові повної загруженості фури в 33 палети продукції. Ціни указані згідно відповідних умов при домовленості з ТОВ «Фоззі-Фуд». Дана вартість включає в себе: витрати на пальне; заробітна плата водія та прибуток перевізника.

Щоб уникнути графі прибутку перевізника, пропонується саме наш захід по найму власного транспорту і скорочення витрат.

Далі порівняємо значення, якщо ми перевозимо з перевізниками або власним транспортом. Дані наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз вартості транспортування продукції на ТОВ «Фоззі-Фуд» з урахуванням проведених заходів

Країна	Кілометраж	Сума з перевізниками	Сума з власним транспортом	Витрати палива, л/100 км	Вартість Топлива, грн/1 л
Польща	784	34931,12	11466,42	188,16	26,4
Італія	2555	97575,45	27020,15	613,2	26,4
Франція	3743	142945,17	36713,65	898,32	26,4
Іспанія	3112	128751,22	30549,30	746,88	26,4
Норвегія	2365	120425,8	25816,31	567,6	26,4

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Сума з власним транспортом включає в себе [24]: витрати на пальне; заробітна плата водія та орендна плата авто.

Заробітна плата водія включає в себе ставка за день 1300 грн помножено на кількість днів в поїздки. Орендна плата розраховується, як орендна ставка за місяць/кількість днів в місяці і помножено на кількість днів в поїздки.

Для відображення всієї картини аналізу знайдемо абсолютні та відносні відхилення в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Відносні та абсолютні відхилення вартості перевезення між власним транспортом і перевізником ТОВ «Фоззі-Фуд»

Країна	Сума з перевізниками	Сума з власним транспортом	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
Польща	34931,12	11466,42	23464,7	-67,17
Італія	97575,45	27020,15	70555,3	-72,31
Франція	142945,17	36713,65	106231,52	-74,32
Іспанія	128751,22	30549,3	98201,92	-76,27
Норвегія	120425,8	25816,31	94609,49	-78,56

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Отже, перевезення власним автотранспортом, при умові повної фури і відповідності термінам поставки, вигідна. Отже, щоб привезти з Польщі готову продукцію скориставшись послугами перевізника ми витрачаємо 34 931, 12 грн за 1 машину, а власним транспортом – 11 466,42, що на 23 464,7 менше, ніж у перевізника., що на 67,17 % менше.

По іншим країнам спостерігаємо досить значну вигоду. Витрати на транспортування з Італії скорочуються на 72,31 %, з Франції – 74,32%, з Іспанії – 76,27%, з Норвегії – 78,56 % вигоди.

Використовуючи вище наведені дані можемо зробити відповідні висновки, щодо ефективності втілення в життя заходу. І тим самим, розрахувати динаміку прогнозних показників ефективності імпортних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» на 2018-2020 рр. Щоб спрогнозувати ріст імпорту на наступний період застосований метод середньої згладженої. Дані наведено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка прогнозних показників ефективності імпорتنних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» на 2019-2022 рр. за умови реалізації запропонованих заходів, тис. грн

Показники	2019 (факт)	2019 (розрах.)	Прогноз			Відхилення, 2022/2019	
			2020	2021	2022	абсолютне	відносне, %
Витрати на транспортування імпоротної продукції до кордону	235858,44	167593,75	167593,75	167593,75	167593,75	-68264,69	75,2
Контрактна вартість	1965487	2088577,33	2219376,299	2358366,667	2506061,427	540574,43	127,50
Митна вартість	2201345,44	2256171,08	2386970,049	2525960,417	2673655,177	472309,74	121,46
Сума митних платежів, у тому числі:	657258,85	667697,11	705628,81	745936,02	788767,50	131508,65	120,01
- сума ввізного мита	165100,91	169212,83	179022,75	189447,03	200524,14	35423,23	121,46
- сума ПДВ	426117,58	451558,03	479679,81	509562,74	541317,11	115199,53	127,03
- витрати на транспортування продукції територією України	66040,36	46926,25	46926,25	46926,25	46926,25	-19114,11	68,14
Витрати, пов'язані з реалізацією продукції на внутрішньому ринку	129284,85	232727,36	218791,07	199399,11	173751,52	44466,675	134,39
Повна собівартість імпоротної продукції	3053929,51	3203521,80	3358316,18	3518221,80	3683100,45	629170,95	120,60
Дохід від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку	4168676,16	4429743,124	4707159,634	5001949,594	5315201,03	1146524,9	127,50
Ефект від імпорту	1114746,66	1226221,32	1348843,45	1483727,80	1632100,58	517353,92	146,41
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,37	1,38	1,40	1,42	1,44	0,08	105,72

