

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

(на матеріалах ТОВ «Кернел-Трейд», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Степанової Христини
Олександрівни

Науковий керівник
доктор екон. наук,
професор

Мельник Тетяна Миколаївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступень магістр

Спеціальність Менеджмент

Спеціалізація Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри
міжнародного
менеджменту

_____ Мельник. Т.М
«___» _____ 20__ р.

Завдання

на випускн кваліфікаційну роботу студентів

Степанові Христині Олександрівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1.Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

«Використання торговельних посередників у ЗЕД підприємства»

Затверджена наказом ректора від «15» листопада 2020р. № 3889

2.Строк здачі студентом закінченої роботи

3.Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи є обґрунтування заходів з підвищення ефективності використання торговельних посередників у ЗЕД підприємства.

Об'єкт дослідження – процес здійснення посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

Предмет дослідження теоретичні та практичні засади посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

4.Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

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

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕРНЕЛ – ТРЕЙД»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

1.3. Оцінка ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕРНЕЛ – ТРЕЙД»

2.1. Напрями вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника на ринку агропродукції

2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» за умови реалізації наданих пропозицій

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Додатки

6. Календарний план виконання роботи

[illegible]

7.Дата видачі завдання « » 201 р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи
Мельник Т.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

**9. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми)**

Сєрова Л.П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент Степанова Х.О.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Дипломна робота є змістовним і комплексним науковим дослідженням, яке присвячено актуальній темі – використання торговельних посередників у зовнішньоекономічній діяльності. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження організації діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника та пошук резервів для перепродажу ефективності перепродажу придбаної продукції за кордоном.

Позитивним у роботі є те, що студентка запропонувала напрями, у яких варто вдосконалювати роботу з виробниками агропродукції та запропонувала впровадити низку заходів для вдосконалення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».

В ході роботи було запропоновано вдосконалення роботи з виробниками сільськогосподарської продукції: діджиталізацію процесу комунікації, залучення ТОВ «Кернел – Трейд» до фінансування діяльності партнерів, надання аграрним підприємствам та приватним господарствам можливості для купівлі обладнання, що було у використанні, продаж засобів захисту і добрив за цінами виробника, навчання та підвищення кваліфікації партнерів.

Загальна оцінка дипломної роботи Степанової Х.О. позитивна, робота відповідає вимогам, що висуваються до випускних робіт на освітньо-кваліфікаційному рівні магістра зі спеціальності 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент ЗЕД» і рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента _____
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми) _____
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____
(підпис, прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Випускна кваліфікаційна робота Степанової Христини Олександрівни на тему «Використання торговельних посередників у ЗЕД підприємства», спеціальність 073 «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент ЗЕД», КНТЕУ, 2020 рік, м. Київ.

Магістерська робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків та рекомендацій, додатків на 57 сторінках друкованого тексту, містить 6 рисунків, 14 таблиць та 11 додатків.

В роботі розглянуто механізм здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Тейд» та проведено аналіз ефективності здійснення торговельного посередництва компанією.

На основі проведеної аналітичної оцінки зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» розроблено напрями вдосконалення діяльності підприємства як посередника на ринку агропродукції.

Результати дослідження можуть бути використані малими підприємствами та домогосподарствами, які виробляють агропродукцію, для подальшого ефективного планування експортної діяльності, диверсифікації та розширення напрямків експорту.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, торговельне посередництво, експортна діяльність, збут зернової продукції, ефективність експорту, вихід на зовнішні ринки.

ANNOTATION

Graduation qualification work of Stepanova Khrystyna Oleksandrivna on topic "The use of trade intermediaries in the foreign economic activity of the enterprise", specialty 073 "Management", specialization "Foreign Economic Activity Management", KNTEU, 2020, Kyiv.

Master's thesis consists of an introduction, 2 sections, conclusions and recommendations, appendices on 55 pages of printed text, contains 6 figures, 14 tables and 11 appendices.

The mechanism of foreign economic activity of LLC «Kernel – Trade» is considered in the work and the analysis of efficiency of realization of trade mediation by the company is carried out.

Based on the conducted analytical assessment of the foreign economic activity of LLC «Kernel – Trade», a strategy of changing the trade intermediary for independent entry of foreign markets into foreign markets has been developed.

The results of the study can be used by small businesses and households that produce agricultural products for further effective planning of export activities, diversification and expansion of exports.

Key words: foreign economic activity, trade intermediation, export activity, sale of grain products, export efficiency, access to foreign markets.

РЕФЕРАТ

Актуальність теми обумовлюється тим, що використання торговельних посередників, а саме зернотрейдерів в експорті зернової продукції досить поширене явище. ТОВ «Кернел – Трейд» є найбільшим зернотрейдером українського експортного ринку агропродукції. Зовнішньоекономічна діяльність позитивно впливає на прибутки компанії Кернел. Проте основну частину зерна дана компанія викупляє у малих підприємств та домогосподарств, як вирощують зернові культури. Для ефективного функціонування та збільшення прибутку у даних домогосподарств та підприємств потрібно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми вдосконалення та ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств на ринку зернових культур відображені у наукових працях українських та зарубіжних вчених-економістів, зокрема Білої О.Г., В.І. Власова, Герчікової І.Н., Гопанчук Н.В., С.І. Дем'яненка, Кедісова А.І., Магнутової Т.Е., Резнікова В., Прокушева, О.І. Юхновського та інших науковців. Питання використання посередницької ланки при здійсненні ЗЕД є об'єктом дослідження таких вчених як Н.В. Гапончук, В.Я. Голюк, О.О. Дима, Г.Г. Казарян, Я.П. Квач, О.Г. Борисов, К.М. Лопатко, Костинець Ю.В., Т.С. Рубан, В.П. Самойловська, О.М. Коробкова, Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко, Н.І. Трішкіна. Водночас питання підвищення ефективності співробітництва виробників аграрної продукції з посередниками недостатньо досліджені, що і обумовило вибір теми дослідження.

Метою роботи є обґрунтування заходів з підвищення ефективності використання торговельних посередників у ЗЕД підприємства. Відповідно до поставленої мети завданнями дослідження є:

- аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»;
- оцінка ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника;

- визначення напрямів вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника;
- розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника на ринку агропродукції;
- прогнозування фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» за умови реалізації наданих пропозицій.

Об'єкт дослідження – процес здійснення посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні засади посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

Методи дослідження: теоретичні положення економічної науки, наукові праці вітчизняних та закордонних вчених, монографічна література, присвячена проблемам зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що здійснюють експортну діяльність на ринку зернових культур. При написанні випускної роботи було використано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та синтез, порівняльного, статистичного та економічного аналізу, графічні методи. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office.

В розділі 1 проаналізовано фінансовий стан ТОВ «Кернел – Трейд». Також було проаналізовано зовнішньоекономічну та посередницьку діяльність підприємства та оцінено їх ефективність.

В розділі 2 запропоновано напрями вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника та оцінено ефективність запропонованих заходів.

Інформаційна база дослідження. При написанні випускної роботи використовувалися нормативно-правові документи, монографічна та спеціальна наукова література, Інтернет-джерела, внутрішня звітність та показники зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».

Практичне значення результатів відображається в наданні рекомендацій щодо напрямів вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як посередника на ринку аграрної продукції.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	10
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕРНЕЛ – ТРЕЙД».....	12
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».....	12
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».....	19
1.3. Оцінка ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника	24
Висновки до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕРНЕЛ – ТРЕЙД».....	32
2.1. Напрями вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника	32
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника на ринку агропродукції.....	37
2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» за умови реалізації наданих пропозицій	43
Висновки до розділу 2.....	50
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність і практична значущість обраної теми випускної кваліфікаційної роботи. У ринковій економіці велике значення для агропромислових підприємств, на ряду з виробничим процесом, набуває поняття ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Особливо гострою ця проблема є для аграрних компаній, що спеціалізуються на вирощуванні зернових, що розвиваються в умовах значного конкурентного тиску. У таких умовах актуальним є дослідження різноманітних форматів виходу підприємств на зовнішні ринки, і, зокрема, використання посередницької ланки. Зазначене обумовило вибір теми випускної кваліфікаційної роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми вдосконалення та ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств на ринку зернових культур відображені у наукових працях українських та зарубіжних вчених-економістів, зокрема Білої О.Г., В.І. Власова, Герчікової І.Н., Гопанчук Н.В., С.І. Дем'яненка, Кедісова А.І., Магнутової Т.Е., Резнікова В., Прокушева, О.І. Юхновського та інших науковців. Питання використання посередницької ланки при здійсненні ЗЕД є об'єктом дослідження таких вчених як Н.В. Гапончук, В.Я. Голюк, О.О. Дима, Г.Г. Казарян, Я.П. Квач, О.Г. Борисов, К.М. Лопатко, Костинець Ю.В., Т.С. Рубан, В.П. Самойловська, О.М. Коробкова, Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко, Н.І. Трішкіна. Водночас питання підвищення ефективності співробітництва виробників аграрної продукції з посередниками недостатньо досліджені, що і обумовило вибір теми дослідження.

Метою роботи є обґрунтування заходів з підвищення ефективності використання торговельних посередників у ЗЕД підприємства. Відповідно до поставленої мети завданнями дослідження є:

- аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»;
- оцінка ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника;

- визначення напрямів вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника;
- розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника на ринку агропродукції;
- прогнозування фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» за умови реалізації наданих пропозицій.

Об’єкт дослідження – процес здійснення посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні засади посередницьких операцій ТОВ «Кернел – Трейд».

Методи дослідження: теоретичні положення економічної науки, наукові праці вітчизняних та закордонних вчених, монографічна література, присвячена проблемам зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що здійснюють експортну діяльність на ринку зернових культур. При написанні випускної роботи було використано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та синтез, порівняльного, статистичного та економічного аналізу, графічні методи. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office.

Інформаційна база дослідження. При написанні випускної роботи використовувалися нормативно-правові документи, монографічна та спеціальна наукова література, Інтернет-джерела, внутрішня звітність та показники зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».

Практичне значення результатів відображається в наданні рекомендацій щодо напрямів вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як посередника на ринку аграрної продукції.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «Кернел – Трейд»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

ТОВ «Кернел – Трейд» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Кернел – Трейд» націлена на експорт сільськогосподарської продукції, у тому числі придбаної у локальних сільськогосподарських виробників. Свою продукцію Кернел експортує більш ніж у 80 країн світу, виступаючи посередником між українськими аграріями та покупцями товарів на зовнішніх ринках.

Протягом останніх років ТОВ «Кернел – Трейд» істотно збільшив обсяги доходів: за результатами 2019 р. чистий дохід підприємства досяг 51,48 млрд. грн., що на 69% більше аніж було отримано підприємством у 2015 р. Зростання доходів ТОВ «Кернел – Трейд» відбувалося поступово, при цьому у 2018 р. спостерігалось зменшення обсягів надходжень (порівняно з 2017 р. чистий дохід підприємства зменшився на 2,48 млрд. грн).

Динаміка собівартості реалізованої продукції була подібною до тенденцій зміни чистого доходу, при цьому темп зростання собівартості за 5 років склав 1,62, таким чином, видатки підприємства зростали повільніше порівняно з доходами. Рівень собівартості за досліджуваний період знизився з 0,93 до 0,89, що обумовило зростання валового прибутку ТОВ «Кернел – Трейд» у 2,61 рази за 5 років – до 3,42 млрд. грн.

