

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**Зовнішньоекономічна діяльність підприємства
агропромислового комплексу**

(на матеріалах ТОВ «Таврія Агротек», м. Херсон)

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

Краснової Яни Сергіївни

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 ступінь магістр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація менеджмент ЗЕД

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

_____ Т.М. Мельник

«___» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

_____ Красновій Яні Сергіївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства агропромислового комплексу

Затверджена наказом ректора від «___» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи Обґрунтування комплексу заходів щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

Об'єкт дослідження процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК.

Предмет дослідження теоретико-методичні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК

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

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Мельник Т. М.		
2	Мельник Т. М.		

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2 УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	<i>Затвердження змісту, теми, об'єкта та предмету дослідження.</i>	До 18.02.2020	
2	<i>Отримання завдання на випускну кваліфікаційну роботу, складання календарного плану виконання.</i>	До 15.04.2020	
3	<i>Виконання наукової статті.</i>	До 15.04.2020	
4	<i>Написання випускної кваліфікаційної роботи.</i>	До 15.10.2020	
5	<i>Оформлення роботи та її реєстрація на кафедрі.</i>	До 21.10.2020	
6	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі.</i>	21.10- 08.11.2020	
7	<i>Зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи.</i>	25.11.- 30.11.2020	
8	<i>Подання та випускної кваліфікаційної роботи до експертної комісії та захист.</i>	02.12- 13.12.2020	

7. Дата видачі завдання « ____ » _____ 201__ р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Мельник Т.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми)

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент Краснова Я.С.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота написана відповідно до плану. Зміст роботи є логічним і послідовним. Автором зроблено детальний аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», досліджено динаміку та структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оцінено її ефективність. Студентка вміє не лише аналізувати матеріал, але й робить ґрунтовні висновки, надає пропозиції щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

Випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

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

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студентки Краснової Яни Сергіївни може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми) _____
Серова Л.П.
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____
Мельник Т.М.
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 _____ р.

РЕФЕРАТ
До ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

**Зовнішньоекономічна діяльність підприємства
агропромислового комплексу**
(на матеріалах ТОВ «Таврія Агротек», м. Херсон)

Актуальність теми дослідження обумовлюється тим, що в умовах динамічного розвитку світового господарства та розширення системи міжнародних економічних відносин зовнішньоекономічна діяльність перетворюється на ключовий інструмент забезпечення потреб населення, особливо у галузях, орієнтованих на споживчий ринок, таких як АПК. Зовнішня торгівля аграрною продукцією сприяє більш повному задоволенню попиту у високоякісних продуктах, що обумовлює активне залучення українських підприємств у подібну діяльність. Зокрема, імпорт відіграє виключну роль у забезпеченні потреб населення у аграрній продукції, яка не має вітчизняних аналогів, що обумовлює значний інтерес до дослідження теоретичних засад та практичних аспектів цього процесу.

Об'єктом дослідження є процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК.

Предметом дослідження виступають теоретико-методичні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускню кваліфікаційну роботу – ТОВ «Таврія Агротек», м. Херсон

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування комплексу заходів щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

Основними завданнями, виконання яких сприяло досягненню поставленої мети, є:

- аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- розробка комплексу заходів щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- прогнозна оцінка запропонованих заходів.

Методи дослідження – історичний, системний та логічний, статистичний та економічний аналіз, синтез та групування, фінансово-економічний.

Інформаційною базою дослідження стали роботи українських та закордонних вчених з досліджуваної тематики (монографії, наукові статті, публікації в Інтернет), законодавчі та інші нормативно-правові акти, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності, Інтернет ресурси, дослідження ринків, бухгалтерська звітність ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

Основний науковий результат роботи полягає у наступному:

1. Здійснено аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», його зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – оцінку показників її ефективності.
2. обґрунтовано напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».
3. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».
4. Представлено результати оцінки запропонованих заходів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, АПК, ефективність

Зміст роботи викладено на 56 сторінках, має 18 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел з 46 найменувань, 1 додаток

Рік виконання ВКР-2020

Рік захисту ВКР - 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ	5
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ	
«ТАВРІЯ АГРОТЕК»	
1.1. Аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	5
1.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства	13
1.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	18
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ	24
ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	
2.1. Обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	24
2.2. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	30
2.3. Прогнозна оцінка запропонованих заходів	36
Висновки до розділу 2	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	54

АНОТАЦІЯ

Краснова Яна

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства агропромислового комплексу

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», Київський національний торговельно-економічний університет, 2020.

Випускна кваліфікаційна робота містить аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», його зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – оцінку показників її ефективності.

У роботі обґрунтовано напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», запропоновано комплекс заходів щодо її вдосконалення та представлено результати оцінки запропонованих заходів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, АПК, ефективність

ANNOTATION

Krasnova Yana

Foreign economic activity of the agro-industrial complex enterprise

Graduation qualification work for a master's degree in specialty 073 "Management", specialization "Management of foreign economic activity", Kyiv National University of Trade and Economics, 2020.

The graduation I qualifying work contains an analysis of the financial condition of “TAVRIYA AGROTEK” LLC, its foreign economic activity, in particular - an assessment of its efficiency indicators.

The directions of development of foreign economic activity of “TAVRIA AGROTEK” LLC are substantiated in the work, the complex of measures for its improvement is offered and the results of an estimation of the offered measures are presented.

Key words: foreign economic activity, agro-industrial complex, efficiency

ВСТУП

В умовах динамічного розвитку світового господарства та розширення системи міжнародних економічних відносин зовнішньоекономічна діяльність перетворюється на ключовий інструмент забезпечення потреб населення, особливо у галузях, орієнтованих на споживчий ринок, таких як АПК. Зовнішня торгівля аграрною продукцією сприяє більш повному задоволенню попиту у високоякісних продуктах, що обумовлює активне залучення українських підприємств у подібну діяльність. Зокрема, імпорт відіграє виключну роль у забезпеченні потреб населення у аграрній продукції, яка не має вітчизняних аналогів, що обумовлює значний інтерес до дослідження теоретичних засад та практичних аспектів цього процесу.

Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності та фактори, що впливають на її ефективність досліджували у своїх наукових працях такі вчені як І. В. Бабій, М. М. Бердар, Ю. О. Білянський, А. І. Боярчук, Н. І., В. І. Ганін, С. В. Борох, А. О. Глебова, В. В. Діхтяр, О. В. Громова, Л. С. Карпенко, А. О. Гуцман, О. В. Дьяков, В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, О. О. Кахович, Д. В. Колісник та ін. Водночас особливості здійснення ЗЕД малими підприємствами, що працюють на нішевих ринках, недостатньо досліджені у науковій літературі, що і обумовило вибір теми роботи.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування комплексу заходів щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК». Основними завданнями, виконання яких сприяло досягненню поставленої мети, є:

- аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;
- розробка комплексу заходів щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»;

- прогностна оцінка запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Предметом дослідження виступають теоретико-методичні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК.