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Проаналізувавши динаміку прогнозних показників ефективності імпортних операцій ТОВ «Фоззі-Фуд» на 2019-2022 рр. за умови реалізації запропонованих заходів спостерігаємо позитивні зміни, транспортні витрати до кордону скоротились на 24,8 % в 2022 році порівняно з 2019 роком, витрати на транспортування продукції територією України також зменшилась на 31,86 %. Всі ці витрати в кінцевому варіанті впливають на формування собівартості, що в кінцевому варіанті допоможе підприємству заощадити значну суму коштів і отримати більший прибуток порівняно з аналізуючим періодом. Кількість продукції буде зростати з кожним роком, тим самим призведе до зростання транспортних витрат, але кількість орендованих авто вибрана з урахування потреб підприємства і при налагодженій логістичній системі повністю справляється з поставленою задачею. Також потрібно урахувати те, що не вся продукція доставляється автомобільними шляхами, є продукція, яка доставляється морем, тому дані приближені до реальності, але не показують повністю всю картину. При збільшенні обсягу імпорту в майбутньому, організації потрібно буде задуматись на створенні власного автопарку, яке повністю буде задовольняти потребу в транспорті, але зараз доцільно буде обмежитись орендою транспортних засобів. Якщо запропонована кількість авто не будуть покривати весь ринок програми «Власний Імпорт» можливий додатковий найм транспортних засобів і профільних водіїв.

Щоб краще зрозуміти, як запропоновані заходи будуть впливати на загальну ситуацію на ТОВ «Фоззі-Фуд», було спрогнозовано динаміку прогнозних показників фінансових результатів діяльності. З табл. 2.12 видно, що на 2019-2022 рр. за умови реалізації запропонованих заходів передбачаються позитивні зміни, які показують, що при успішному проведенні даних заходів, організація змінить збиток на прибуток, який з кожним роком буде зростати і приносити додаткові кошти, які підприємство зможе застосовувати для подальшого розвитку. Отже, запропоновані заходи принесуть користь підприємству і допоможуть змінити стан на краще.

Таблиця 2.12

Динаміка прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд» на 2020-2023 рр. за умови реалізації запропонованих заходів, тис. грн

Стаття	2019 (факт)	2019 (розрах.)	Прогноз			Абсолютні		Відносні	
			2020	2022	2023	2020/2019	2022/2019	2020/2019	2022/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	34738968,00	38212864,80	42798408,58	51358090,29	61629708,35	3473896,80	4585543,78	110,00	177,41
Інші операційні доходи	591772,00	781139,04	968612,41	1104218,15	1236724,32	189367,04	187473,37	132,00	208,99
Разом доходи	35330740,00	38994003,84	43767020,99	52462308,44	62866432,67	3663263,84	4773017,15	110,37	177,94
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	27935424,00	31567029,12	34408061,74	43354157,79	52458530,93	3631605,12	2841032,62	113,00	187,78
Інші операційні витрати	249464,00	236990,80	218031,54	244195,32	249079,23	-12473,20	-18959,26	95,00	99,85
Інші витрати	7296153,00	7317940,40	8269272,65	8351965,38	7683808,15	21787,40	951332,25	100,30	105,31
Разом витрати	7545617,00	7554931,20	8487304,19	8596160,70	7932887,37	9314,20	932372,99	100,12	105,13
Фінансовий результат до оподаткування	380610,00	-127956,48	871655,06	2651910,37	5042918,88	-508566,48	999611,54	-33,62	1324,96
Податок на прибуток	2947,00	0,00	156897,91	477343,87	907725,40	-2947,00	156897,91	0,00	30801,68
Чистий прибуток (збиток)	(383557,00)	(127956,48)	714757,15	2174566,51	4135193,48	255600,52	842713,63	33,36	-1078,12

Джерело: складено авторкою на основі аналізу виробничої практики.