Інші операційні доходи підприємства зростали у 2016 – 2017 рр., проте істотно скоротилися у наступних періодах, і порівняно з 2015 р. у 2019 р. були меншими на 12% (їх обсяг склав 777,04 млн. грн.). У той самий час усі елементи операційних витрат мали тенденцію до зростання (адміністративні витрати збільшилися у 3,42 рази, витрати на збут – у 3,32 рази, інші операційні витрати – у 2,32 рази). Відповідно, фінансовий результат від операційної

діяльності хоча і була позитивним протягом усього досліджуваного періоду, обсяг прибутку зменшився з 1,03 млрд. грн. до 371,15 млн. грн., тобто на 64% (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2015 - 2019 рр., млн. грн.**

Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2019/ 2015
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30471,53	37106,10	48670,76	46194,52	51482,93	6634,57	11564,66	-2476,24	5288,41	21011,40	1,69
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28345,54	33987,45	44502,45	42411,66	45932,77	5641,92	10514,99	-2090,79	3521,11	17587,23	1,62
Валовий прибуток (збиток)	2125,99	3118,65	4168,31	3782,86	5550,16	992,65	1049,67	-385,45	1767,30	3424,17	2,61
Інші операційні доходи	883,49	1112,26	1369,09	1710,41	777,04	228,77	256,82	341,33	-933,37	-106,45	0,88
Адміністративні витрати	226,67	336,59	459,06	602,77	775,00	109,92	122,47	143,71	172,24	548,33	3,42
Витрати на збут	1120,58	1593,68	2371,08	2188,73	3725,16	473,09	777,40	-182,35	1536,43	2604,58	3,32
Інші операційні витрати	628,12	773,14	1223,06	1815,71	1455,89	145,02	449,93	592,65	-359,82	827,77	2,32
Фінансовий результат від операційної діяльності	1034,11	1527,50	1484,20	886,08	371,15	493,39	-43,30	-598,13	-514,92	-662,96	0,36
Інші фінансові доходи	45,73	49,06	90,86	59,10	25,06	3,34	41,79	-31,76	-34,04	-20,67	0,55
Інші доходи	2356,89	2615,19	4892,78	7315,81	6738,51	258,30	2277,59	2423,03	-577,30	4381,61	2,86
Фінансові витрати	287,10	555,10	759,12	1597,81	1288,54	268,00	204,02	838,69	-309,27	1001,44	4,49
Втрати від участі в капіталі	0,00	0,00	0,00	0,99	0,00	0,00	0,00	0,99	-0,99	0,00	-
Інші витрати	1606,24	3553,62	5075,73	7345,84	5237,20	1947,39	1522,10	2270,12	-2108,64	3630,97	3,26
Фінансовий результат до оподаткування:	1543,39	83,03	632,99	-683,65	608,98	-1460,36	549,96	-1316,65	1292,63	-934,42	0,39
Витрати (дохід) з податку на прибуток	296,49	14,95	222,13	-128,18	253,19	-281,54	207,19	-350,31	381,37	-43,30	0,85
Чистий фінансовий результат:	1246,91	68,09	410,86	-555,47	355,79	-1178,82	342,77	-966,33	911,26	-891,12	0,29

Джерело: складено автором на даних додатку А

Порівняно з іншими статтями доходів та витрат, інші фінансові доходи підприємства були невисокими та мали тенденцію до зниження, у той час як обсяг фінансових витрат за 5 років збільшився у 4,49 р. та у 2019 р. склав 1,29 млрд. грн. Тенденцію до зростання при цьому мали інші доходи ТОВ «Кернел – Трейд», які у 2019 р. досягли 6,74 млрд. грн., що у 2,86 рази перевищувало їх обсяг у 2015 р. Інші витрати при цьому зростали швидше за інші доходи, хоча їх обсяг і був меншим (у 2019 р. їх вартість дорівнювала 1,85 млрд. грн.). Внаслідок такої динаміки доходів та витрат, фінансовий результат ТОВ «Кернел – Трейд» до оподаткування мав непостійну динаміку: істотне його зменшення (до 83,03 млн. грн.) відбулося у 2016 р., а у 2018 р. підприємство навіть отримало збиток у обсязі 683, 65 млн. грн. У 2019 р. діяльність підприємства була прибутковою, і обсяг прибутку до оподаткування склав 698,98 млн. грн. Чистий фінансовий результат ТОВ «Кернел – Трейд» за 5 років зменшився на 71% та у 2019 р. дорівнював 355,79 млн. грн. Загалом, основною проблемою ТОВ «Кернел – Трейд» на нинішньому етапі є високі темпи зростання операційних витрат, і їх оптимізація має стати одним з основних напрямків розвитку компанії для покращення фінансових результатів.

Аналіз динаміки зміни майнових ресурсів засвідчив, що за останні 5 років відбулося збільшення обсягів майна на 24% (на 31.12.2019 р. вартість активів ТОВ «Кернел – Трейд» дорівнювала 34,36 млрд. грн, при чому за темпами зростання необоротні активи випереджали оборотні (ліквідна частина активів збільшилася порівняно з 2015 р. на 22%, у той час як обсяг необоротних активів зріс у 1,8 рази).

Вартість основних засобів за 5 років збільшилася з 664,01 млн. грн. до 1,33 млрд. грн., при цьому зростання відбулося у 2019 р., оскільки до цього вартість основних засобів мала тенденцію до зменшення. Істотно зріс за останні 5 років також обсяг інших фінансових інвестицій – до 831,63 млн. грн. на кінець 2019 р. Загалом, вартість необоротних активів ТОВ «Кернел – Трейд» склала на кінець досліджуваного періоду 2,23 млрд. грн.

Найбільшою статтею оборотних активів протягом останніх 5-ти років були запаси, при цьому їх обсяг мав тенденцію до зростання)на 50% за 5 років

до 15,57 млрд. грн. на 31.12.2019 р.). Значним був також обсяг дебіторської заборгованості за розрахунками (її сумарна вартість склала у 2019 р. 10,53 млрд. грн.). Водночас її обсяг неістотно скоротився порівняно з 2015 р. (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

**Динаміка вартості активів ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2015 - 2019 рр., млн. грн.**

Стаття	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання	
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2019/ 2015	2019/ 2015
Нематеріальні активи	19,55	23,55	23,76	20,83	47,39	4,00	0,21	-2,94	26,57	27,84	2,42	
Незавершені капітальні інвестиції	0,00	0,00	0,00	4,20	7,10	0,00	0,00	4,20	2,90	7,10	-	
Основні засоби	664,01	893,69	545,48	417,89	1330,52	229,68	-348,21	-127,59	912,64	666,52	2,00	
Інші фінансові інвестиції	459,87	553,24	883,23	704,44	831,63	93,37	329,99	-178,79	127,20	371,77	1,81	
Довгострокова дебіторська заборгованість	7,40	7,95	19,32	16,41	4,09	0,55	11,37	-2,91	-12,31	-3,31	0,55	
Відстрочені податкові активи	85,47	122,06	5,72	134,18	6,83	36,59	-116,33	128,46	-127,35	-78,64	0,08	
Інші необоротні активи	0,00	0,19	0,00	0,00	0,00	0,19	-0,19	0,00	0,00	0,00	-	
Усього необоротні активи	1236,29	1600,67	1477,50	1297,94	2227,57	364,38	-123,17	-179,56	929,63	991,28	1,80	
Запаси	10409,55	12422,93	10010,87	11268,39	15566,29	2013,38	-2412,06	1257,52	4297,90	5156,73	1,50	
Дебіторська заборгованість за продукцію товари, роботи послуги	3861,18	4874,17	13120,06	6229,82	1320,60	1012,99	8245,89	-6890,25	-	-2540,58	0,34	
Дебіторська заборгованість за рахунками	10769,85	12191,74	11764,38	11080,76	10526,82	1421,89	-427,35	-683,62	-553,94	-243,03	0,98	
Інша поточна дебіторська заборгованість	295,81	414,80	1469,47	3088,09	4430,82	119,00	1054,67	1618,62	1342,73	4135,02	14,98	
Поточні фінансові інвестиції	564,07	771,38	831,84	288,67	3,99	207,31	60,46	-543,18	-284,68	-560,08	0,01	
Гроші та їх еквіваленти	542,65	698,17	1017,54	208,29	288,51	155,52	319,37	-809,25	80,23	-254,13	0,53	
Витрати майбутніх періодів	10,85	16,52	25,56	0,00	0,00	5,66	9,04	-25,56	0,00	-10,85	0,00	
Усього оборотні активи	26443,11	31389,71	38239,72	32164,02	32137,04	4946,60	6850,02	-6075,71	-26,98	5693,93	1,22	
Баланс	27679,40	32990,38	39717,23	33461,96	34364,61	5310,98	6726,85	-6255,27	902,65	6685,22	1,24	

Джерело: складено автором на даних додатку А

Позитивною протягом останніх 5-ти років була динаміка зміни обсягів капіталу: власні кошти підприємства збільшилися у 4,68 рази, довгострокові зобов'язання – у 2,23 р., у той час як короткострокові зобов'язання, які є найбільш ризикованими для підприємства, зменшилися на 8% (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Динаміка вартості пасивів ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2015 - 2019 рр., млн. грн.**

Стаття	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютне відхилення					Темп зростанн я
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	
Зареєстрований (власний) капітал	1651,91	1651,91	1651,91	9358,07	9358,91	0,00	0,00	7706,16	0,84	7707,00	5,67
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0,00	0,00	0,00	7706,16	0,00	0,00	0,00	7706,16	-7706,16	0,00	-
Резервний капітал	20,24	20,24	20,24	20,24	20,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Нерозподілений прибуток	546,17	654,88	1065,74	510,27	1012,77	108,71	410,86	-555,47	502,50	466,60	1,85
Усього власний капітал	2218,32	2327,03	2737,89	9888,58	10391,92	108,71	410,86	7150,69	503,34	8173,60	4,68
Довгострокові кредити банків	0,00	135,95	0,00	0,00	0,00	135,95	-135,95	0,00	0,00	0,00	-
Інші довгострокові зобов'язання	1939,65	2610,57	2168,49	2660,92	2106,60	670,92	-442,08	492,43	-554,32	166,94	1,09
Довгострокові забезпечення	134,19	161,26	84,79	385,36	453,10	27,08	-76,47	300,57	67,74	318,91	3,38
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення	2073,84	2907,79	2253,28	3046,29	2559,70	833,95	-654,51	793,00	-486,59	485,85	1,23
Короткострокові кредити банків	2584,07	2774,99	2878,56	2969,90	4345,63	190,92	103,57	91,34	1375,73	1761,56	1,68
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	272,16	314,88	50,02	45,40	43,66	42,73	-264,86	-4,62	-1,74	-228,49	0,16
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3800,03	4679,15	1760,12	1659,09	1157,33	879,12	-2919,03	-101,04	-501,76	-2642,70	0,30
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	1,13	1,37	1,77	2,18	0,66	0,24	0,40	0,41	-1,52	-0,47	0,58
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	3929,95	4307,73	3438,32	3274,62	2079,00	377,79	-869,41	-163,70	-1195,62	-1850,94	0,53
Інші поточні зобов'язання	12799,90	15677,43	26597,26	12575,91	13786,72	2877,53	10919,83	-14021,35	1210,80	986,82	1,08
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	23387,24	27755,56	34726,05	20527,10	21413,00	4368,32	6970,49	-14198,95	885,90	-1974,24	0,92
Баланс	27679,40	32990,38	39717,23	33461,96	34364,61	5310,98	6726,85	-6255,27	902,65	6685,22	1,24

Джерело: складено автором на даних додатку А

Необхідно відзначити, що зростання власного капіталу підприємства було зумовлене збільшенням у 2018 р. обсягу зареєстрованого капіталу у 5,67 рази, а також постійним (за виключенням 2018 р. збільшенням обсягів нерозподіленого прибутку). Залучення нових інвесторів позитивно позначилося на майновому стані ТОВ «Кернел – Трейд» та дозволило вирішити його проблеми з високою залежністю від кредиторів.

На основі балансу ТОВ «Кернел – Трейд» нами було розраховано основні індикатори ліквідності та платоспроможності підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 - 2019 рр.

Стаття	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	
Коефіцієнт покриття	1,13	1,13	1,10	1,57	1,50	0,00	-0,03	0,47	-0,07	0,37	1,33
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,69	0,68	0,81	1,02	0,77	0,00	0,13	0,21	-0,24	0,09	1,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,03	0,03	0,01	0,01	0,00	0,00	-0,02	0,00	-0,01	0,58
Чистий оборотний капітал, млн. грн.	3055,87	3634,15	3513,67	11636,92	10724,04	578,28	-120,48	8123,25	-912,88	7668,17	3,51
Коефіцієнт автономії	0,08	0,07	0,07	0,30	0,30	-0,01	0,00	0,23	0,01	0,22	3,77
Коефіцієнт фінансування	11,48	13,18	13,51	2,38	2,31	1,70	0,33	-11,12	-0,08	-9,17	0,20

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Було виявлено, що за останні 5 років відбулося покращення показників ліквідності та платоспроможності. Зокрема, коефіцієнт покриття збільшився до 1,15, коефіцієнт швидкої ліквідності майже досяг належного рівня (на 31.12.2019 р. він склав 0,77). Коефіцієнт автономії, хоча він все ще залишається достатньо низьким (0,3 на кінець 2018 та 2019 рр.), все-таки істотно наблизився до рекомендованих значень. Відбулося також зниження коефіцієнта фінансування, таким чином обсяг позикових ресурсів сьогодні перевищує власний капітал усього у 2,31 рази.