У роботі використано систему економіко-статистичних методів, які характерні при здійсненні наукових економічних досліджень: історичний (при дослідженні тенденцій розвитку ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»), системний (у процесі дослідження механізму організації операцій з імпорту) та логічний (при дослідженні факторів, що впливають на ефективність імпорتنих операцій підприємства) підходи, статистичний та економічний аналіз (при проведенні аналізу стану підприємства та тенденцій його зовнішньої торгівлі), синтез та групування (при оцінці ефективності імпорتنих операцій підприємства), фінансово-економічний (при розрахунку показників фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»).

Інформаційною базою дослідження стали роботи українських та закордонних вчених з досліджуваної тематики (монографії, наукові статті, публікації в Інтернет), законодавчі та інші нормативно-правові акти, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності, Інтернет ресурси, дослідження ринків, бухгалтерська звітність ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

1.1. Аналіз фінансового стану ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» - мале підприємство, розміщене у м. Херсон, що спеціалізується на оптовій торгівлі цукром, шоколадом і кондитерськими виробами, які імпортуються з-за кордону. Основним напрямком спеціалізації підприємства є корисні солодощі, попит на які в Україні протягом останніх років зростає.

За досліджуваний період відбулося зростання обсягів діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» (обсяг чистого доходу від реалізації продукції зріс з 786,2 тис. грн. до 1057,6 тис. грн., водночас ріст у 2017 та 2018 рр. був незначним (на рівні 3-5%), тоді як у 2019 р. дохід підприємства збільшився на 12%) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр., тис. грн.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції	786,2	876,3	900,2	948,1	1057,6	90,1	23,9	47,9	109,5	1,11	1,03	1,05	1,12
Інші доходи	0,0	1,3	0,8	0,2	3,6	1,3	-0,5	-0,6	3,4	-	0,62	0,25	18,00
Усього доходи	786,2	877,6	901,0	948,3	1061,2	91,4	23,4	47,3	112,9	1,12	1,03	1,05	1,12
Собівартість реалізованої продукції	602,3	701,2	709,3	736	901,8	98,9	8,1	26,7	165,8	1,16	1,01	1,04	1,23
Інші операційні витрати	80,5	103,2	106,3	105,2	74,8	22,7	3,1	-1,1	-30,4	1,28	1,03	0,99	0,71
Інші витрати	30,2	4,5	10,2	0,0	8,1	-25,7	5,7	-10,2	8,1	0,15	2,27	0,00	-
Усього витрати	713,0	808,9	825,8	841,2	984,7	95,9	16,9	15,4	143,5	1,13	1,02	1,02	1,17
Фінансовий результат до оподаткування	73,2	68,7	75,2	107,1	76,5	-4,6	6,6	31,9	-30,6	0,94	1,10	1,42	0,71
Податок на прибуток	11,2	10,5	12,7	19,3	13,8	-0,8	2,3	6,6	-5,5	0,93	1,22	1,52	0,72
Чистий прибуток (збиток)	62,0	58,2	62,5	87,8	62,7	-3,8	4,3	25,3	-25,1	0,94	1,07	1,40	0,71

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Обсяги інших доходів підприємства протягом усього досліджуваного періоду були незначними (найбільший їх обсяг - 3,6 тис. грн – було зафіксовано у 2019 р), таким чином визначальним фактором впливу на фінансові результати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» був попит на продукцію, яку імпортує компанія.

Собівартість реалізованої продукції збільшилася за 5 років з 602,3 тис. грн. до 901,8 тис. грн., при чому у 2016 та 2019 рр. (коли на підприємстві спостерігалось істотне збільшення надходжень від збуту), темп зростання собівартості був вищим за темп зростання доходів. Це може вказувати на те, що підприємство встановлювало нижчі порівняно з конкурентами ціни, що є доказом чутливості ринку, на якому працює компанія, до цінового чинника.

Загалом, за 5 років фінансовий результат підприємства збільшився з 62,0 до 62,7 тис. грн., що на тлі збільшення обсягів чистого доходу вказує на зниження рівня прибутковості діяльності. Окрім цього негативним є істотне зменшення обсягів прибутків у 2019 р. – така ситуація вказує на необхідність перегляду стратегії управління діяльністю підприємства у контексті оптимізації витрат.

За 5 років вартість майна ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» збільшилася з 395,6 тис. грн. до 534,9 тис. грн., хоча у 2018 р. мало місце істотне зменшення обсягів активів (до 434,9 тис. грн.), пов'язане з виведенням з експлуатації частини основних засобів (їх вартість скоротилася з 304,5 тис. грн. на кінець 2017 р. до 174,2 тис. грн. у 2018 р.).

Обсяги запасів підприємства протягом усього досліджуваного періоду були незначними, що пояснюється тим, що уся продукція закуповується ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» під замовлення клієнтів, і фактично не зберігається на складі підприємства. Це дозволяє підприємству оптимізувати витрати, проте позбавляє його можливості співпрацювати з тими підприємствами, які потребують продукцію зараз, а не з поставкою через певний час. Також необхідно відзначити незначні обсяги дебіторської заборгованості ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»: на 31.12.2019 р. її обсяг склав 2,1 тис. грн. Це вказує на те, що поставки продукції здійснюються на умовах негайного платежу, що дозволяє досліджуваному підприємству мінімізувати фінансові ризики (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Динаміка вартості активів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»**у 2015 – 2019 рр., тис. грн.**

Стаття балансу	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Необоротні активи (Основні засоби)	201,1	221,1	304,5	174,2	144,7	20,0	83,4	-130,3	-29,5	1,10	1,38	0,57	0,83
Запаси	15,4	3,6	4,7	1,9	1,9	-11,8	1,1	-2,8	0,0	0,23	1,31	0,40	1,00
Дебіторська заборгованість за продукцію товари, роботи послуги	19,7	23,3	6,8	27,2	2,1	3,7	-16,5	20,4	-25,1	1,19	0,29	4,00	0,08
Інша поточна дебіторська заборгованість	12,4	13,6	0,0	14,0	0,0	1,2	-13,6	14,0	-14,0	1,10	0,00	-	0,00
Гроші та їх еквіваленти	147,0	190,2	205,3	217,6	386,2	43,2	15,1	12,3	168,6	1,29	1,08	1,06	1,77
Усього оборотні активи	194,5	230,7	216,8	260,7	390,2	36,3	-13,9	43,9	129,5	1,19	0,94	1,20	1,50
Баланс	395,6	451,9	521,3	434,9	534,9	56,3	69,4	-86,4	100,0	1,14	1,15	0,83	1,23

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

На відміну від більшості вітчизняних підприємств, обсяги ліквідних активів у яких є незначними, ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» за 5 років істотно збільшило обсяги грошових коштів на рахунках: на 31.12.2019 р. їх обсяг склав 386,2 тис. грн., тобто 72,2% майнових ресурсів підприємства (рис. 1.1).