Висновки до розділу 2

Отже, ефективність організації імпорتنих операцій залежить від функціонування підприємства в цілому, від правильного вибору постачальників, від якості товару, від його ціни, від строків поставки .

Удосконалення організації імпорتنих операцій необхідно починати з правильного підбору менеджера з закупівлі, адже від його кваліфікації залежить правильна організація імпорتنих операцій; дослідження цін на продукцію; пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію імпорتنих операцій та їх здійснення.

Для здійснення імпорتنих операцій необхідно дізнатися про всіх можливих постачальників, та умови співпраці з ними. Потрібно якомога більше здобути інформації про якість послуг які вони надають. Дуже важливо отримати позитивні відгуки від інших клієнтів.

Для оптимізації роботи співробітників планується створити програму «Fozzy Connection». У даній програмі відображаються всі замовлення та їх статус. Тобто вся необхідна інформація відображається у єдиній базі даних, що значно впливає на оптимізацію та швидкість роботи всіх працівників.

Кількість імпортованої продукції буде зростати з кожним роком, тим самим призведе до зростання транспортних витрат, але кількість орендованих авто вибрана з урахування потреб підприємства і при налагодженій логістичній системі повністю впорається з поставленою задачею. При збільшенні обсягу імпорту в майбутньому, організації потрібно буде задуматись на створенні власного автопарку, яке повністю буде задовольняти потребу в транспорті, але зараз доцільно буде обмежитись орендою транспортних засобів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Імпорт – системний довготривалий процес, основними етапами якого є : підготовчий етап; аналіз зарубіжних ринків та пошук нових товарів; адаптація товару до потенційного ринку збуту; здійснення імпоротної операції; аналіз ефективності імпоротної операції;

Основними переваги від імпортних операцій є: зростання конкуренції, завдяки чому підвищується виробництво на національній території; розвиток технологій, завдяки ввезенню науково-містких товарів; наповнення внутрішнього ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території; доступ до більш якісних товарів: готових виробів, сировинних та інших матеріалів; збільшення обсягів продажу та прибутку для підприємств за рахунок імпорту нової продукції на ринок України.

Систему показників ефективності імпортних операцій підприємства, можна поділити на чотири групи: абсолютні показники (обсяг імпорту; обсяг імпортованих товарів, тощо); відносні показники (індекси динаміки, коефіцієнти виконання зобов'язань з імпорту, тощо); показники структури (товарна, географічна структура імпорту, тощо) та показники ефективності (валютна ефективність імпорту, тощо).

Підприємство вдало вибрало політику нарощування імпорту, на що і вказує позитивна динаміка з року в рік на рівні +40%. Також збільшується частка «власного імпорту» в загальному товарообороті, а це – 10-12 % від товарообороту організації по країні, ріст на рівні 5-10 % кожного року. Тож з моменту заснування програми «Власний імпорт» 2005 року, підприємство залишалось і залишається на лідируючих позиціях по імпорту багатьох товарних позицій. На що і вказує збільшення обсягів імпортних товарів на прилавках торгових мереж «Фоззі-Фуд» протягом досліджуваного періоду.

Протягом всього досліджуваного періоду обсяг імпорту зростає, що й спостерігається і до сьогодні. І проаналізувавши географічну структуру, можемо

зробити висновок, що ТОВ «Фоззі-Фуд» співпрацює переважно з країнами, які є одні з лідерів в відповідних категоріях продуктів, які вони імпортують.

Ефективність організації імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому, від правильного вибору постачальників, від якості товару, від його ціни, від строків поставки.

Удосконалення організації імпортних операцій необхідно починати з правильного підбору менеджера з закупівлі, адже від його кваліфікації залежить правильна організація імпортних операцій; дослідження цін на продукцію; пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію імпортних операцій та їх здійснення.