За останні роки відбулося також покращення показників ділової активності та рентабельності (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Динаміка показників ділової активності та рентабельності
ТОВ «Кернел – Трейд» у 2016 - 2019 рр.**

Стаття	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення				Темп зростання
					2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2016	
Коефіцієнт оборотності активів	1,22	1,34	1,26	1,52	0,12	-0,08	0,26	0,29	1,24
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,36	8,05	9,97	10,16	2,69	1,92	0,19	4,80	1,89
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,86	4,90	3,86	6,83	-2,96	-1,03	2,97	-1,02	0,87
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,98	3,97	3,99	3,42	0,99	0,02	-0,56	0,45	1,15
Коефіцієнт оборотності основних засобів	26,41	40,41	69,32	48,03	14,00	28,91	-21,29	21,61	1,82
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	16,33	19,22	7,32	5,08	2,89	-11,90	-2,24	-11,25	0,31
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	45,82	73,52	93,16	52,69	27,70	19,64	-40,47	6,87	1,15
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	67,13	44,72	36,11	35,43	-22,41	-8,61	-0,69	-31,70	0,53
Коефіцієнт рентабельності активів	0,002	0,011	-0,015	0,010	0,009	-0,026	0,026	0,008	4,67
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,030	0,162	-0,088	0,035	0,132	-0,250	0,123	0,005	1,17
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,002	0,008	-0,012	0,007	0,007	-0,020	0,019	0,005	3,77

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Здійснений аналіз свідчить, що обсяги доходів та прибутків ТОВ «Кернел – Трейд» зростали швидше за обсяги майна та капіталу, що дозволило підприємству покращити показники ділової активності та рентабельності. Загалом, на сьогодні ключовими завданнями підприємства є оптимізація операційних витрат, що справить позитивний вплив на фінансові результати ТОВ «Кернел – Трейд», а також зменшення рівня залежності від зовнішніх джерел фінансування.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Кернел – Трейд»

ТОВ «Кернел – Трейд» як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має на меті постійне нарощування обсягів експорту, пропонуючи своїм клієнтам унікальні комплексні рішення у сфері агробізнесу. Підприємство здійснює інвестування у розвиток аграрних технологій та інновацій, а також вдосконалення основних засобів та інфраструктури для забезпечення найкращої якості продукції, яка поставляється на закордонні ринки. У своїй діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» орієнтується на забезпечення фінансової стабільності, підтримці ділової репутації та розвитку ефективної команди. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності з дотриманням відповідних цінностей, підприємство фокусується на географічній диверсифікації, нарощування виробничої бази та посиленні операційної дисципліни. При цьому стратегічними цілями компанії є консолідація олійного бізнесу в Україні, постійне зростання обсягів експорту та оптимізація виробничих витрат. Зазначене має дозволити підприємству максимізувати прибуток, забезпечуючи її стійкий розвиток (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Стратегія ТОВ «Кернел – Трейд» у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено автором за [7]

Наявність чітко встановлених стратегії, бачення, місії та цінностей вказує на відповідність діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» сучасним стандартам менеджменту. Для забезпечення високої ефективності зовнішньоекономічної

діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» вирощує власні зернові та олійні культури, а також закупає їх у інших аграрних компаній та виробників сільськогосподарської продукції. Закупівля здійснюється у 17 областях України, серед них Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Одеська, Полтавська, Сумська, Чернігівська, Харківська, Луганська, Черкаська [7], [12].

На сьогодні близько 40% зернових культур, що спрямовуються підприємством на експорт, є придбаними у малого та середнього бізнесу що вказує на важливість посередництва як напряду діяльності у розвитку ТОВ «Кернел – Трейд» (рис. 1.2).

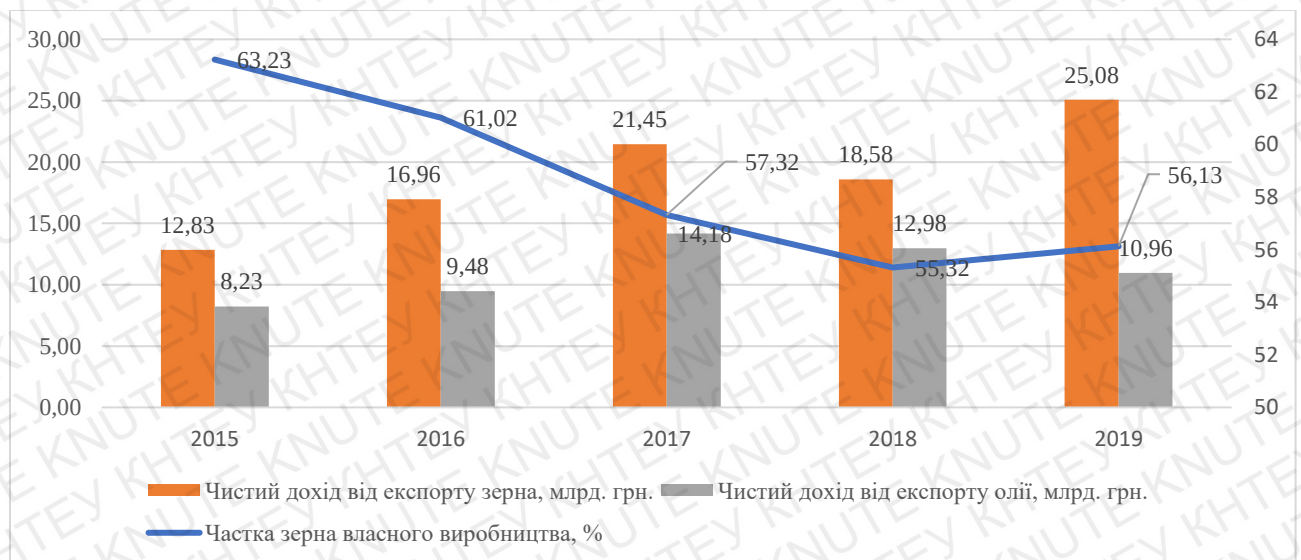


Рис. 1.2. Обсяги експорту ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 – 2019 рр. та частка зерна власного виробництва експорті

Джерело: складено за даними підприємства

Дані рисунка свідчать, що за останні 5 років відбулося зростання обсягів експорту як зернових, так і олії, водночас якщо у експорті зерна зменшення обсягів поставок на зовнішні ринки спостерігалось лише у 2018 р., то за олійними культурами погіршення ситуації мало місце протягом двох останніх років.

За останні 5 років відбулося зростання обсягів експорту зернових до усіх ключових країн-контрагентів, при цьому найбільшим було збільшення поставок

до Німеччини (у 4,91 рази), Ірландії – у 2,89 рази, Великобританії – у 2,86 рази та Нідерландів – у 2,5 рази (табл. 1.6).

Таблиця 1.6.

**Динаміка обсягів експорту зернових ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2015 - 2019 рр., млн. грн.**

Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2019/ 2015
Іспанія	5341,55	6340,88	6037,09	5210,14	6825,83	999,33	-303,79	-826,95	1615,69	1484,27	1,28
Нідерланди	2454,78	2309,36	5345,96	4540,59	6136,41	-145,42	3036,60	-805,37	1595,82	3681,63	2,50
Італія	2076,32	3452,53	4175,20	3847,81	2834,64	1376,21	722,67	-327,39	-1013,17	758,32	1,37
Португалія	903,60	1343,47	1745,84	1329,50	1266,70	439,87	402,36	-416,33	-62,81	363,09	1,40
Німеччина	515,16	779,61	228,91	561,49	2530,41	264,45	-550,70	332,58	1968,92	2015,24	4,91
Ірландія	386,20	606,89	525,45	621,05	1117,73	220,69	-81,44	95,60	496,68	731,53	2,89
Великобританія	414,44	256,25	721,75	456,20	1183,92	-158,19	465,50	-265,55	727,72	769,48	2,86
Бельгія-Люксембург	163,57	755,65	946,45	276,41	336,41	592,08	190,80	-670,04	60,00	172,84	2,06
Інші країни	577,49	1110,55	1723,63	1735,54	2848,41	533,06	613,07	11,92	1112,86	2270,92	4,93
Усього	12833,13	16955,19	21450,27	18578,73	25080,46	4122,07	4495,08	-2871,54	6501,73	12247,33	1,95

Джерело: складено за даними підприємства

Протягом усього досліджуваного періоду основним напрямком експорту зернових була Іспанія, хоча питома вага цієї країни за 5 років зменшилася з 41,62% до 27,22%. Натомість істотно збільшилися поставки підприємства до Нідерландів – у 2019 р. на цю країну припадало 24,47% доходу, отриманого від експорту зернових. Загалом, необхідно відзначити, що за останні роки експорт зернових ТОВ «Кернел – Трейд» за географічною ознакою став менш концентрованим, що є позитивним явищем у контексті управління ризиками підприємства (рис. 1.3).

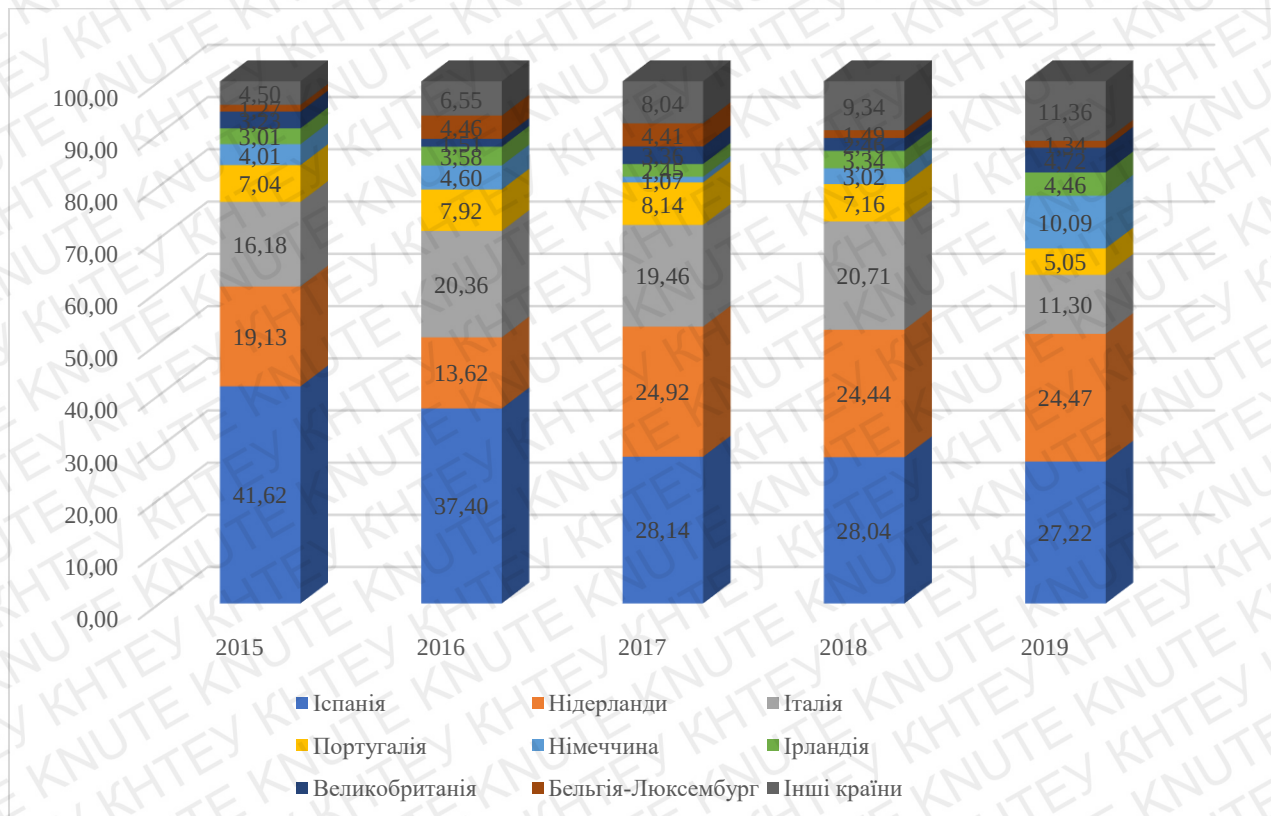


Рис. 1.3. Географічна структура експорту зернових ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: складено за даними підприємства

Компанія «Кернел – Трейд» продає зерно в основному на основі FOB умовах Інкотермс з портів Чорного моря великим міжнародним торговцям як Cefetra (19% обсягів експорту зерна ядра у FY2019), COFCO (12%) та Glencore (11%), а також OLAM, Cargill, ADM та інші. Підприємство націлене залишатися важливим гравцем світового ринку зерна, спираючись на природні географічні переваги країни-розміщення: родючі чорноземи та значні площі сільськогосподарських угідь та стратегічне розташування на Чорному морі. ТОВ «Кернел – Трейд» має ідеальне позиціонування для експорту на середземноморський ринок як потужний виробник з розвинутою інфраструктурою перевалки зерна, що забезпечує логістичні та економічні переваги.

Обсяги чистого доходу від експорту олії порівняно з 2015 р. збільшилися на 33%, водночас найбільше зростання було відмічене за поставками до таких країн як Німеччина (у 7,08 рази), Польща (у 1,71 рази) та Нідерланди (у 1,55

рази). Необхідно відзначити, що якщо за товарною групою «зернові» зростання вартості експорту мало місце за усіма країнами спрямування, то у експорті олії спостерігалася зворотна тенденція: за більшістю напрямків порівняно з 2015 р. обсяг поставок скоротився (табл. 1.7).

Таблиця 1.7.