Загалом, розглядаючи структуру майна ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», необхідно відзначити, що вона є нехарактерною для вітчизняних торговельних підприємств: сукупна частка дебіторської заборгованості та запасів, які зазвичай є основними статтями активу балансу українських компаній, лише у 2015 р. була трохи вищою за 10%, у той час як протягом наступних періодів була незначною. Натомість питома вага грошових коштів та еквівалентів протягом усього досліджуваного періоду була більшою за (або максимально близькою до) 40%, і за винятком 2017 р. мала тенденцію до зростання. Також достатньо значною для торговельного підприємства є частка основних засобів, щоправда протягом останніх років спостерігалось її поступове зменшення, пов'язане в першу чергу зі скороченням потреб підприємства в офісній техніці та обладнанні.

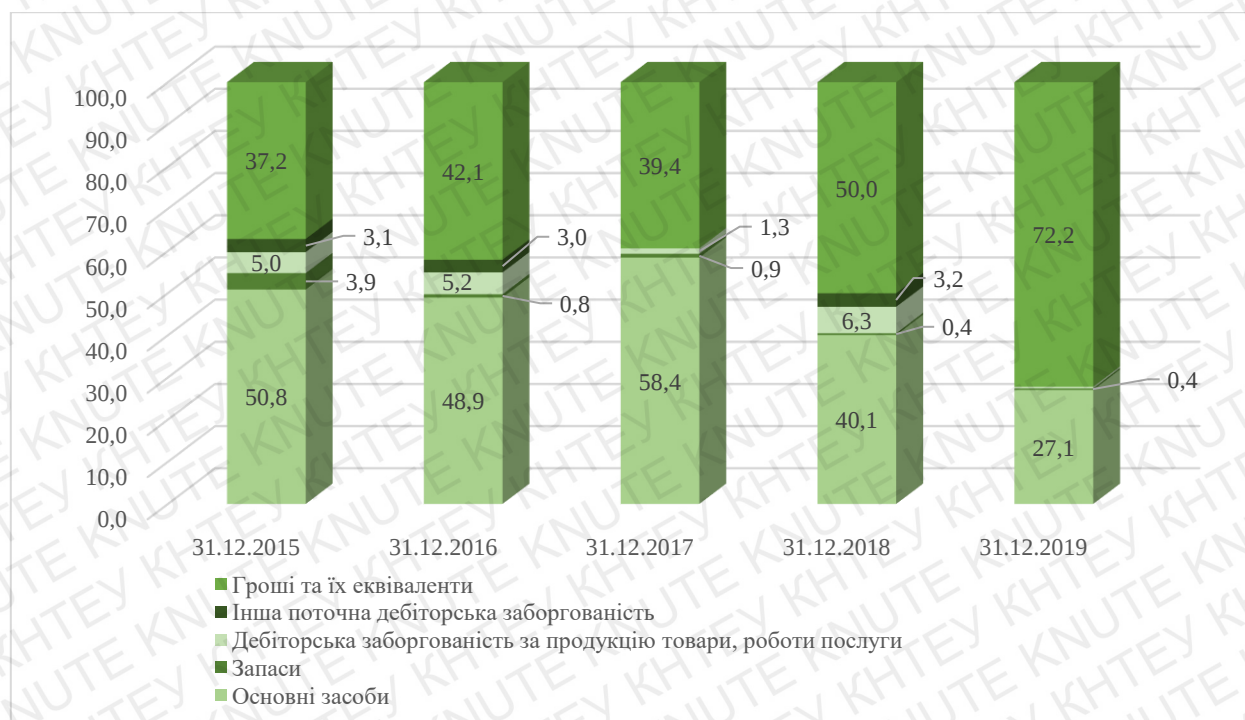


Рис. 1.1. Структура активів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Загалом, наразі структура активів досліджуваного підприємства відповідає його завданням та формату діяльності, а також забезпечує мінімальні фінансові ризик. Водночас надмірне накопичення готівкових коштів на рахунку вказує про існування резервів підвищення ефективності управління обіговими коштами.

Націленість ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» на мінімізацію фінансових ризиків підтверджує також нарощення протягом останніх років обсягів його власного капіталу: за 5 років вартість останнього збільшилася з 272,5 тис. грн. до 477,5 тис. грн. Причиною такого зростання стало збільшення обсягів додаткового капіталу (у 2016 р. до 300 тис. грн., та у 2019 р. – до 308,1 тис. грн.), а також щорічне нарощування нерозподіленого прибутку: на 31.12.2015 р. його обсяг складав 30,2 тис. грн., на кінець 2019 р. – 167,1 тис. грн. У структурі поточних зобов'язань, якими представлено позиковий капітал, у 2015 – 2017 рр. переважали короткострокові кредити банків, проте протягом останніх років підприємств відмовилося від цього джерела фінансування. Основною складовою позикових ресурсів є наразі поточна кредиторська заборгованість, сукупний обсяги якої при цьому не перевищує 60 тис. грн (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Динаміка вартості пасивів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»**у 2015 – 2019 рр., тис. грн.**

Стаття балансу	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Зареєстрований (власний) капітал	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	1,00	1,00	1,00	1,00
Додатковий капітал	240,0	300,0	300,0	300,0	308,1	60,0	0,0	0,0	8,1	1,25	1,00	1,00	1,03
Нерозподілений прибуток	30,2	64,2	89,9	104,8	167,1	34,0	25,7	14,9	62,3	2,13	1,40	1,17	1,59
Усього власний капітал	272,5	366,5	392,2	407,1	477,5	94,0	25,7	14,9	70,4	1,34	1,07	1,04	1,17
Короткострокові кредити банків	86,6	69,15	113,5	0,0	0,0	-17,5	44,4	-113,5	0,0	0,80	1,64	0,00	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	13,2	5,4	3,2	5,5	23,4	-7,8	-2,2	2,3	17,9	0,41	0,59	1,72	4,25
розрахунками з бюджетом	23,3	10,5	12,4	19,7	34,0	-12,8	1,9	7,3	14,3	0,45	1,18	1,59	1,73
розрахунками зі страхування	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,3	-0,3	0,1	-0,1	-	0,00	-	0,00
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	123,1	85,05	129,1	27,8	57,4	-38,1	44,1	-101,3	29,6	0,69	1,52	0,22	2,06
Баланс	395,6	451,55	521,3	434,9	534,9	56,0	69,8	-86,4	100,0	1,14	1,15	0,83	1,23

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Аналіз структури пасиву балансу свідчить, що протягом усього досліджуваного періоду на додатковий капітал припадало у середньому близько 60% джерел фінансування. Частка нерозподіленого прибутку за останні 5 років збільшилася з 7,6 до 31,2%. Таким чином, на власний капітал постійно припадало близько 70% грошових коштів. Існуючий підхід до фінансування господарської діяльності є консервативним, що забезпечує ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» мінімальні ризики при розрахунках з контрагентами (рис. 1.2).