Для здійснення імпортних операцій необхідно дізнатися про всіх можливих постачальників, та умови співпраці з ними. Потрібно якомога більше здобути інформації про якість послуг які вони надають. Дуже важливо отримати позитивні відгуки від інших клієнтів. Від надійності постачальників залежить ефективність діяльності підприємства. Позитивною тенденцією буде довгострокова співпраця з постачальником.

Ефективність імпортної операції з одного боку залежить від вигод, набутих від її здійснення (наприклад, доходу від реалізації продукції), з іншого боку від витрат на проведення операції (наприклад, витрат на ввіз продукції). Поєднання переваг логістичного підходу, побудови системи управління потоками інформації та професійних і творчих навичок менеджерів підприємства, дозволяє оцінити аспекти імпортних операцій та вплинути на їх ефективність.

При збільшенні обсягу імпорту в майбутньому, організації потрібно буде задуматись на створенні власного автопарку, яке повністю буде задовольняти потребу в транспорті, але зараз доцільно буде обмежитись орендою транспортних засобів. Якщо запропонована кількість авто не будуть покривати весь ринок програми «Власний Імпорт» можливий додатковий найм транспортних засобів і профільних водіїв.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України : теоретико-мето- дологічні засади формування і розвитку : [монографія] / О.В. Березін. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
2. Богач А. Принципи та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем // А. Богач / Логістичні системи, 2006. — № 2.
3. Боженко Л.І., Гутта О.Й. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції: Навчальний посібник. – Львів: ПТВФ «Афіша», 2011.
4. Вітлінський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. - К: КНЕУ, 2008.
5. Гавенко С. Ф., М. Т., Лабецька, Савченко О. М. Технологічні Особливості Маркування Етикеток Товарів УДК, - 2015 р
6. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Гребельник О. П. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008.
7. Гуріна Г.С., Луцький М.Г., Мостенська Т.Л., Новак В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності, Київ, 2007
8. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посібник. – К., Центр навчальної літератури, 2006.
9. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посібник] / Г. М. Дроздова. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2002.
10. Завгородня В.М., Сирохман І.В. „Товарознавство пакувальних матеріалів”. Львів: Коопосвіта Видавництво ЛКА, 2003.
11. Задорожний І.М., Гаврилишин В.В. „Продовольчі товари і продовольча сировина. Світове виробництво, споживання, експорт, імпорт”. – Львів: ЛКА, 2002 р.
12. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності[підручник] / Е. А. Зінь, Н. С. Дука. — К.: Кондор, 2009.
13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К. : Освіта України, 2012.

14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвинової, І. Ю. Сіваченка. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.
15. Карпушенко М. Ю., Конспект лекцій з дисципліни «Облік зовнішньоекономічної діяльності» Харків – ХНУМГ – 2015
16. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч.посіб. - 6-те вид., перероб. та доп. / - К.: Центр учбової літератури, 2017.
17. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К: Центр навчальної літератури, 2004.
18. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини Навчальний посібник. - К.: Знання, 2008
19. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навч. посіб. - КЦентр учбової літератури, 2010
20. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2017.
21. Міжнародна торговаторгівельна палата. Правила від 28.10.2019. Інкотермс 2020. Міжнародніправила тлумачення торговихторгівельних термінів.
22. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002.
23. Основи міжнародної торгівлі. Навч. посібник. За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К., ЦНЛ, 2005.
24. Решетняк К. Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства / К. Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3(124).
25. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2015.
26. Сток, Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005.

27. Фатенок-Ткачук А. О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А. О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17.
28. Чирка М.Д. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / М.Д. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011.
29. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2012.
30. Державна служба статистики України[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
31. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
32. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[http:// zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12).
33. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2019 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	8272	667	
первісна вартість	1001	21218	6177	
накопичена амортизація	1002	12946	5510	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	70956	38639	
Основні засоби:	1010	1024968	37209	
первісна вартість	1011	1953547	108559	
знос	1012	928579	71350	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2688475	2688475	
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	44548	22648	
Усього за розділом I	1095	3837219	2787638	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2992514	194200	
Виробничі запаси	1101	102987	4565	
Товари	1104	2889527	189635	
Векселі одержані	1120	76000		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1803543	1518097	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	486916	270139	
з бюджетом	1135	183407	54444	
у тому числі з податку на прибуток	1136	343	365	
з нарахованих доходів	1140	2637	779379	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	338619	4001444	
Поточні фінансові інвестиції	1160	149783	146974	
Гроші та їх еквіваленти	1165	547695	3667	
Готівка	1166	143414		
Рахунки в банках	1167	404281	3667	
Витрати майбутніх періодів	1170	20818	9558	
Інші оборотні активи	1190	100347	119283	
Усього за розділом II	1195	6702279	7097185	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	10539498	9884823	