**Динаміка обсягів експорту олії ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2015 - 2019 рр., млн. грн.**

Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	
Польща	1175,99	2091,41	3060,67	2274,72	2010,86	915,41	969,26	-785,94	-263,87	834,86	1,71
Франція	1582,68	1895,05	2035,17	1326,74	1542,07	312,36	140,13	-708,44	215,33	-40,62	0,97
Нідерланди	971,79	1111,18	2028,97	2781,07	1503,41	139,40	917,79	752,10	-1277,66	531,63	1,55
Іспанія	971,44	1219,13	2239,67	1550,59	1123,54	247,69	1020,54	-689,08	-427,06	152,10	1,16
Італія	867,45	1011,90	1871,30	1433,13	747,97	144,45	859,40	-438,16	-685,16	-119,47	0,86
Німеччина	206,10	115,52	420,00	1010,31	1458,46	-90,58	304,49	590,31	448,15	1252,36	7,08
Бельгія	689,93	485,07	594,08	214,64	673,66	-204,86	109,02	-379,45	459,02	-16,27	0,98
Великобританія	422,01	349,22	385,38	402,17	337,91	-72,79	36,16	16,79	-64,26	-84,11	0,80
Португалія	413,75	343,87	281,53	203,94	252,64	-69,88	-62,33	-77,59	48,70	-161,11	0,61
Бельгія	0,00	0,00	6,20	775,76	614,11	1321,21	4294,44	-1719,46	-1546,81	2349,38	-
Греція	233,30	282,09	332,76	310,89	185,63	1727,00	7619,62	-2652,98	-2829,75	3863,89	0,80
Литва	233,30	205,19	274,53	235,29	119,11	3141,63	15099,11	-4597,53	-5874,82	7768,39	0,51
Інші країни	461,96	370,03	651,91	458,60	389,33	6143,86	29280,43	-9947,16	-10471,98	15005,16	0,84
Усього	8229,71	9479,65	14182,19	12977,86	10958,68	12040,03	57540,33	-19205,24	-20516,90	29858,22	1,33

Джерело: складено за даними підприємства

Розглядаючи географічну структуру експорту олії, відзначимо, що за останні 5 років у ній відбулися істотні зміни: якщо на початку досліджуваного періоду основним ринком для підприємства була Франція, то наразі її частка скоротилася до 14,07%. Натомість на ринку Польщі ТОВ «Кернел – Трейд» у 2019 р. отримало 18,35% доходу від експорту Олії, при чому частка цієї країни зросла більш ніж на 4%.

За останні роки зменшилася значущість Іспанії як ринку для олії (10,25% у 2019 р., водночас, як зазначалося, істотно зросла частка Німеччини (13,31%, у той час як у 2015 р. вона дорівнювала 2,5%) (рис. 1.4).

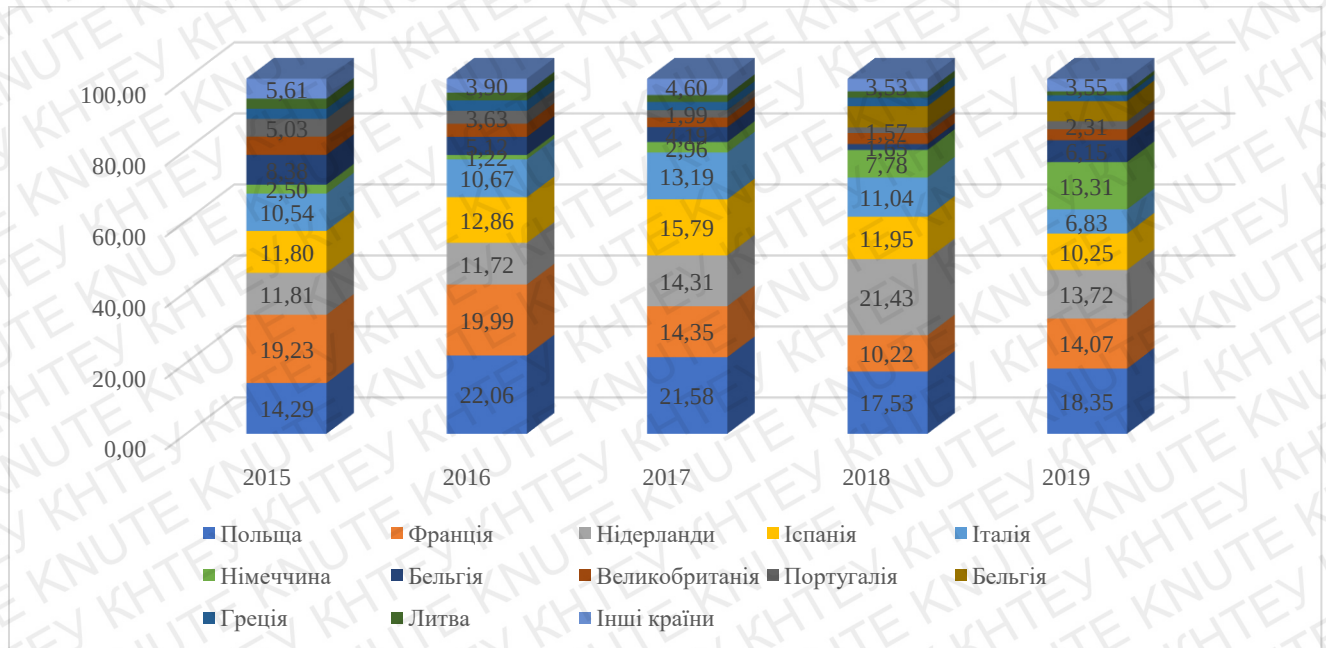


Рис. 1.4. Географічна структура експорту олії ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: складено за даними підприємства

Таким чином, можна говорити, що експорт відіграє важливу роль у діяльності ТОВ «Кернел – Трейд», забезпечуючи підприємству близько 70% доходів. Експорт за обома торговими групами, на яких спеціалізується підприємство, є географічну диверсифікованим, у загалом можна відмітити збільшення доходів від продажу продукції за кордон за більшістю ринків.

1.3. Дослідження ефективності організації діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника

Торговельне посередництво на зовнішні ринки - дуже важлива і невід'ємна частина сучасної ринкової економіки. ТОВ «Кернел – Трейд» є найбільшим посередником на ринку сільськогосподарської продукції в Україні. Підприємство здійснює закупівлю продукції у більше ніж 5 тисяч домашніх господарств та малих підприємств та реалізує її на зовнішні ринки. Так, за

даними підприємства у минулому маркетинговому році ТОВ «Кернел – Трейд» експортував рекордні для компанії і для країни 6,1 млн тон зернових.

Більше половини експортних операцій у світі здійснюється за сприяння міжнародних посередників. Це пов'язано з тим, що участь посередників підвищує ефективність операцій, оскільки зростає оперативність у збуті товарів, особливо, коли мова йде про те, що виробниками продукції є малі підприємства, неспроможні оперативно налагодити зв'язок з покупцем, а товар потребує спеціальних умов зберігання. Окрім цього, ТОВ «Кернел – Трейд» спроможний забезпечити оперативну реакцію на зміну ринкової кон'юнктури, що дозволяє підприємству реалізуючи товар на вигідних умовах. Контактуючи зі споживачами, посередники виступають джерелом цінної первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Для багатьох аграрних підприємств, що співпрацюють з ТОВ «Кернел – Трейд», використання посередницької ланки є об'єктивно необхідною, зокрема, через неможливість самостійного виходу на зовнішні ринки, відсутність необхідних ресурсів та організаційно-інфраструктурних передумов для проведення зовнішньоторгових операцій, здійснення дослідження закордонних ринків, пошуку партнерів, опрацювання умов контрактів. Вітчизняні аграрні підприємства використовують ТОВ «Кернел – Трейд» для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності збуту своєї продукції, оскільки у такому випадку обсяг функцій, покладених саме на них у процесі експорту істотно зменшується. Необхідно відзначити, що ТОВ «Кернел – Трейд» фактично фінансує діяльність аграрних компаній, завчасно оплачуючи майбутні врожаї для надання підприємствам можливості сплатити посівні роботи. Окрім цього, ТОВ «Кернел – Трейд» також виконує ряд функцій, що сприяють підвищенню ефективності посередницьких операцій: дослідницьку роботу, що передбачає збір інформації, необхідної для планування і поліпшення обміну, встановлення контактів, тобто налагодження і підтримання зв'язків з потенційними покупцями, а також стимулювання збуту, тобто проведення короткострокових заходів, спрямованих на збудження швидкої реакції ринку у відповідь на пропоновану фірмою продукцію. ТОВ «Кернел – Трейд» також

веде переговори з метою узгодження цін та інших умов для подальшого продажу аграрної продукції, організують товарорух, транспортування та складування товарів тощо. Таким чином, навіть не вирощуючи усі продукцію самостійно, ТОВ «Кернел – Трейд» докладає значних зусиль для того, щоб забезпечити високу якість на етапі її поставки покупцю.

Спектр обов'язків, покладених на ТОВ «Кернел – Трейд», досить широкий, що вказує на значну роль підприємства у розвитку вітчизняного аграрного ринку та посиленні позицій України на світових ринках аграрної продукції. За умови, якщо б усі розглянуті нами функції виконували виробники аграрної продукції, їх витрати відповідно зростали б, і, відповідно, ціни на товар повинні були б бути вищими. Водночас, зважаючи що на ТОВ «Кернел – Трейд» реалізація розглянутих вище функцій добре налагоджена, і середні витрати на них, зважаючи на значні обсяги продукції, є нижчими, використання підприємства як посередника дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі оцінки ефективності посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» нами було здійснено матричний аналіз SWOT, а також виокремлені можливості та загрози подальшого розвитку підприємства (табл. 1.8).

Сильні сторони підприємства полягають у тому, що його бізнес-модель включає в себе закупівлю сировини, далі її переробку та транспортування, експорт через елеватори. Завдяки цьому компанія зменшила ризики залежності від інших контрагентів та модернізувала всю систему під свої потужності та потреби. У 2017 р. компанія створила та ввела у свою діяльність комплексний інноваційний продукт Digital Agri Bussiness для автоматизації управління бізнес-процесами. Основною загрозою для компанії є зменшення попиту на рослинну олію, що корелюється з можливістю розширення ринку нерафінованих та оливкових олій. Тренд переходу до здорового способу життя може зменшити попит на соняшникову олію, у якій міститься велика кількість жирів.

Таблиця 1.8

SWOT -аналіз посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

<i>S - Сильні сторони</i>	<i>Індекс впливу</i>	<i>W - Слабкі сторони</i>	<i>Індекс впливу</i>
Бізнес-модель, завдяки якій компанія функціонує за рахунок власних потужностей	0,8	Застаріле обладнання	0,6
Безвідходне виробництво	0,5	Залежність від погодних умов	0,9
Інноваційність	0,7		
Стабільний попит на продукцію на міжнародному ринку	0,9	Залежність від змін світових цін	0,9
Цінова політика на зовнішньому ринку	0,9		
Лідуючі позиції в усіх сегментах	0,8	Висока плинність кадрів	0,7
Кваліфікований персонал	0,9		
Всього	5.5	Всього	3.1
<i>O – Можливості</i>	<i>Індекс впливу</i>	<i>T – Загрози</i>	<i>Індекс впливу</i>
Розширення або вихід на нові ринки збуту	0,8	Зміна законодавства у країнах збуту	0,7
Зростання попиту на диференційовані продукти, у зв'язку зі зростання кількості людей, які виступають здоровий образ життя та веганів	0,7	Товари-замінники	0,5
		Підвищення конкуренції на світовому ринку	0,7
Розширення у зв'язку зі зростанням попиту на зовнішньому ринку	0,6	Інфляція	0,8
Зростання попиту на нерафіновану та оливкову олію на світовому ринку	0,9	Зменшення попиту на рослинну олію	0,7
Всього	3	Всього	3.4

Джерело: Складено автором за даними підприємства

У результаті проведеного дослідження світового ринку олійних та зернових культур виявлено, що ринок нерафінованих та оливкових олій збільшується за рахунок тенденції до здорового харчування, тому він є перспективним.

Також можливістю є збільшення експорту в такі країни, як Туреччина, Єгипет та Індія, за рахунок збільшення населення без росту внутрішнього виробництва цих продуктів.

Посередницькі операції ТОВ «Кернел – Трейд» є ефективними, хоча протягом останніх років динаміка коефіцієнта ефективності була непостійною (табл. 1.9).

Таблиця 1.9.