На основі даних балансу досліджуваного підприємства нами було розраховано показники ліквідності та платоспроможності. Зважаючи на існуючі структуру активів та пасивів, усі розраховані нами показники були істотно вищими за встановлені нормативи. Зокрема, коефіцієнт покриття на кінець 2019 р. складав 6,8 (у той час як в ідеалі він має знаходитися у межах від 1 до 3).

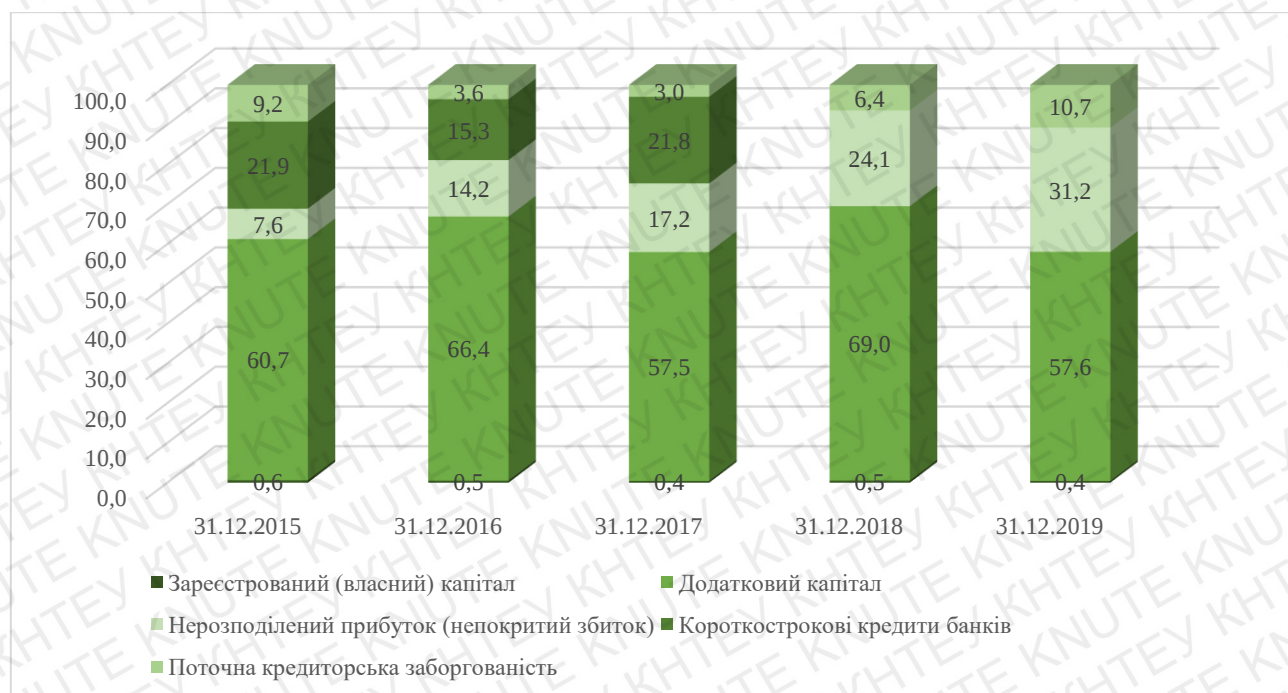


Рис. 1.2. Структура пасивів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Окрім цього, коефіцієнт швидкої ліквідності, який має наближатися до 1, дорівнював 6,76, а коефіцієнт абсолютної ліквідності, оптимальне значення якого 0,2, складав 6,72. Усе зазначене вказує на те, що ліквідні актив, які могли спрямовуватися на розвиток бізнесу, використовуються неефективно, таким чином ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» має можливості для фінансування нових напрямків діяльності (табл. 1.4).

Показники платоспроможності, зважаючи на переважання у структурі пасивів власного капіталу, були у межах норми, що дозволяє охарактеризувати фінансовий стан ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» як стійкий. На наш погляд, керівництво підприємства приділяє значну увагу підтримці фінансового стану на належному рівні, усвідомлюючи що у нинішніх умовах для малого підприємства високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування є критичним. Водночас, доцільним буде поступове використання сформованих резервів для фінансування нових напрямків діяльності та поступового посилення позицій на нових сегментах ринку.

Таблиця 1.4.

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр.

Стаття балансу	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт покриття	1,58	2,70	1,68	9,38	6,80	1,12	-1,02	7,70	-2,58	1,71	0,62	5,58	0,72
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,45	2,66	1,64	9,31	6,76	1,21	-1,02	7,67	-2,54	1,83	0,62	5,67	0,73
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,19	2,23	1,59	7,83	6,73	1,03	-0,64	6,24	-1,10	1,87	0,71	4,92	0,86
Коефіцієнт автономії	0,69	0,81	0,75	0,94	0,89	0,12	-0,06	0,18	-0,04	1,18	0,93	1,24	0,95
Коефіцієнт фінансування	0,45	0,23	0,33	0,07	0,12	-0,22	0,10	-0,26	0,05	0,52	1,41	0,21	1,76
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,39	0,61	0,58	0,84	0,60	0,23	-0,04	0,26	-0,24	1,58	0,94	1,46	0,72
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,29	0,37	0,45	0,36	0,18	0,08	0,08	-0,09	-0,18	1,29	1,21	0,80	0,51

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

За останні 5 років відбулося істотне підвищення показників ділової активності, пов'язане, у першу чергу, з достатньо значним збільшенням обсягів господарської діяльності. Зростання коефіцієнтів оборотності спостерігалось за усіма показниками за виключенням коефіцієнта оборотності власного капіталу, що також не можна назвати негативним явищем, оскільки така динаміка цього індикатора обумовлена збільшенням обсягів власних фінансових ресурсів.

Негативним явищем у той самий час є зменшення за останні 5 років показників рентабельності підприємства: коефіцієнт рентабельності активів зменшився з 0,14 до 0,13 (у той час як у 2018 р. він дорівнював 0,18), коефіцієнт рентабельності власного капіталу скоротився з 0,24 до 0,14, а коефіцієнт рентабельності діяльності знизився з 0,08 до 0,06 (табл. 1.5).

Таблиця 1.5.