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	779	729	
Капітал у дооцінках	1405	202	155	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2207206	-2632994	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Усього за розділом I	1495	-2206225	-2632110	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	1818262	1534111	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	866395	730695	
Довгострокові забезпечення	1520	91435	5229	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	91435	5229	
Усього за розділом II	1595	2776092	2270035	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	78307		
Векселі видані	1605	51938	51438	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	2454667	3123928	
за товари, роботи, послуги	1615	6659825	1619313	
за розрахунками з бюджетом	1620	26440	277	
за розрахунками зі страхування	1625	6309	764	
за розрахунками з оплати праці	1630	44641	5174	
за одержаними авансами	1635	192732	144247	
Доходи майбутніх періодів	1665	27339		
Інші поточні зобов'язання	1690	427433	5301757	
Усього за розділом III	1695	9969631	10246898	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	10539498	9884823	

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34738968	35022577
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(27935424)	(28093748)
Валовий: прибуток	2090	6803544	6928829
Валовий: збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	591772	664139
Адміністративні витрати	2130	(748781)	(667897)
Витрати на збут	2150	(6547372)	(6183267)
Інші операційні витрати	2180	(249464)	(361514)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		380290
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(150301)	()
Інші фінансові доходи	2220	868867	137124
Інші доходи	2240	770931	439763
Фінансові витрати	2250	(759598)	(701014)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(1110509)	(1661779)
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(380610)	(1405616)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2947	-293
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(383557)	(1405909)

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2018 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	6046	8272	
первісна вартість	1001	13135	21218	
накопичена амортизація	1002	7089	12946	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	36387	70956	
Основні засоби:	1010	787670	1024968	
первісна вартість	1011	1450236	1953547	
знос	1012	662566	928579	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2688475	2688475	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	32287	44548	
Усього за розділом I	1095	3550865	3837219	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2478497	2992514	
Виробничі запаси	1101	66050	102987	
Товари	1104	2412447	2889527	
Векселі одержані	1120	76000	76000	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	673663	1803543	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	285550	486916	
з бюджетом	1135	189453	183407	
у тому числі з податку на прибуток	1136	3485	343	
з нарахованих доходів	1140	166	2637	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	581068	338619	
Поточні фінансові інвестиції	1160	149783	149783	
Гроші та їх еквіваленти	1165	417522	547695	
Готівка	1166	106386	143414	
Рахунки в банках	1167	311136	404281	
Витрати майбутніх періодів	1170	17678	20818	
Інші оборотні активи	1190	50541	100347	
Усього за розділом II	1195	4919921	6702279	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	8470786	10539498	

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	779	779	
Капітал у дооцінках	1405	316	202	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-801411	-2207206	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Усього за розділом I	1495	-800316	-2206225	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	1579301	1818262	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	659377	866395	
Довгострокові забезпечення	1520	34538	91435	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	34538	91435	
Усього за розділом II	1595	2273216	2776092	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	67206	78307	
Векселі видані	1605	56000	51938	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	1425779	2454667	
за товари, роботи, послуги	1615	4579307	6659825	
за розрахунками з бюджетом	1620	7698	26440	
за розрахунками зі страхування	1625	13545	6309	
за розрахунками з оплати праці	1630	31872	44641	
за одержаними авансами	1635	266466	192732	
Доходи майбутніх періодів	1665	12294	27339	
Інші поточні зобов'язання	1690	537719	427433	
Усього за розділом III	1695	6997886	9969631	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	8470786	10539498	