**Динаміка показників ефективності посередницької діяльності
ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 - 2019 рр.**

Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання 2019/ 2015
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	
Чистий дохід від експорту зернових, придбаних у відокремлених виробників аграрної продукції млрд. грн.	9826,52	12147,31	14047,37	11638,68	15825,40	2320,79	1900,07	-2408,69	4186,72	5998,88	1,61
Вартість зернових, придбаних у відокремлених виробників аграрної продукції млрд. грн.	7032,49	8473,37	10104,22	9669,22	11806,05	1440,88	1630,85	-435,00	2136,83	4773,55	1,68
Додаткові витрати на організацію експорту продукції, млн. грн.	1068,94	1304,90	1940,01	1594,38	1349,68	235,96	635,11	-345,63	-244,70	280,74	1,26
Витрати при експорті (витрати на доставку до порту та навантаження на борт судна), млн. грн.	445,24	382,07	1041,24	527,35	365,94	-63,17	659,17	-513,89	-161,41	-79,30	0,82
Ефект посередницьких операцій, млн. грн.	1279,85	1986,97	961,90	-152,26	2303,74	707,12	-1025,06	-1114,16	2456,00	1023,89	1,80
Коефіцієнт ефективності посередницьких операцій	1,15	1,20	1,07	0,99	1,17	0,05	-0,12	-0,09	0,18	0,02	1,02

Джерело: розраховано за даними підприємства

Як видно, посередницькі операції підприємства були неприбутковими лише у 2018 р., що було обумовлене, у першу чергу, зростанням рівня собівартості зернових (у той час як чистий дохід від їх продажу зменшився на 2,41 млрд. грн., зменшення вартості закупівлі їх у виробників склало усього 435 млн. грн. Загалом, порівняно з 2015 р. рівень ефективності операцій

підприємства зріс (коефіцієнт ефективності збільшився з 1,15 до 1,17, а ефект від операцій збільшився на 80%), хоча найвищий рівень ефективності мав місце у 2016 р.

Необхідно відзначити, що посередницькі операції за виключенням 2015 та 2018 рр. були менш ефективними ніж експорт підприємства у цілому (у тому числі, власної продукції), втім для посилення позицій на ринках ТОВ «Кернел – Трейд» наразі необхідним є нарощування обсягів поставок, що обумовлює необхідність пошуку резервів для підвищення ефективності посередницьких операцій (табл. 1.10).

Таблиця 1.10.

**Динаміка показників ефективності експорту
ТОВ «Кернел – Трейд» у 2015 - 2019 рр.**

Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Темп зростання 2019/ 2015
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	
Чистий дохід від експорту зернових, млрд. грн.	12833,13	16955,19	21450,27	18578,73	25080,46	4122,07	4495,08	-2871,54	6501,73	12247,33	1,95
Собівартість зернових при експорті, млрд. грн.	10759,41	13275,84	17537,73	18352,64	20138,36	2516,43	4261,89	814,91	1785,72	9378,96	1,87
Витрати при експорті (витрати на доставку до порту та навантаження на борт судна), млн. грн.	581,47	533,29	1589,97	841,80	579,95	-48,18	1056,67	-748,17	-261,85	-1,52	1,00
Ефект експорту, млн. грн.	1492,25	3146,06	2322,57	-615,71	4362,15	1653,81	-823,49	-2938,28	4977,86	2869,90	2,92
Коефіцієнт ефективності експорту	1,13	1,23	1,12	0,97	1,21	0,10	-0,11	-0,15	0,24	0,08	1,07

Джерело: розраховано за даними підприємства

Таким чином, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що на нинішньому етапі зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Кернел – Трейд» є ефективною, а посередництво є для підприємства дієвим інструментом посилення позицій на зовнішніх ринках. Водночас важливим є пошук резервів для підвищення ефективності перепродажу придбаної продукції за кордоном, що позитивно вплине на фінансовий стан підприємства.

Висновки до розділу 1

ТОВ «Кернел – Трейд» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Протягом останніх років ТОВ «Кернел – Трейд» істотно збільшив обсяги доходів: за результатами 2019 р. чистий дохід підприємства досяг 51,48 млрд. грн., що на 69% більше аніж було отримано підприємством у 2015 р. На сьогодні ключовими завданнями підприємства є оптимізація операційних витрат, що справить позитивний вплив на фінансові результати ТОВ «Кернел – Трейд», а також зменшення рівня залежності від зовнішніх джерел фінансування.

За останні 5 років відбулося зростання обсягів експорту зернових до усіх ключових країн-контрагентів, при цьому найбільшим було збільшення поставок до Німеччини (у 4,91 рази), Ірландії – у 2,89 рази, Великобританії – у 2,86 рази та Нідерландів – у 2,5 рази. Обсяги чистого доходу від експорту олії порівняно з 2015 р. збільшилися на 33%, водночас найбільше зростання було відмічене за поставками до таких країн як Німеччина (у 7,08 рази), Польща (у 1,71 рази) та Нідерланди (у 1,55 рази).

Експорт відіграє важливу роль у діяльності ТОВ «Кернел – Трейд», забезпечуючи підприємству близько 70% доходів. Експорт за обома торговими групами, на яких спеціалізується підприємство, є географічно диверсифікованим, загалом можна відмітити збільшення доходів від продажу продукції за кордон за більшістю ринків.

ТОВ «Кернел – Трейд» є найбільшим посередником на ринку сільськогосподарської продукції в Україні. Підприємство здійснює закупівлю продукції у більше ніж 5 тисяч домашніх господарств та малих підприємств та реалізує її на зовнішні ринки.

Посередницькі операції підприємства були неприбутковими лише у 2018 р., а в цілому, порівняно з 2015 р. рівень ефективності операцій підприємства зріс (коефіцієнт ефективності збільшився з 1,15 до 1,17, а ефект від операцій

збільшився на 80%), хоча найвищий рівень ефективності мав місце у 2016 р. Необхідно відзначити, що посередницькі операції за виключенням 2015 та 2018 рр. були менш ефективними ніж експорт підприємства у цілому (у тому числі, власної продукції), втім для посилення позицій на ринках ТОВ «Кернел – Трейд» наразі необхідним є нарощування обсягів поставок. Тому важливим є пошук резервів для підвищення ефективності перепродажу придбаної продукції за кордоном, що позитивно вплине на фінансовий стан підприємства.

РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕРНЕЛ – ТРЕЙД»

2.1. Напрями вдосконалення діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника

Аналіз посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» засвідчив, що вона сьогодні є досить ефективною, проте з огляду на те, що операції з перепродажу на зовнішніх ринках зерна, вирощеного малими аграрним підприємствами і приватними господарствами, впливає на фінансові результати підприємства, а також на можливості посилення його позицій на ринку, на наш погляд існують резерви для удосконалення системи його співпраці з виробниками агропродукції.

На наш погляд, доцільним є зміна підходів до співпраці з виробниками агропродукції, оскільки сьогодні вони здійснюють свою діяльність абсолютно автономно і ТОВ «Кернел – Трейд» жодним чином не може впливати на якість отриманої від них продукції, а також на її собівартість. Нам здається, що підвищенню ефективності посередницьких операцій підприємства сприятиме посилення взаємодії та співпраці з виробниками не тільки на етапі покупки їх зернових, а й надання їм підтримки у вирішенні інших питань, пов'язаних з їх сільськогосподарською діяльністю.

Наша пропозиція продиктована тим, що для малого бізнесу в Україні зараз можливості підвищення якості своєї продукції є обмеженими в силу недостатності у них фінансових ресурсів для реалізації будь-яких нововведень. У той же час аналіз фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» показав, що компанія має достатній фінансовий потенціал, щоб надавати підтримку своїм партнерам, особливо в умовах її впливу на якість готової продукції. Крім того, умови, на яких ТОВ «Кернел – Трейд» може закуповувати у виробників необхідні для здійснення аграрної діяльності сировину, устаткування та матеріали, є нижчими ніж ціна аналогічних товарів для приватних господарств і малого бізнесу. З огляду на це перехід до моделі «співпраці повного циклу» дозволить партнерам ТОВ «Кернел – Трейд» оптимізувати свої витрати.

Одним з ключових напрямків розвитку посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» є створення електронної системи роботи з сільськогосподарськими виробниками, оскільки на даний момент процес взаємодії досліджуваного підприємства з постачальниками не автоматизовано. Відповідно, ті малі підприємства або домашні господарства, які хочуть співпрацювати з підприємством та використовувати його в якості посередника при виході на зовнішні ринки, не мають можливості оперативно дізнатися всю інформацію про процедуру співпраці та вимоги до продукції, що позбавляє їх і ТОВ «Кернел – Трейд» можливості ефективно взаємодіяти.

Пропонуємо підприємству створити окремий веб-сайт, на якому буде представлена вся інформація про умови співпраці з малим та середнім бізнесом і домогосподарствами. При цьому, для уникнення можливості моніторингу комерційної інформації ТОВ «Кернел – Трейд» конкурентами, вважаємо, що доступ на такий сайт повинен бути обмежений для широкого загалу і доступний лише для зареєстрованих користувачів. При цьому процедура реєстрації повинна бути досить простою для того, щоб приватні підприємства легко могли нею скористатися.

Для незареєстрованих користувачів на головній сторінці сайту доцільно надати інформацію, яка стосуватиметься загальної процедури взаємодії ТОВ «Кернел – Трейд» з партнерами, дані про існування альтернативних варіантів оплати продукції (авансування процесу вирощування зернових та безпосередній викуп готової аграрної продукції), вимоги до продукції тощо. Більш докладну інформацію при цьому можна буде дізнатися тільки після реєстрації на порталі.

Реалізація нашої пропозиції справить позитивний вплив на діяльність ТОВ «Кернел – Трейд», оскільки вона надасть будь-якому дрібному постачальнику можливість самостійно взаємодіяти з підприємством. На сьогодні ситуація часто складається так, що в рамках окремих населених пунктів знаходиться один підприємець, який скуповує продукцію у більш дрібних виробників і потім пропонує її ТОВ «Кернел – Трейд», виступаючи ще однією додатковою посередницькою ланкою для виробників і експортера.

Відповідно ціна аграрної продукції для ТОВ «Кернел – Трейд» підвищується, що в кінцевому підсумку зменшує ефективність його експортних операцій

Ще одним напрямком розширення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» може бути поручительство за аграрними кредитами для малого бізнесу, що виступає постачальником підприємства. Така опція також може бути запропоновано на ресурсі для аграрних виробників.

Окрім поручительства за кредитами, які використовуватимуться для оновлення устаткування партнерів ТОВ «Кернел – Трейд», підприємство може також здійснювати продаж сільськогосподарського обладнання, яке було у використанні підприємства, своїм постачальникам.

За реалізації цієї пропозиції підприємства зможе одночасно вирішити кілька проблем: вдосконалити процес вирощування та збору врожаю своїми субпідрядниками, що в кінцевому підсумку вплине на якість їх продукції, а також реалізувати застарілі основні засоби, які можна замінити на сучасніші.

Для підвищення якості продукції, яку закуповує ТОВ «Кернел – Трейд» у дрібних виробників, пропонуємо підприємству також проводити освітні заходи, націлені на підвищення якості роботи виробників аграрної продукції. Мова йде про те, що на сьогодні більшість приватних виробників працюють без використання сучасних підходів, устаткування, добрив, у той час як впровадження інновацій та використання якісних добрив і засобів захисту може дозволити істотно підвищити якість продукції.

Крім того ТОВ «Кернел – Трейд» може виступати продавцем необхідних добрив і хімікатів для своїх підрядників, оскільки, як зазначалося, купуючи продукцію за оптовими цінами у її виробників, досліджуване підприємство може отримати її на більш вигідних умовах ніж роздрібні підприємства.

Таким чином, реалізація цієї пропозиції також сприятиме зниженню витрат партнерів ТОВ «Кернел – Трейд» і, відповідно, оптимізації вартості їх аграрної продукції для підприємства.

Необхідно відзначити, що ТОВ «Кернел – Трейд» сьогодні позиціонує себе як підприємство, місією якого є підвищення продовольчої безпеки країни, поліпшення якості аграрної продукції і забезпечення позитивного впливу

розвитку сільського господарства на економіку України. Реалізація наших пропозицій, які стосуються підвищення кваліфікації малого бізнесу, що працює в агросфері, розширення його доступу до сучасного обладнання дозволить підприємству реалізувати свою місію, оскільки всі запропоновані заходи, спрямовані в тому числі на підвищення ефективності сільського господарства України в цілому.

Ще одним важливим напрямком вдосконалення системи роботи з постачальниками аграрної продукції є нарощування обсягів закупівлі у тих з них, що можуть забезпечити високу екологічність процесу вирощування та органічність кінцевого продукту. До критеріїв, на які доцільно звертати увагу ТОВ «Кернел – Трейд», належить, у першу чергу, використання обладнання, що забезпечує мінімальний ступінь пошкодження сільськогосподарської сировини, оптимальні умови її збору, пакування та зберігання. Важливим фактором є також використання таких сільськогосподарських машин, викиди забруднюючих речовин при роботі яких є незначними.

Підхід ТОВ «Кернел – Трейд» до агровиробництва базується на збереженні і поліпшенні довгострокової продуктивності ґрунтів, що включає в себе застосування правильної сівозміни, внесення розумної кількості добрив і збереження вологості в землі. Більше половини земель компанії обробляються із застосуванням мінімальної технології обробітку ґрунту, яка зменшує ризик ерозії, а також скорочує витрату палива при її обробці.