Динаміка показників ділової активності та рентабельності

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,80	2,07	1,85	1,98	2,18	0,27	-0,22	0,13	0,20	1,15	0,89	1,07	1,10
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,42	8,42	8,41	12,28	25,58	4,00	-0,01	3,87	13,30	1,91	1,00	1,46	2,08
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	31,29	25,40	41,16	39,50	48,85	-5,89	15,76	-1,66	9,35	0,81	1,62	0,96	1,24
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	43,18	73,81	170,92	223,03	474,63	30,64	97,10	52,11	251,60	1,71	2,32	1,30	2,13
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,38	3,02	2,74	3,15	3,72	0,65	-0,28	0,40	0,57	1,27	0,91	1,15	1,18
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,03	2,74	2,37	2,37	2,39	-0,29	-0,37	0,00	0,02	0,91	0,87	1,00	1,01
Строк погашення дебіторської заборгованості	11,50	14,17	8,75	9,11	7,37	2,67	-5,43	0,37	-1,74	1,23	0,62	1,04	0,81
Строк погашення кредиторської заборгованості	81,46	42,76	42,82	29,31	14,08	-38,70	0,06	-13,51	-15,24	0,52	1,00	0,68	0,48
Коефіцієнт рентабельності активів	0,14	0,14	0,13	0,18	0,13	0,00	-0,01	0,06	-0,05	0,97	0,94	1,43	0,70
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,24	0,18	0,16	0,22	0,14	-0,06	-0,02	0,05	-0,08	0,76	0,90	1,33	0,65
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,08	0,07	0,07	0,09	0,06	-0,01	0,00	0,02	-0,03	0,84	1,05	1,33	0,64

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Динаміка зазначених показників свідчить про основну проблему підприємства: переважання темпів зростання витрат над темпами зростання доходів, що обумовлює зниження рівня результативності його функціонування.

1.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство закуповує у Польщі та Італії так звані «корисні солодоші», а потім реалізує їх в Україні локальним підприємствам.

Обсяги діяльності підприємства є наразі незначними, здебільшого операції здійснюються у зимовий період, коли у період різдвяних свят зростає попит на різноманітні солодоші.

Підприємство самостійно здійснює транспортування продукції та її митне оформлення, а також відповідає за логістику в Україні. Таким чином, усі ризики, пов'язані з імпортними операціями, підприємство несе самостійно. Водночас існуюча система дозволяє ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» забезпечити контроль за якістю продукції, яка постачається в Україну, а також уникнути пошкодження втрати нею товарного вигляду під час транспортування, що є надзвичайно важливим на тому сегменті ринку, де працює підприємство. Загалом, здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» відбувається за алгоритмом, представленим на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Алгоритм здійснення імпортних операцій
ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Джерело: складено автором на даних підприємства

Такий порядок дій забезпечує достатньо високу ефективність імпорту підприємства, та дозволяє йому підтримувати стабільний фінансовий стан. Власник ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» постійно здійснює моніторинг асортименту тих виробників корисних солодошів, з якими співпрацює підприємство, для надання відповідної інформації замовникам продукції в Україні. Як зазначалося, усі закупівлі здійснюються ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» саме з ініціативи замовників, і на умовах повної передплати. При цьому досліджуване підприємство здійснює попередню комунікацію з виробниками солодошів, формує та розміщує замовлення у них у системі, отримує підтвердження наявності товару та пропозиції щодо можливої дати відвантаження, після чого стягує кошти за продукції з замовника.

Необхідно відзначити, що ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» працює над тим, щоб сформувати репутацію надійного партнера, який повною мірою та вчасно виконує взяті зобов'язання. При цьому сумлінність та чіткість виконання зобов'язань є характерною рисою відносин підприємства як з вітчизняними, так і з зарубіжними контрагентами, що може, на нашу думку, свідчити про націленість підприємства на тривалу роботу на ринку.

На сьогодні в імпортному асортименті 3 товарних групи: італійський органічний шоколад ТМ "Dolciando", а також польські цукерки без глютену ТМ "Glutenex" та жувальні цукерки без цукру ТМ "Celiko" (табл. 1.6).

Таблиця 1.6.

Обсяги імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр. у розрізі товарних груп, тис. грн.

Товарна група	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Шоколад ТМ "Dolciando"	147,1	184,6	217,4	230,5	257,9	37,5	32,7	13,1	27,4	1,26	1,18	1,06	1,12
Цукерки шоколадні ТМ "Glutenex"	112,9	136,1	76,9	68,7	153,3	23,2	-59,2	-8,2	84,6	1,21	0,56	0,89	2,23
Цукерки жувальні ТМ "Celiko"	197,7	212,2	244,9	260,2	274,2	14,5	32,6	15,4	13,9	1,07	1,15	1,06	1,05
Усього	457,7	532,9	539,1	559,4	685,4	75,2	6,1	20,3	126,0	1,16	1,01	1,04	1,23

Джерело: складено автором на даних підприємства

Як видно з представленої таблиці, за останні роки відбулося зростання обсягів експорту за усіма товарними групами. Водночас необхідно відзначити, що зростання обсягів імпорту шоколаду та жувальних цукерок мало постійних характер, у той час як на безглютенові цукерки спостерігалось зменшення попиту у 2017 та 2018 рр.

Необхідно відзначити, що на підприємстві дані щодо контрактної вартості імпортової продукції було надано у євро, а для здійснення розрахунків було використано дані про середньорічний курс євро.

Нині найбільшими є обсяги імпорту жувальних цукерок, при чому переважання цього товару у структурі імпорту було постійним. У той самий час за темпами зростання обсягів імпорту лідером був італійський органічний шоколад, таким чином протягом наступних років можна очікувати, що саме поставки з Італії стануть основним напрямком роботи підприємства.

Загалом, розглядаючи товарну структуру імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», відзначимо, що за останні 5 років кардинальних змін у ній не відбулося, хоча спостерігалось скорочення розриву між питомою вагою двох основних товарних груп: органічного шоколаду та жувальних цукерок (рис. 1.4).