Додаток Г

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	35022577	27408606
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(28093748)	(21960669)
Валовий: прибуток	2090	6928829	5447937
Валовий: збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	664139	459881
Адміністративні витрати	2130	(667897)	(231956)
Витрати на збут	2150	(6183267)	(4224297)
Інші операційні витрати	2180	(361514)	(291369)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	380290	1160196
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Інші фінансові доходи	2220	137124	244091
Інші доходи	2240	439763	922463
Фінансові витрати	2250	(701014)	(594927)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(1661779)	(2137908)
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(1405616)	(406085)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-293	-145
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(1405909)	(406230)

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2017 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3665	6046	
первісна вартість	1001	7201	13135	
накопичена амортизація	1002	3536	7089	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	38309	36387	
Основні засоби:	1010	680571	787670	
первісна вартість	1011	1172150	1450236	
знос	1012	491579	662566	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2492654	2688475	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	60994	32287	
Усього за розділом I	1095	3276193	3550865	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2136997	2478497	
Виробничі запаси	1101	40023	66050	
Товари	1104	2096974	2412447	
Векселі одержані	1120	76000	76000	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	711798	673663	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	205516	285549	
з бюджетом	1135	15328	189453	
у тому числі з податку на прибуток	1136	3082	3485	
з нарахованих доходів	1140	303	166	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	615148	581068	
Поточні фінансові інвестиції	1160	6797	149783	
Гроші та їх еквіваленти	1165	549006	417522	
Готівка	1166	93727	106386	
Рахунки в банках	1167	455279	311136	
Витрати майбутніх періодів	1170	18858	17678	
Інші оборотні активи	1190	158896	50542	
Усього за розділом II	1195	4494647	4919921	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	7770840	8470786	

Продовження додатку Д

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17	779	
Капітал у дооцінках	1405	269	316	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15747	-801411	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Усього за розділом I	1495	16033	-800316	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	1512647	1579301	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	838131	659377	
Довгострокові забезпечення	1520	32601	34538	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	32601		
Усього за розділом II	1595	2383379	2273216	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3264	67206	
Векселі видані	1605	72797	56000	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	723916	1425779	
за товари, роботи, послуги	1615	3882674	4579307	
за розрахунками з бюджетом	1620	11341	7698	
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	11238	13545	
за розрахунками з оплати праці	1630	27549	31872	
за одержаними авансами	1635	287083	266466	
Доходи майбутніх періодів	1665	6215	12294	
Інші поточні зобов'язання	1690	345351	537719	
Усього за розділом III	1695	5371428	6997886	
Баланс	1900	7770840	8470786	

Додаток Е

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27408606	23553489
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(21960669)	(19440975)
Валовий: прибуток	2090	5447937	4112514
Валовий: збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	459881	281875
Адміністративні витрати	2130	(231956)	(183733)
Витрати на збут	2150	(4224297)	(3759848)
Інші операційні витрати	2180	(291369)	(81851)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1160196	368957
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Інші фінансові доходи	2220	244091	115997
Інші доходи	2240	922463	78854
Фінансові витрати	2250	(594927)	(464268)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(2137908)	(99083)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		457
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(406085)	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-145	-248
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		209
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(406230)	()

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2016 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	1486	3665	
первісна вартість	1001	3493	7201	
накопичена амортизація	1002	2007	3536	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31753	38309	
Основні засоби:	1010	652981	680571	
первісна вартість	1011	983865	1172150	
знос	1012	330884	491579	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2715059	2492654	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	51158	60994	
Усього за розділом I	1095	3452437	3276193	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1695747	2136997	
Виробничі запаси	1101	35768	40023	
Товари	1104	1659979	2096974	
Векселі одержані	1120	76349	76000	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	458410	711798	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	319223	205516	
з бюджетом	1135	5868	15328	
у тому числі з податку на прибуток	1136		3028	
з нарахованих доходів	1140	1239	303	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	670758	615148	
Поточні фінансові інвестиції	1160	4119	6797	
Гроші та їх еквіваленти	1165	557038	549006	
Готівка	1166	85387	93727	
Рахунки в банках	1167	471651	455279	
Витрати майбутніх періодів	1170	21785	18858	
Інші оборотні активи	1190	69709	158896	
Усього за розділом II	1195	3880245	4494647	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	7332682	7770840	