Використання сучасної техніки веде до зниження споживання палива і менших втрат продовольства. Інвестиції ТОВ «Кернел – Трейд» в сучасну сільськогосподарську техніку впродовж останніх декількох років суттєво знизили загальну кількість задіяної техніки, оскільки сучасне обладнання володіє більшою продуктивністю і скорочує простої на ремонт та обслуговування. Відповідно, зменшився і витрата палива.

Крім того, використання сучасного обладнання ТОВ «Кернел – Трейд» значно скорочує виробничі втрати на кожній стадії культивування. Наприклад, тільки використання сучасних комбайнів дозволяє підвищити збір насіння соняшнику під час збиральної кампанії на 7-10%.

Сьогодні ТОВ «Кернел – Трейд» використовує у своїй діяльності органічні добрива та технології відновлення земельного фонду, і має стимулювати до цього підприємств-партнерів. Важливим є, щоб операційний процес самого підприємства та його основних постачальників був адаптований до європейських стандартів, умовою чого є закупівля ТОВ «Кернел – Трейд» допоміжної сировини виключно у зарубіжних постачальників з відповідною репутацією (і продаж її своїм постачальникам). Така імпортна орієнтація є достатньо витратною для підприємства, втім дозволить посилити позиції на екосегменті, який є надзвичайно перспективним (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Напрями підвищення ефективності посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

Джерело: складено автором

Таким чином, як видно з рисунку, до основних напрямів, у яких варто вдосконалювати роботу з виробниками агропродукції, належать: діджиталізація процесу комунікації, залучення ТОВ «Кернел – Трейд» до фінансування діяльності партнерів, надання аграрним підприємствам та приватним господарствам можливості для купівлі обладнання, що було у використанні,

продаж засобів захисту і добрив за цінами виробника, навчання та підвищення кваліфікації партнерів

Для вдосконалення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» за усіма окресленими напрямками необхідно впровадити низку заходів, які вимагатимуть значних управлінських та фінансових ресурсів. Втім на сьогодні потенціал підприємства є достатнім для реалізації цих нововведень. На наш погляд, пріоритетом для досліджуваного підприємства є впровадження заходів, які сприятимуть підвищенню якості аграрної продукції та оптимізації її вартості. Решта пропозицій мають реалізовуватися за наявності у підприємства фінансових можливостей для недопущення їх негативного впливу на діяльність підприємства.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» як торговельного посередника на ринку агропродукції

У попередньому параграфі ми розглянули основні напрями вдосконалення роботи ТОВ «Кернел – Трейд» з постачальниками продукції. Для роботи в кожному з цих напрямків необхідно реалізувати ряд заходів, які в кінцевому підсумку дозволить досягти основної мети підприємства, яка полягає в підвищенні ефективності його посередницьких операцій та експортних поставок в цілому.

Наша перша пропозиція стосувалося створення електронної системи, яка дозволить автоматизувати комунікацію підприємства з постачальниками аграрної продукції. На наш погляд впровадження інформаційних технологій в сільське господарство є сьогодні надзвичайно важливим, оскільки ця галузь в країні залишається однією з найменш діджиталізованих. Водночас поточна криза, пов'язана з пандемією коронавірусу, показала, що сучасні технології є невід'ємною частиною системи взаємодії між учасниками бізнес-процесів, і таким чином ТОВ «Кернел – Трейд» слід стимулювати їх використання в тому числі і серед своїх партнерів.

Портал для існуючих і потенційних партнерів підприємства повинен бути створений на базі існуючого інтернет сайту ТОВ «Кернел – Трейд» і передбачати можливість отримання загальної інформації про викуп аграрної продукції без комунікації з представниками компанії, а також опцію уточнення тих чи інших питань через інструменти зворотного зв'язку на сайті.

Необхідно, щоб інтерфейс порталу був досить простим і потенційні партнери ТОВ «Кернел – Трейд» могли скористатися ним навіть зі своїх мобільних телефонів. У перспективі, якщо впровадження цієї ініціативи буде ефективним, можна буде говорити також про створення мобільних додатків, які дозволить постачальникам продукції оперативно комунікувати з представником компанії.

З огляду на те, що сайт підприємства постійно оновлюється, а у структурі компанії є досить великий ІТ-відділ, впровадження запропонованої ініціативи може бути здійснено власними силами компанії і таким чином не вимагатиме значних додаткових витрат.

Наступною пропозицією, яка може мати значний вплив на якість співпраці ТОВ «Кернел – Трейд» з постачальниками аграрної продукції, є використання інструменту поручительства за банківськими кредитами, які надаватимуться партнерам ТОВ «Кернел – Трейд» для розвитку бізнесу. Сьогодні банки досить складно надають кредити на розвиток бізнесу приватним господарством і малим підприємствам з огляду на високий рівень непрацюючих кредитів в банківській системі. Високі ризики неповернення коштів обумовлюють виважений підхід банків до процесу кредитування, у той час як малому агробізнесу, що часто не має можливостей довести свою кредитоспроможність, необхідні фінансові ресурси для розвитку і підвищення якості своєї продукції. ТОВ «Кернел – Трейд» навпаки має значний фінансовий потенціал, що буде достатнім для банку, і, отже, за умови узгодження умов поручительства з постачальником продукції такий вектор співпраці буде обопільно вигідним.

Такий варіант співпраці буде найбільш зручним для аграрних компаній, які спеціалізуються не тільки на вирощуванні зернових культур (що

продаються ТОВ «Кернел – Трейд»), а також на інших напрямках агробізнесу. Придбане обладнання може бути використана підприємствами для підвищення якості всієї своєї аграрної продукції або розширення діяльності, у той час як ТОВ «Кернел – Трейд» отримає перевагу від поліпшення якості саме тієї продукції, яку він купує. У якості бонусів за поручительство ТОВ «Кернел – Трейд» може отримати можливість купувати продукцію підприємства за нижчою ціною або будь-які інші покращені умови співпраці, які будуть обговорені сторонами.

Необхідно відзначити, що обсяги кредитів, на які зазвичай претендують малі підприємства, є незначними для ТОВ «Кернел – Трейд», таким чином ризики підприємства будуть невисокими. При цьому самому підприємству необхідно буде розробити систему критеріїв до проектів, поручителем кредитування яких воно буде виступати. Відділу фінансового контролінгу ТОВ «Кернел – Трейд» необхідно буде аналізувати всі заявки, які буде отримувати підприємства, після чого обирати тільки ті, ризики за якими будуть мінімальними.

Що стосується витрат на реалізацію цієї пропозиції, то вони будуть пов'язані зі збільшенням штату відділу контролінгу на одну одиницю. Для роботи із запитами партнерів необхідно буде залучити нового співробітника, який знайомий з інструментами оцінки кредитних ризиків. Таким чином витрати на один рік складуть в середньому 360 тис. грн. (за умови фіксації заробітної плати співробітника на рівні 30 тис. грн на місяць).

Наступним напрямком вдосконалення роботи ТОВ «Кернел – Трейд» у якості посередника, який було запропоновано у попередньому параграфі, є продаж раніше використовуваного обладнання ТОВ «Кернел – Трейд» його партнерам. Мова не йде про абсолютно застаріле устаткування, а скоріше про ту аграрну техніку, яка відносно недовго була у використанні компаній, але може бути замінена на новішу в контексті політики підприємства щодо екологізації.

Впровадження цієї пропозиції не призведе до додаткових витрат для підприємства, оскільки продаж техніки буде супроводжуватися існуючими

співробітниками компанії. У той же час інформацію щодо тих об'єктів, які можуть бути придбані партнерами ТОВ «Кернел – Трейд», доцільно буде розмістити на порталі, пропозиції по створенню якого було наведено вище.

Також на порталі доцільно буде розміщувати інформацію про екологічний курс підприємства і про пріоритетне співробітництво з тими постачальниками, які пропонують органічну продукцію. Для тих виробників агропродукції, які сьогодні не працюють в екоsegmentі, але готові реалізувати заходи щодо наближення якості свого продукту до вимог екологічних стандартів, можливою є підтримка ТОВ «Кернел – Трейд» у цьому процесі.

Таким підприємствам в обмін на вигідніші умови співпраці можуть бути запропоновані детальні інструкції, що стосуються впровадження найбільш прогресивних підходів до ведення агробізнесу в контексті відповідності екологічним стандартам, а також необхідні добрива та засоби захисту, які повністю відповідають вимогам і можуть використовуватися для органічних товарів.

Також на порталі доцільно створити щось, наприклад, інтернет-магазин, де партнери ТОВ «Кернел – Трейд» (у даному випадку тільки ті, які фактично поставляють підприємству свою продукцію) зможуть придбати необхідні їм добрива та засоби захисту, в тому числі ті, що сертифіковані як екологічні, за цінами виробника. За умови реалізації цієї пропозиції можна буде говорити про те, що ТОВ «Кернел – Трейд» сприяє підвищенню ефективності процесу вирощування тієї продукції, яку він купує у виробника та перепродає на зовнішніх ринках, а також забезпечує контроль за процесом виробництва.

Наступним заходом, що має бути реалізований у контексті підвищення ефективності співпраці ТОВ «Кернел – Трейд» з виробниками аграрної продукції, є організація їх навчання. На сьогодні досліджуване підприємство велику увагу приділяє розвитку людського капіталу компанії, тому вважаємо, що подібної стратегії воно має дотримуватися також у відносинах з партнерами.

ТОВ «Кернел – Трейд» має спеціалізований навчальний центр, освітній процес на якому побудований за модульним принципом, при якому працівники

отримують сучасні практичні знання та навички, необхідні для ефективної діяльності в сільському господарстві, не відриваючись на тривалий термін від виробничої діяльності.

На наш погляд навчання партнерів ТОВ «Кернел – Трейд» також слід проводити в зазначеному навчальному центрі. Навчання може бути організоване як окремо для зовнішніх постачальників ТОВ «Кернел – Трейд», так і проводитися спільно з персоналом, який працює на підприємстві на постійній основі. Другий підхід дозволить постачальникам ТОВ «Кернел – Трейд» відчути себе частиною команди, а також у неформальній обстановці обмінятися досвідом із співробітниками компанії.

На наш погляд така ініціатива дозволить підвищити ефективність співпраці виробників агропродукції та досліджуваного підприємства, а також позитивно вплине на рівень розвитку сільського господарства в цілому в Україні. Відзначимо, що навчання для партнерів підприємства може позиціонуватися їм як соціальний проект ТОВ «Кернел – Трейд», і включати не тільки курси у сфері підвищення ефективності аграрних процесів, а також дисципліни, націлені на розширення практики використання ІТ технологій, набуття знань та навиків у сфері бухгалтерського обліку та загалом на формування тих навичок, які необхідні малому аграрного бізнесу.

Виходячи з того, що навчальний центр на підприємстві вже існує, значних додаткових витрат реалізації цієї пропозиції не вимагатиме. У той же час компанія співпрацює з постачальниками з багатьох регіонах України, і для деяких з них необхідним буде покриття логістичних витрат і витрат на проживання (за умови позиціонування проекту як соціального). На наш погляд, підприємство може закласти на реалізацію цього заходу 100 тис. грн. на місяць, і покривати витрати учасників у межах цього бюджету (орієнтовно – 20 учасників на місяць). Для решти навчання буде безкоштовним, але витрати, пов'язані з ним, необхідно буде покривати самостійно.

Крім програм навчання, можливою є також реалізація заходів щодо інтеграції партнерів у культурне поле компанії. Як підприємство, що працює міжнародним стандартам, ТОВ «Кернел – Трейд» досить часто організовує

корпоративні заходи в місцях вирощування продукції, і ті партнери, які знаходяться в безпосередній близькості до цієї локації, можуть також запрошуватися на ці заходи. Окрім цього, святкові корпоративи, які регулярно проводить компанія, також можуть бути місцем зустрічі з ключовими зовнішніми партнерами. Логічна послідовність наданих нами рекомендацій представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Ієрархія заходів з підвищення ефективності посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд»

Джерело: складено автором

Таким чином, запропоновані нами заходи є різноплановими та вимагатимуть узгодженої роботи усіх підрозділів підприємства. Також необхідно відзначити, що реалізація деяких із запропонованих нами заходів призведе до збільшення витрат підприємства. Так, як було зазначено вище, впровадження ініціативи щодо поручительства за кредитами партнерів зумовить зростання витрат на 360 тис. грн. (плюс відрахування), а

впровадження ініціативи з навчання партнерів збільшить видатки ТОВ «Кернел – Трейд» на 1,2 млн. грн.

2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Кернел – Трейд» за умови реалізації наданих пропозицій

Для обґрунтування доцільності впровадження наших пропозицій та оцінки економічної ефективності ми розраховали прогнозні фінансові результати підприємства за умови незмінності формату взаємодії з постачальниками і в разі впровадження пропозицій щодо підвищення ефективності посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд».