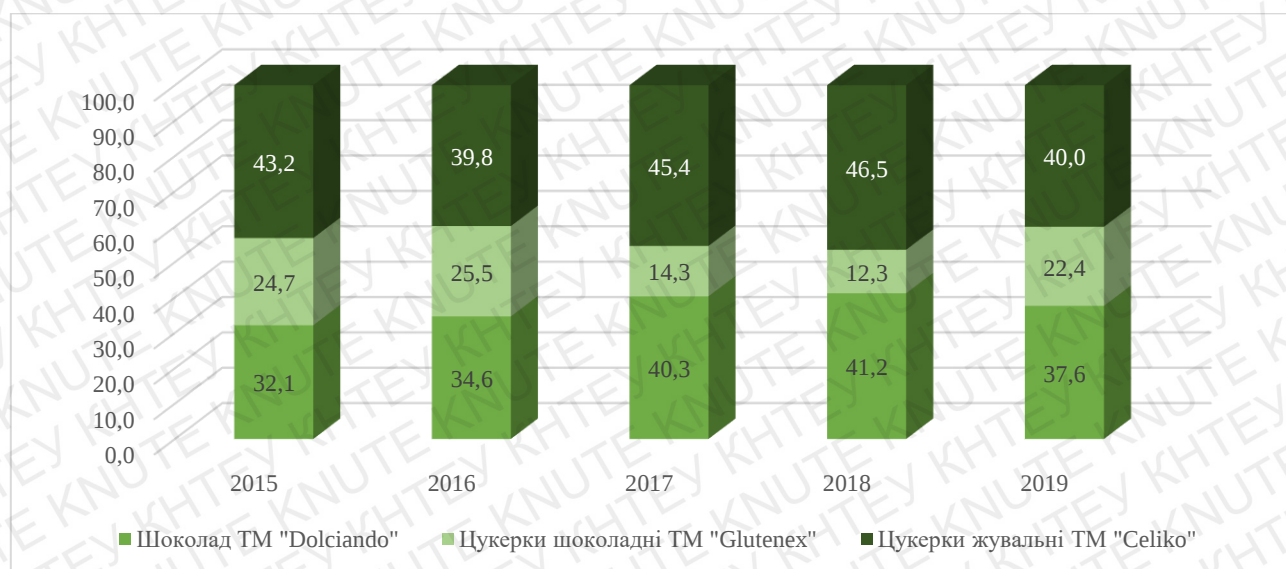


Рис. 1.4. Товарна структура імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»
у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: складено автором на даних підприємства

Як видно з представленого рисунку, на нинішньому етапі різниця між двома основними товарними групами складає менше 3%, що вказує на зниження рівня географічної концентрації імпорту і, відповідно, на менші ризики для підприємства.

Поставки досліджуване підприємство здійснює з двох країн: Італії та Польщі, при чому, зважаючи на зростання попиту на органічний шоколад, який виробляється в Італії, в останні роки спостерігалось істотне зростання обсягів імпорту з цієї країни. Зокрема, у 2016 - 2018 рр. темпи зростання обсягів поставок з Італії були істотно вищими за аналогічний показник для Польщі, тоді як у 2019 р., значною мірою через відновлення попиту на жувальні цукерки, імпорт з Польщі збільшився на 30%, у той час як з Італії – лише на 12% (табл. 1.7).

Таблиця 1.7.

**Обсяги імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2015 – 2019 рр. у розрізі
країн-контрагентів, тис. грн.**

Країна-контрагент	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Польща	310,7	348,3	321,7	328,9	427,5	37,7	-26,6	7,2	98,6	1,12	0,92	1,02	1,30
Італія	147,1	184,6	217,4	230,5	257,9	37,5	32,7	13,1	27,4	1,26	1,18	1,06	1,12
Усього	457,7	532,9	539,1	559,4	685,4	75,2	6,1	20,3	126,0	1,16	1,01	1,04	1,23

Джерело: складено автором на даних підприємства

Географічна структура імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є недиверсифікованою, проте на нинішньому етапі співпраця з контрагентами з цих країн задовольняє потреби підприємства. За умови орієнтації на розширення обсягів діяльності досліджуваному підприємству доцільно буде провести аналіз ринку як тих країн, з якими нині здійснюється співпраця, так і інших держав, рівень розвитку кондитерської галузі яких є високим, для виявлення можливих напрямів розширення асортименту.

На нашу думку, одним з напрямів розвитку для досліджуваного підприємства може стати перехід на імпорт органічної продукції АПК, та співпраця з виробниками кондитерських виробів в Україні. Наразі відповідні напівфабрикати наявні також і в

асортименті існуючих партнерів підприємства, що робить цю ініціативу придатною для реалізації у найближчій перспективі.

Розглядаючи географічну структуру імпорту, необхідно відзначити, що протягом усього досліджуваного періоду превалюючим партнером підприємства була Польща, хоча розрив між нею та Італією за останні роки істотно скоротився, що також свідчить про перспективність співпраці з компанією "Dolciando" (рис. 1.5).

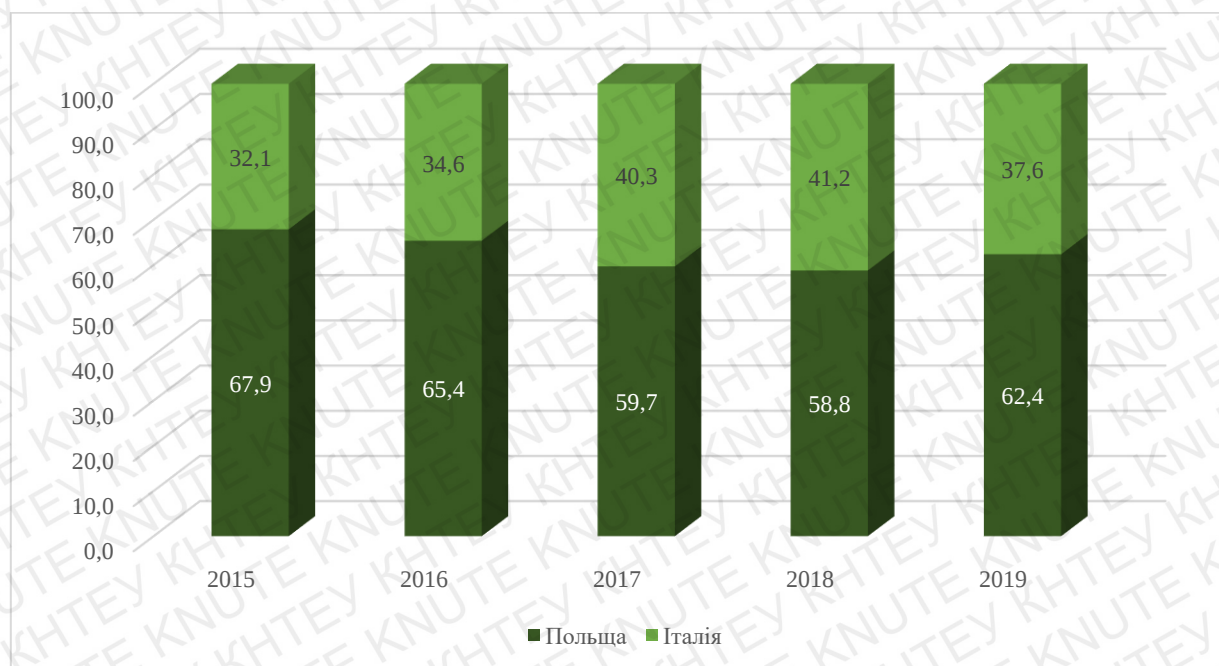


Рис. 1.5. Географічна структура імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»
у 2015 – 2019 рр., %

Джерело: складено автором на даних підприємства

Загалом, на нинішньому етапі обсяги імпорتنих операцій ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є незначними, хоча підприємство працює над нарощуванням потенціалу для розширення векторів діяльності. Важливим для досліджуваного підприємства є формування іміджу надійного партнера, якому можна надавати продукцію з відстрочкою платежу (наразі з зарубіжними контрагентами ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» працює виключно на умовах передплати). За умови налагодження стійких відносин з існуючими контрагентами підприємство матиме можливість розпочати закупівлю більших обсягів продукції з метою реалізації її зі складу, що у перспективі сприятиме розширенню кола клієнтів на внутрішньому ринку.