Продовження додатку Є

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17	17	
Капітал у дооцінках	1405	322	269	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15485	15747	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Усього за розділом I	1495	15824	16033	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	1134074	1512647	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	453871	838131	
Довгострокові забезпечення	1520	29787	32601	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	29787	32601	
Усього за розділом II	1595	1617732	2383379	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	267176	3264	
Векселі видані	1605	168346	72797	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	457309	723916	
за товари, роботи, послуги	1615	3474311	3882674	
за розрахунками з бюджетом	1620	13956	11341	
за розрахунками зі страхування	1625	10299	11238	
за розрахунками з оплати праці	1630	25635	27549	
за одержаними авансами	1635	154672	287083	
Доходи майбутніх періодів	1665	3791	6215	
Інші поточні зобов'язання	1690	1123631	345351	
Усього за розділом III	1695	5699126	5371428	
Баланс	1900	7332682	7770840	

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23553489	19860306
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19440975)	(16052852)
Валовий: прибуток	2090	4112514	3807454
Валовий: збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	281875	499813
Адміністративні витрати	2130	(183733)	(189621)
Витрати на збут	2150	(3759848)	(3320176)
Інші операційні витрати	2180	(81851)	(363235)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	368957	434245
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Інші фінансові доходи	2220	115997	18454
Інші доходи	2240	78854	893547
Фінансові витрати	2250	(464268)	(455193)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(99083)	(890849)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	457	204
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-248	
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	209	204
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2015 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	1006	1486
- первісна вартість	011	1718	3493
- накопичена амортизація	012	(712)	(2007)
Незавершене будівництво	020	32871	31753
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	509865	652981
- первісна вартість	031	715675	983865
- знос	032	(205810)	(330884)
Довгострокові біологічні активи:			
- накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	2364732	2715059
- інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	75478	51158
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056		
Знос інвестиційної нерухомості	057	()	()
Усього за розділом I	080	3494823	4106904
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	36655	35768
Товари	140	1288564	1659979
Векселі одержані	150	76349	76349
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	536888	458410
- первісна вартість	161	536888	458410
- резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	1091	5868
- за виданими авансами	180	169504	319223
- з нарахованих доходів	190	98	1239
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	558544	670758
Поточні фінансові інвестиції	220	226831	4119
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	376614	552884
- в іноземній валюті	240	472	4154
Інші оборотні активи	250	103294	69709
Усього за розділом II	260	3428592	4316870
III. Витрати майбутніх періодів	270	16122	21785
Баланс	280	6939537	8445559

Продовження додатку 3

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	17	17
Інший додатковий капітал	330	270	322
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	16520	15485
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380	16807	15824
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	19962	29787
Усього за розділом II	430	19962	29787
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	1194279	1134074
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	838765	241815
Інші довгострокові зобов'язання	470	32328	212056
Усього за розділом III	480	2065372	1587945
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	386518	267176
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		457309
Векселі видані	520	841623	168346
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2586862	3474311
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	140672	154672
- з бюджетом	550	13078	13956
- з позабюджетних платежів	560		
- зі страхування	570	8582	10299
- з оплати праці	580	22732	25635
Інші поточні зобов'язання	610	271874	1123631
Усього за розділом IV	620	4271941	5695335
V. Доходи майбутніх періодів	630	896	3791
Баланс	640	6939537	8445559

Додаток І

Фінансова звітність ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2015 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	23826796	19089834
Податок на додану вартість	015	3902589	3156758
Акцизний збір	020	()	()
	025	()	()
Інші вирахування з доходу	030	(63901)	(70149)
Чистий доход (дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	19860306	15862927
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(16052852)	(12920750)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	3807454	2942177
- збиток	055	()	()
Інші операційні доходи	060	499813	385954
Адміністративні витрати	070	(189621)	(178508)
Витрати на збут	080	(3320176)	(2192331)
Інші операційні витрати	090	(363235)	(278833)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	()	()
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	434245	678459
- збиток	105	()	()
Інші фінансові доходи	120	18454	40599
Інші доходи	130	893547	661752
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131		
Фінансові витрати	140	(455193)	(714926)
Втрати від участі в капіталі	150	()	()
Інші витрати	160	(890849)	(665705)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	204	179
- збиток	175	()	()