При розрахунку прогнозних показників ТОВ «Кернел – Трейд» ми виходили з припущення, що при незмінності формату співпраці темпи та вектори зміни доходів і витрат попередніх періодів зберігатимуться. Розрахувавши середньорічні темпи зростання основних статей надходжень і видатків компанії, ми визначили, що при першому сценарії чистий дохід компанії буде збільшуватися щорічно в середньому на 14%, тоді як собівартість буде зростати всього на 12,8%. Це дозволить ТОВ «Кернел – Трейд» істотно збільшити валовий прибуток, що є передумовою для поліпшення фінансових результатів компанії в цілому.

При збереженні тенденцій минулих періодів інші операційні доходи ТОВ «Кернел – Трейд» будуть знижуватися в середньому на 3,2% на рік, у той час як адміністративні витрати зростатимуть на 36%, витрати на збут на 35, інші операційні витрати на 23% в на рік. Подібна динаміка спричинить зниження фінансового результату від операційної діяльності. З огляду на те, що у 2019 році цей показник був невисоким, і у 2020-му очікується незначне його зростання, вірогідною є збитковості операційної діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» у наступних періодах.

Фінансові доходи підприємства будуть надалі зменшуватися (в середньому на 14% на рік), тоді як інші доходи будуть рости в середньому у 1,3

рази щорічно. Фінансові витрати компанії на відміну від фінансових доходів будуть збільшуватися в середньому на 45,5% щорічно, що, з огляду на їх досить високий обсяг в 2019-му році, справить негативний вплив на фінансовий результат підприємства. Інші витрати так само матимуть тенденцію до зростання у середньому на 34, 4% - у таких умовах можна очікувати, що фінансовий результат підприємства до оподаткування в наступних періодах буде негативним.

Здійснені нами розрахунки свідчать, що чистий дохід від реалізації продукції за умови збереження динаміки минулих періодів в 2023-му році складе 86,98 млрд. грн, а собівартості реалізовані продукції становитиме 74,43 млрд. грн., таким чином валовий прибуток компанії зросте до 12,55 млрд. грн (табл. 2.1).

Інші операційні доходи компанії в 2023 році складуть 683, 42 млн. грн., адміністративні витрати в той же час зростуть до 2,65 млрд. грн., витрати на збут будуть складати 12,38 млрд. грн., а інші операційні витрати виростуть до 3,37 млрд. грн. При збереженні такої динаміки операційна діяльність підприємства буде збитковою у 2022 та 2023 рр. і у кінці прогностного періоду збиток досягне 1,8 млрд. грн. Інші фінансові доходи у 2023 р. дорівнюватимуть 13,73 млн. грн., в той час як фінансові витрати виростуть до 5,78 млрд. грн. Інші доходи позитивно вплинуть на фінансовий результат підприємства і досягнуть 19,26 млрд. грн., а інші витрати будуть трохи меншими і складуть 17,08 млрд. грн. За таких умов фінансовий результат до оподаткування буде негативним і складе 5,38 млрд. грн.

Таблиця 2.1.

**Прогнозні фінансові результати ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2021 - 2023 рр., млн. грн.**

Стаття	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2019
Чистий дохід від реалізації продукції	51482,93	58695,59	66918,74	76293,93	86982,57	7212,66	8223,14	9375,19	10688,64	35499,64
Собівартість реалізованої продукції	45932,77	51824,14	58471,14	65970,69	74432,14	5891,37	6647,00	7499,55	8461,45	28499,38
Валовий прибуток	5550,16	6871,46	8447,60	10323,24	12550,43	1321,29	1576,14	1875,64	2227,19	7000,26
Інші операційні доходи	777,04	752,50	728,73	705,71	683,42	-24,54	-23,77	-23,02	-22,29	-93,62
Адміністративні витрати	775,00	1053,85	1433,02	1948,63	2649,75	278,85	379,18	515,61	701,12	1874,75
Витрати на збут	3725,16	5030,02	6791,96	9171,08	12383,57	1304,86	1761,94	2379,12	3212,49	8658,41
Інші операційні витрати	1455,89	1796,39	2216,52	2734,91	3374,54	340,50	420,13	518,39	639,63	1918,65
Фінансовий результат від операційної діяльності	371,15	1540,08	951,34	-90,76	-1799,47	1168,93	-588,74	-1042,10	-1708,71	-2170,63
Інші фінансові доходи	25,06	21,56	18,55	15,96	13,73	-3,50	-3,01	-2,59	-2,23	-11,33
Інші доходи	6738,51	8762,33	11393,98	14816,02	19265,82	2023,82	2631,65	3422,04	4449,80	12527,31
Фінансові витрати	1288,54	1875,49	2729,81	3973,28	5783,18	586,95	854,32	1243,47	1809,90	4494,64
Інші витрати	5237,20	7037,56	9456,80	12707,69	17076,12	1800,35	2419,25	3250,89	4368,43	11838,92
Фінансовий результат до оподаткування:	608,98	1410,93	177,26	-1939,76	-5379,22	801,95	-1233,66	-2117,02	-3439,46	-5988,20
Витрати (дохід) з податку на прибуток	253,19	253,97	31,91	0,00	0,00	0,78	-222,06	-31,91	0,00	-253,19
Чистий фінансовий результат	355,79	1156,96	145,36	-1939,76	-5379,22	801,17	-1011,60	-2085,11	-3439,46	-5735,01

Джерело: розраховано автором на основі табл. 1.1

За умови впровадження наших пропозицій ми очікуємо, що рівень собівартості зменшиться на 1-5% (при прогнозуванні використовували песимістичне значення 1%) за рахунок того, що продукція аграрних виробників буде залучатися ТОВ «Кернел – Трейд» на більш вигідних умовах (табл. 2.2).

При цьому ми очікуємо, що кількість нових партнерів ТОВ «Кернел – Трейд» буде збільшуватися: на першому етапі на 20% (оскільки основні нововведення припадуть на 2021 рік), і далі в середньому на 5% на рік.

Таблиця 2.2.

**Прогнозні фінансові результати ТОВ «Кернел – Трейд»
у 2021 - 2023 рр. за умови впровадження наданих пропозицій, млн.
грн.**

Стаття	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2019
Чистий дохід від реалізації продукції	51482,93	58695,59	80302,48	114440,89	169616,01	7212,66	21606,89	34138,41	55175,11	118133,08
Собівартість реалізованої продукції	45932,77	51824,14	69463,71	96986,81	140831,79	5891,37	17639,58	27523,10	43844,98	94899,03
Валовий прибуток	5550,16	6871,46	10838,77	17454,08	28784,22	1321,29	3967,32	6615,31	11330,13	23234,05
Інші операційні доходи	777,04	752,50	728,73	705,71	683,42	-24,54	-23,77	-23,02	-22,29	-93,62
Адміністративні витрати	775,00	1053,85	1433,52	1949,31	2650,68	278,85	379,68	515,79	701,37	1875,68
Витрати на збут	3725,16	5030,02	6791,96	9171,08	12383,57	1304,86	1761,94	2379,12	3212,49	8658,41
Інші операційні витрати	1455,89	1796,39	2217,72	2736,39	3376,37	340,50	421,33	518,67	639,98	1920,48
Фінансовий результат від операційної діяльності	371,15	1540,08	3342,01	7039,40	14433,39	1168,93	1801,93	3697,39	7393,99	14062,24
Інші фінансові доходи	25,06	21,56	18,55	15,96	13,73	-3,50	-3,01	-2,59	-2,23	-11,33
Інші доходи	6738,51	8762,33	11393,98	14816,02	19265,82	2023,82	2631,65	3422,04	4449,80	12527,31
Фінансові витрати	1288,54	1875,49	2729,81	3973,28	5783,18	586,95	854,32	1243,47	1809,90	4494,64
Інші витрати	5237,20	7037,56	9456,80	12707,69	17076,12	1800,35	2419,25	3250,89	4368,43	11838,92
Фінансовий результат до оподаткування:	608,98	1410,93	2567,94	5190,40	10853,64	801,95	1157,01	2622,47	5663,24	10244,67
Витрати (дохід) з податку на прибуток	253,19	253,97	462,23	934,27	1953,66	0,78	208,26	472,04	1019,38	1700,47
Чистий фінансовий результат	355,79	1156,96	2105,71	4256,13	8899,99	801,17	948,75	2150,42	4643,86	8544,20

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.1

При цьому адміністративні витрати, як зазначалося, збільшиться на 500 тис. грн на рік (сума вказана з урахуванням відррахувань), а інші операційні витрати за рахунок збільшення бюджету на навчання зростуть на 1,2 млн. грн. У таких умовах до 2023 р. чистий дохід підприємства виросте до 169,62 млрд. грн., собівартість продукції складе 14,08 млрд. грн, що дозволить підприємству отримати валовий прибуток обсязі 28,78 млрд. грн. Оскільки наші пропозиції не

будуть впливати на зміну інших статей доходів і витрат крім адміністративних та інших операційних, всі їх було в цьому прогнозі залишено на рівні базового. Таким чином, у результаті впровадження наших пропозицій операційна діяльність підприємства буде прибутковою протягом всього досліджуваного періоду, а чистий фінансовий результат у 2023 р. складе 8,9 млрд. грн.

За таким же алгоритмом ми розрахували прогнозні показники ефективності посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд». У разі незмінності формату взаємодії підприємства з постачальниками чистий дохід від експорту зернових, отриманих від приватних аграрних компаній та домогосподарств, зростатиме в середньому на 12,6 % на рік, тоді як вартість цих зернових буде збільшуватися у середньому на 13,8%. Додаткові витрати на організацію експортних операцій будуть щороку збільшуватися у 1,06 рази. За збереження тенденцій минулих років можна також очікувати на зменшення витрат при експорті в середньому на 4,8% рік (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

**Прогнозні показники ефективності посередницької діяльності
ТОВ «Кернел – Трейд» у 2021 - 2023 рр., млн. грн.**

Стаття	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2019
Чистий дохід від експорту зернових, млрд. грн.	15825,40	17827,63	20083,17	22624,09	25486,48	2002,22	2255,54	2540,91	2862,39	9661,07
Вартість зернових, придбаних у виробників аграрної продукції млрд. грн.	11806,05	13438,58	15296,86	17412,09	19819,82	1632,53	1858,28	2115,24	2407,73	8013,77
Додаткові витрати, млн. грн.	1349,68	1430,70	1516,59	1607,64	1704,15	81,03	85,89	91,05	96,51	354,47
Витрати при експорті, млн. грн.	365,94	348,43	331,75	315,88	300,76	-17,51	-16,67	-15,88	-15,12	-65,18
Ефект посередницьких операцій	2303,74	2609,92	2937,97	3288,47	3661,74	306,18	328,05	350,51	373,26	1358,00
Коефіцієнт ефективності посередницьких операцій	1,17	1,17	1,17	1,17	1,16	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором на основі табл. 1.8

У таких умовах чистий дохід від експорту з кожним роком буде зростати у 2023 р. складе 25,49 млрд. грн., у той час як собівартість зернових, які ТОВ «Кернел – Трейд» отримує як посередник, складе 19,82 млрд. грн. Додаткові витрати на організацію експорту зростуть до 1,7 млрд. грн. Відповідно, ефект посередницьких операцій в 2023 році складе 3,66 млрд. грн., що істотно вище за показник 2019 -2020 рр., проте коефіцієнт ефективності таких операцій зменшиться (він складе 1,16), що свідчить про необхідність впровадження змін.

При прогнозуванні показників за умови впровадження наших рекомендацій ми збільшили обсяги операція у 2021 р. на 20% і далі у 2022-2023 рр. на 5% щорічно. Відповідно було збільшено вартість закупівлі зернових, проте враховане очікуване зменшення рівня цих витрат на 1%. У такій ситуації можна очікувати на значне зростання результатів посередницьких операцій: у 2023 році коефіцієнт ефективності складе 1,23, а ефект від посередницьких операцій буде дорівнювати 9,43 млрд. грн (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

**Прогнозні показники ефективності посередницької діяльності
ТОВ «Кернел – Трейд» за умови впровадження наданих рекомендацій
у 2021 - 2023 рр., млн. грн.**

Стаття	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2019
Чистий дохід від експорту зернових, млрд. грн.	15825,40	17827,63	20083,17	22624,09	25486,48	2002,22	2255,54	2540,91	2862,39	9661,07
Вартість зернових, придбаних у виробників аграрної продукції млрд. грн.	11806,05	13438,58	15296,86	17412,09	19819,82	1632,53	1858,28	2115,24	2407,73	8013,77
Додаткові витрати, млн. грн.	1349,68	1430,70	1516,59	1607,64	1704,15	81,03	85,89	91,05	96,51	354,47
Витрати при експорті, млн. грн.	365,94	348,43	331,75	315,88	300,76	-17,51	-16,67	-15,88	-15,12	-65,18
Ефект посередницьких операцій	2303,74	2609,92	2937,97	3288,47	3661,74	306,18	328,05	350,51	373,26	1358,00
Коефіцієнт ефективності посередницьких операцій	1,17	1,17	1,17	1,17	1,16	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.3

Здійснені розрахунки засвідчили, що запропоновані нами заходи для вдосконалення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» є ефективними. Впровадження наших пропозицій дозволить підприємству істотно покращити результати господарської діяльності, а також призведе до поліпшення іміджу ТОВ «Кернел – Трейд» як підприємства, орієнтованого на розвиток агробізнесу в Україні та наближення його стандартів до європейських. Крім того запропоновані заходи повною мірою відповідають місії компанії, що також свідчить на користь їх впровадження.