1.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Одним з напрямків аналізу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є оцінка їх ефективності шляхом зіставлення результатів, отриманих внаслідок здійснення операцій, та втрат, які були для цього понесені.

Оцінюючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», нами було враховано вартість продукції за контрактом, витрати, понесені на транспортування продукції в Україну (у випадку досліджуваного підприємства мова йде про витрати на бензин, ночівлю та харчування власника підприємства, який особисто здійснює поїздки за товаром, страхування транспортного засобу), митні платежі (у даному випадку мова йде лише про ПДВ, оскільки мито на товарні групи, які підприємство закуповує відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС складає 0%) [1], а також витрати на транспортування по Україні.

Оцінку ефективності імпорту було нами здійснено у розрізі товарних груп, що пояснюється з одного боку тим, що облік витрат на підприємстві здійснюється саме за такою логікою, в з іншого – необхідністю виявлення тих напрямків діяльності, які найбільш позитивно впливають на фінансові результати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

На першому етапі ми провели розрахунок оцінки ефективності імпорту шоколаду ТМ «Dolciando» (табл. 1.8). Як видно з представленої таблиці, протягом досліджуваного періоду відбулося зростання вартості імпорту не лише у національній валюті, але і у євро, таким чином, можна говорити про поступове збільшення обсягів замовлень продукції. Водночас логістичні витрати підприємства зростали повільніше за контрактну вартість, що позитивно вплинуло на динаміку показників ефективності. Основною проблемою для підприємства нині є повільне зростання чистого доходу від реалізації продукції: підприємство не підвищує ціни на неї, а також встановлює незначні надбавки через те, що замовлення клієнти здійснюють на умовах передплати. Як наслідок, ефект імпортової операції, попри зростання обсягів імпорту, за 5 років майже не змінився, а коефіцієнт ефективності імпорту знизився з 1,27 до 1,15.

Таблиця 1.8.

**Динаміка показників ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»
шоколаду ТМ «Dolciando» у 2015 – 2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Контрактна вартість, тис. євро	6,07	6,52	7,24	7,17	8,91	0,5	0,7	-0,1	1,7	1,07	1,11	0,99	1,24
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	24,23	28,29	30,00	32,14	28,95	4,1	1,7	2,1	-3,2	1,17	1,06	1,07	0,90
Контрактна вартість, тис. грн	147,1	184,6	217,4	230,5	257,9	37,5	32,7	13,1	27,4	1,26	1,18	1,06	1,12
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	0,65	0,69	0,75	0,78	0,81	0,0	0,1	0,0	0,0	1,06	1,09	1,04	1,04
Митна вартість, тис. грн	162,84	204,12	239,86	255,53	281,35	41,3	35,7	15,7	25,8	1,25	1,18	1,07	1,10
Митні платежі, тис. грн.	32,57	40,82	47,97	51,11	56,27	8,3	7,1	3,1	5,2	1,25	1,18	1,07	1,10
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	197,71	247,35	290,53	309,53	340,73	49,6	43,2	19,0	31,2	1,25	1,17	1,07	1,10
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	250,14	304,81	355,09	369,34	393,30	54,7	50,3	14,3	24,0	1,22	1,16	1,04	1,06
Ефект імпорту, тис. грн.	52,43	57,46	64,56	59,81	52,57	5,0	7,1	-4,8	-7,2	1,10	1,12	0,93	0,88
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,27	1,23	1,22	1,19	1,15	0,0	0,0	0,0	0,0	0,97	0,99	0,98	0,97

Джерело: складено автором на даних підприємства; валютний курс – [30]

На наш погляд, співпраця з італійським постачальником навіть попри таку динаміку показників ефективності імпорту є перспективною, з огляду на що ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно переглянути цінову політику для цієї групи товарів.

На відміну від попередньої товарної групи, імпорт безглютенових цукерок з Польщі був високоефективним протягом усього досліджуваного періоду, хоча у 2019 р. і відбулося незначне зменшення коефіцієнта ефективності (з 1,25 до 1,24) (табл. 1.9).

Таблиця 1.9.

**Динаміка показників ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»
шоколадних цукерок ТМ "Glutenex"
у 2015 – 2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Контрактна вартість, тис. євро	4,66	4,81	2,56	2,14	5,29	0,2	-2,2	-0,4	3,2	1,03	0,53	0,83	2,48
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	24,23	28,29	30,00	32,14	28,95	4,1	1,7	2,1	-3,2	1,17	1,06	1,07	0,90
Контрактна вартість, тис. грн	112,9	136,1	76,9	68,7	153,3	23,2	-59,2	-8,2	84,6	1,21	0,56	0,89	2,23
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	0,60	0,70	0,67	0,75	0,80	0,1	0,0	0,1	0,1	1,16	0,96	1,12	1,07
Митна вартість, тис. грн	127,52	155,91	96,96	92,79	176,46	28,4	-58,9	-4,2	83,7	1,22	0,62	0,96	1,90
Митні платежі, тис. грн.	25,50	31,18	19,39	18,56	35,29	5,7	-11,8	-0,8	16,7	1,22	0,62	0,96	1,90
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	155,32	189,49	119,06	114,24	214,85	34,2	-70,4	-4,8	100,6	1,22	0,63	0,96	1,88
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	194,15	236,84	150,06	143,30	267,11	42,7	-86,8	-6,8	123,8	1,22	0,63	0,95	1,86
Ефект імпорту, тис. грн.	38,83	47,35	31,00	29,06	52,26	8,5	-16,3	-1,9	23,2	1,22	0,65	0,94	1,80
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,25	1,25	1,26	1,25	1,24	0,0	0,0	0,0	0,0	1,00	1,01	1,00	0,99

Джерело: складено автором на даних підприємства; валютний курс – [30]

Можна констатувати, що ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» встановлює ціни на цю продукцію відповідно до зміни її вартості під час закупівлі, і навіть на етапі істотного зниження попиту на неї не використовує низьку ціну для стимулювання збуту.

За останні 5 років знизилася також ефективність імпорту жувальних цукерок ТМ "Celiko", при чому за цією товарною групою падіння було найбільшим: у 2015

р. ефект імпорту склав 74,87 тис. грн., а коефіцієнт ефективності – 1,28, у той час як у 2019 р. ці показники склали 29,25 тис. грн. та 1,08 відповідно (табл. 1.11).

Таблиця 1.11.