На наш погляд, розвиток ТОВ «Кернел – Трейд» та підвищення ефективності її діяльності, у тому числі в контексті вдосконалення механізмів співпраці з постачальниками аграрної продукції, позитивно вплине на позиції України на міжнародних аграрних ринках, а також позитивно вплине на розвиток вітчизняного аграрного сектору та економіки в цілому.

Висновки до розділу 2

До основних напрямів, у яких варто вдосконалювати роботу з виробниками агропродукції, належать: діджиталізація процесу комунікації, залучення ТОВ «Кернел – Трейд» до фінансування діяльності партнерів, надання аграрним підприємствам та приватним господарствам можливості для купівлі обладнання, що було у використанні, продаж засобів захисту і добрив за цінами виробника, навчання та підвищення кваліфікації партнерів. Для вдосконалення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» за усіма окресленими напрямами необхідно впровадити низку заходів, які вимагатимуть значних управлінських та фінансових ресурсів. Втім на сьогодні потенціал підприємства є достатнім для реалізації цих нововведень. На наш погляд, пріоритетом для досліджуваного підприємства є впровадження заходів, які сприятимуть підвищенню якості аграрної продукції та оптимізації її вартості. Решта пропозицій мають реалізуватися за наявності у підприємства фінансових можливостей для недопущення їх негативного впливу на діяльність підприємства.

Здійснені нами розрахунки свідчать, що чистий дохід від реалізації продукції за умови збереження динаміки минулих періодів в 2023-му році складе 86,98 млрд. грн, а собівартості реалізованої продукції становитиме 74,43 млрд. грн., таким чином валовий прибуток компанії зросте до 12,55 млрд. грн. За таких умов фінансовий результат до оподаткування буде негативним і складе 5,38 млрд. грн. За умови впровадження наших пропозицій ми очікуємо, що рівень собівартості зменшиться на 1-5% (при прогнозуванні використовували песимістичне значення 1%) за рахунок того, що продукція аграрних виробників буде залучатися ТОВ «Кернел – Трейд» на більш вигідних умовах. Таким чином, операційна діяльність підприємства буде прибутковою протягом всього досліджуваного періоду, а чистий фінансовий результат у 2023 р. складе 8,9 млрд. грн.

За збереження існуючих тенденцій чистий дохід від експорту з кожним роком буде зростати і у 2023 р. складе 25,49 млрд. грн., у той час як

собівартість зернових, які ТОВ «Кернел – Трейд» отримує як посередник, складе 19,82 млрд. грн. Відповідно, ефект посередницьких операцій в 2023 році складе 3,66 млрд. грн., що істотно вище за показник 2019-2020 рр., проте коефіцієнт ефективності таких операцій зменшиться (він складе 1,16), що свідчить про необхідність впровадження змін. Водночас за умови впровадження наших рекомендацій можна очікувати на значне зростання результатів посередницьких операцій: у 2023 році коефіцієнт ефективності складе 1,23, а ефект від посередницьких операцій буде дорівнювати 9,43 млрд. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «Кернел – Трейд» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Протягом останніх років ТОВ «Кернел – Трейд» істотно збільшив обсяги доходів: за результатами 2019 р. чистий дохід підприємства досяг 51,48 млрд. грн., що на 69% більше аніж було отримано підприємством у 2015 р. На сьогодні ключовими завданнями підприємства є оптимізація операційних витрат, що справить позитивний вплив на фінансові результати ТОВ «Кернел – Трейд», а також зменшення рівня залежності від зовнішніх джерел фінансування.

За останні 5 років відбулося зростання обсягів експорту зернових до усіх ключових країн-контрагентів, при цьому найбільшим було збільшення поставок до Німеччини (у 4,91 рази), Ірландії – у 2,89 рази, Великобританії – у 2,86 рази та Нідерландів – у 2,5 рази. Обсяги чистого доходу від експорту олії порівняно з 2015 р. збільшилися на 33%, водночас найбільше зростання було відмічене за поставками до таких країн як Німеччина (у 7,08 рази), Польща (у 1,71 рази) та Нідерланди (у 1,55 рази).

Експорт відіграє важливу роль у діяльності ТОВ «Кернел – Трейд», забезпечуючи підприємству близько 70% доходів. Експорт за обома торговими групами, на яких спеціалізується підприємство, є географічну диверсифікованим, у загалом можна відмітити збільшення доходів від продажу продукції за кордон за більшістю ринків.

ТОВ «Кернел – Трейд» є найбільшим посередником на ринку сільськогосподарської продукції в Україні. Підприємство здійснює закупівлю продукції у більше ніж 5 тисяч домашніх господарств та малих підприємств та реалізує її на зовнішні ринки.

Посередницькі операції підприємства були неприбутковими лише у 2018 р., а в цілому, порівняно з 2015 р. рівень ефективності операцій підприємства зріс (коефіцієнт ефективності збільшився з 1,15 до 1,17, а ефект від операцій

збільшився на 80%), хоча найвищий рівень ефективності мав місце у 2016 р. Необхідно відзначити, що посередницькі операції за виключенням 2015 та 2018 рр. були менш ефективними ніж експорт підприємства у цілому (у тому числі, власної продукції), втім для посилення позицій на ринках ТОВ «Кернел – Трейд» наразі необхідним є нарощування обсягів поставок. Тому важливим є пошук резервів для підвищення ефективності перепродажу придбаної продукції за кордоном, що позитивно вплине на фінансовий стан підприємства.

До основних напрямів, у яких варто вдосконалювати роботу з виробниками агропродукції, належать: діджиталізація процесу комунікації, залучення ТОВ «Кернел – Трейд» до фінансування діяльності партнерів, надання аграрним підприємствам та приватним господарствам можливості для купівлі обладнання, що було у використанні, продаж засобів захисту і добрив за цінами виробника, навчання та підвищення кваліфікації партнерів. Для вдосконалення посередницької діяльності ТОВ «Кернел – Трейд» за усіма окресленими напрямками необхідно впровадити низку заходів, які вимагатимуть значних управлінських та фінансових ресурсів. Втім на сьогодні потенціал підприємства є достатнім для реалізації цих нововведень. На наш погляд, пріоритетом для досліджуваного підприємства є впровадження заходів, які сприятимуть підвищенню якості аграрної продукції та оптимізації її вартості. Решта пропозицій мають реалізуватися за наявності у підприємства фінансових можливостей для недопущення їх негативного впливу на діяльність підприємства.

Здійснені нами розрахунки свідчать, що чистий дохід від реалізації продукції за умови збереження динаміки минулих періодів в 2023-му році складе 86,98 млрд. грн, а собівартості реалізованої продукції становитиме 74,43 млрд. грн., таким чином валовий прибуток компанії зросте до 12,55 млрд. грн. За таких умов фінансовий результат до оподаткування буде негативним і складе 5,38 млрд. грн. За умови впровадження наших пропозицій ми очікуємо, що рівень собівартості зменшиться на 1-5% (при прогнозуванні використовували песимістичне значення 1%) за рахунок того, що продукція аграрних виробників буде залучатися ТОВ «Кернел – Трейд» на більш вигідних умовах. Таким

чином, операційна діяльність підприємства буде прибутковою протягом всього досліджуваного періоду, а чистий фінансовий результат у 2023 р. складе 8,9 млрд. грн.

За збереження існуючих тенденцій чистий дохід від експорту з кожним роком буде зростати і у 2023 р. складе 25,49 млрд. грн., у той час як собівартість зернових, які ТОВ «Кернел – Трейд» отримує як посередник, складе 19,82 млрд. грн. Відповідно, ефект посередницьких операцій в 2023 році складе 3,66 млрд. грн., що істотно вище за показник 2019-2020 рр., проте коефіцієнт ефективності таких операцій зменшиться (він складе 1,16), що свідчить про необхідність впровадження змін. Водночас за умови впровадження наших рекомендацій можна очікувати на значне зростання результатів посередницьких операцій: у 2023 році коефіцієнт ефективності складе 1,23, а ефект від посередницьких операцій буде дорівнювати 9,43 млрд. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. Зовнішньоекономічна діяльність, [URL:https://ukrstat.org/operativ/menu/menu_r/zed.htm](https://ukrstat.org/operativ/menu/menu_r/zed.htm).
2. Дикаленко М. ТОП-15 позицій українського експорту аграрної продукції./ Landlord// 23.02.2019. URL: <https://landlord.ua/reytingi/top-15-pozytsii-ukrainskoho-eksportu-ahrarnoi-produktsii/>
3. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб.наук.праць / гол.ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 4. – 190-195 с.
4. Корпоративна газета «Наша компанія Кернел» випуск від серпень 2019р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2020/02/NKK_TOP-podij-2019-roku.pdf
5. Моделі стратегічного планування [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – Режим доступу до ресурсу: <http://library.if.ua/book/101/6927.html>
6. Офіційний сайт агрохолдингу «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kernel.ua/ua/>
7. Офіційний сайт FAO [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fao.org/home/en/>
8. Презентація результатів діяльності ТОВ «Кернел –Трейд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2020/10/Kernel-FY2020-Presentation.pdf>
9. Показники діяльності трейдерів та методи визначення їх [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://library.if.ua/book/101/6927.html>
10. Рубанов П. М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П.М. Рубанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/204-209.pdf>

11. Сіменко І.В., Косова Т.Д. Аналіз господарської діяльності – 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pe.nmu.org.ua/ua/student/informzabezp/Підручник%20АГДП.pdf>
12. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки / Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук // Культура народів Причорномор'я. — 2017. — № 102. —146-151 с.
13. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2013. – URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644>
14. Трішкіна Н.І. Сутність посередницької діяльності торговельного підприємства та її місце в соціально-економічному розвитку України, 2016 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bses.in.ua/journals/2016/10-2016/32.pdf>
15. Vlasiuk, N.L. (2004), “Evaluation of business activity of enterprises”, Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, Vol.14.4, pp. 172-176.
16. Kozlov, V.V. (2012), “Analysis of enterprise profitability activities”, available
17. В. Резнікова Державне регулювання посередництва в сфері господарювання/ Резнікова В.// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2011. - №86. – с. 42-48;
18. Гапончук Н.В. Управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства/ Н.В. Гапончук, В.Я. Голюк// Актуальні проблеми економіки та управління, 2014. - №36 [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2014-36.pdf>
19. Дима О.О. Маркетинг послуг посередницьких підприємств [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Дима Олександр Олексійович; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Київ, 2016. - 32 с.
20. Дима О.О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства [Текст] : монографія / О. О. Дима ; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Київ : КНЕУ, 2015. - 431 с.

21. Дима О.О. Роль посередницьких підприємств у реалізації принципів сталого розвитку/ О.О. Дима// Маркетинг і менеджмент інновацій, 2015. - №4. – с. 260 – 275;
22. Ільченко Н. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі/ Н. Ільченко// Товари і ринки, 2016. - №1. – с.5 - 15;
23. Казарян Г.Г. Нормативно-правове регулювання посередницьких операцій: актуальне питання/ Г.Г. Казарян// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2012. - №1(22), с. – 131-144;
24. Квач Я.П. Види посередників у зовнішньоекономічній діяльності: теоретичні аспекти// Я.П. Квач, О.Г. Борисов, К.М. Лопатко// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси і право, 2014. - №1(72). – с.33-39;
25. Костинець Ю.В. Маркетингове управління розвитком ринку посередницьких послуг в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Костинець Юлія Володимирівна ; ВНЗ "Нац. акад. упр.". - Київ, 2014. - 24 с.
26. Рубан Т.С. Сучасні трактування посередництва у світовій економіці / Т.С. Рубан// Світове господарство і міжнародні економічні відносини, 2017. - №17, с. 84-88;
27. Самойловська В.П. Економічна сутність митного посередництва/ В.П. Самойловська, О.М. Коробкова// Інноваційна економіка, 2015. - №4 (59). – с. 259 – 264;
28. Тодуа Т.Л. Правове регулювання комерційного посередництва у сфері господарювання [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Тодуа Тамріко Леонтівна ; НАН України, Ін-т екон.-прав. дослідж. - Київ, 2014. - 18 с.
29. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник /Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. – 214 с.

30. Трішкіна Н.І. Принципи посередницької діяльності на споживчому ринку України/ Н.І. Трішкіна// Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі, 2014. - №3 (65). – с. 127 – 132.