**Динаміка показників ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»
жувальних цукерок ТМ "Celiko"
у 2015 – 2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Контрактна вартість, тис. євро	8,16	7,50	8,16	8,10	9,47	-0,7	0,7	-0,1	1,4	0,92	1,09	0,99	1,17
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	24,23	28,29	30,00	32,14	28,95	4,1	1,7	2,1	-3,2	1,17	1,06	1,07	0,90
Контрактна вартість, тис. грн	197,7	212,2	244,9	260,2	274,2	14,5	32,6	15,4	13,9	1,07	1,15	1,06	1,05
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	0,94	1,18	1,30	1,38	1,03	0,2	0,1	0,1	-0,3	1,25	1,09	1,06	0,75
Митна вартість, тис. грн	220,62	245,72	283,74	304,43	304,03	25,1	38,0	20,7	-0,4	1,11	1,15	1,07	1,00
Митні платежі, тис. грн.	44,12	49,14	56,75	60,89	60,81	5,0	7,6	4,1	-0,1	1,11	1,15	1,07	1,00
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	267,04	297,26	343,19	368,22	367,94	30,2	45,9	25,0	-0,3	1,11	1,15	1,07	1,00
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	341,92	334,65	395,08	435,46	397,19	-7,3	60,4	40,4	-38,3	0,98	1,18	1,10	0,91
Ефект імпорту, тис. грн.	74,87	37,39	51,90	67,24	29,25	-37,5	14,5	15,3	-38,0	0,50	1,39	1,30	0,44
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,28	1,13	1,15	1,18	1,08	-0,2	0,0	0,0	-0,1	0,88	1,02	1,03	0,91

Джерело: складено автором на даних підприємства; валютний курс – [30]

Загалом, за останні 5 років ефективність імпорту досліджуваного підприємства знизилася з 1,27 до 1,15, що вказує на доцільність перегляду підходів до її здійснення на підприємства (табл. 1.12).

Таблиця 1.12.

**Динаміка показників ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у
2015 – 2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютна зміна				Темп зростання			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Контрактна вартість, тис. євро	18,89	18,84	17,97	17,40	23,67	-0,1	-0,9	-0,6	6,3	1,00	0,95	0,97	1,36
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	24,23	28,29	30,00	32,14	28,95	4,1	1,7	2,1	-3,2	1,17	1,06	1,07	0,90
Контрактна вартість, тис. грн	457,7	532,9	539,1	559,4	685,4	75,2	6,1	20,3	126,0	1,16	1,01	1,04	1,23
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	2,20	2,57	2,72	2,91	2,64	0,4	0,1	0,2	-0,3	1,17	1,05	1,07	0,91
Митна вартість, тис. грн	510,98	605,75	620,56	652,75	761,84	94,8	14,8	32,2	109,1	1,19	1,02	1,05	1,17
Митні платежі, тис. грн.	102,20	121,15	124,11	130,55	152,37	19,0	3,0	6,4	21,8	1,19	1,02	1,05	1,17
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	620,08	729,31	747,37	786,20	917,31	109,2	18,1	38,8	131,1	1,18	1,02	1,05	1,17
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	786,21	876,30	900,23	948,10	1057,60	90,1	23,9	47,9	109,5	1,11	1,03	1,05	1,12
Ефект імпорту, тис. грн.	166,13	146,99	152,86	161,90	140,29	-19,1	5,9	9,0	-21,6	0,88	1,04	1,06	0,87
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,27	1,20	1,20	1,21	1,15	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,95	1,00	1,00	0,96

Джерело: складено автором на даних підприємства; валютний курс – [30]

У першу чергу перегляду вимагає цінова політика у сфері імпорту, оскільки вона є одним із ключових чинників впливу на фінансові результати здійснених операцій. Окрім цього, підприємству необхідно також розглянути можливості диверсифікації асортименту імпортової продукції, тим паче, що наразі обсяги поставок в Україну є незначними і, відповідно, ризики для підприємства будуть прийнятними.

Висновки до розділу 1

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» - мале підприємство, розміщене у м. Херсон, що спеціалізується на оптовій торгівлі цукром і шоколадом, які імпортуються з-за кордону. За останні 5 років відбулося зростання обсягів діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»: обсяг чистого доходу від реалізації продукції зріс з 786,2 тис. грн. до 1057,6 тис. грн., у той час як фінансовий результат підприємства збільшився лише на 0,7 тис. грн. (з 62,0 до 62,7 тис. грн.), що вказує на зниження рівня прибутковості діяльності.

За 5 років вартість майна ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» збільшилася з 395,6 тис. грн. до 534,9 тис. грн. Наразі структура активів досліджуваного підприємства відповідає його завданням та формату діяльності, а також забезпечує мінімальні фінансові ризик. Націленість ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» на мінімізацію фінансових ризиків підтверджує також нарощення протягом останніх років обсягів його власного капіталу: за 5 років вартість останнього збільшилася з 272,5 тис. грн. до 477,5 тис. грн. Загалом, протягом усього досліджуваного періоду на додатковий капітал припадало у середньому близько 60% джерел фінансування.

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство закуповує у Польщі та Італії так звані «корисні солодоці», а потім реалізує їх в Україні локальним підприємствам. Обсяги імпорتنих операцій ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є незначними, хоча підприємство працює над нарощуванням потенціалу для розширення векторів діяльності.

Загалом, за останні 5 років ефективність імпорту досліджуваного підприємства знизилася з 1,27 до 1,15, що вказує на доцільність перегляду підходів до її здійснення на підприємства. У першу чергу перегляду вимагає цінова політика у сфері імпорту, оскільки вона є одним із ключових чинників впливу на фінансові результати здійснених операцій. Окрім цього, підприємству необхідно також розглянути можливості диверсифікації асортименту імпортової продукції.

РОЗДІЛ 2.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

2.1. Обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

Аналіз, здійснений у першому розділі роботи, дозволив зробити висновок про існування у ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» низки слабких місць у сфері зовнішньоекономічної діяльності, усунення яких сприятиме покращенню фінансових результатів підприємства і, що важливо, його подальшому розвитку.

На внутрішньому ринку ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» сьогодні реалізує продукцію, яку закуповує за кордоном, таким чином спроможність підприємства залишатися на ринку та задовольняти потреби клієнтів повною мірою визначається тим, яку продукцію і на яких умовах буде імпортувати підприємство.

Зважаючи на те, що сферою діяльності досліджуваного підприємства є «корисні» солодоші, розширювати асортимент імпоротної продукції варто у цьому напрямку. При цьому, доцільним буде не лише збільшення кількості асортиментних позицій у категорії «корисні солодоші», але й придбання за кордоном органічних фруктів та соків, які зроблять пропозицію продуктів підприємства завершеною.

До напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» належить також зміна відносин з покупцями продукції на внутрішньому ринку. Пропонуємо досліджуваному підприємству, не відмовляючись повністю від існуючої системи взаємодії, розпочати закупівлю певної кількості продукції, яка зберігатиметься на складі та зможе бути продана покупцям не на умовах попереднього замовлення, а негайно. Мова у цьому випадку іде, звичайно, про солодоші, які мають тривалий термін зберігання, оскільки імпорт фруктів та соків доцільно розпочинати з існуючої схеми.

Ще одним напрямом вдосконалення діяльності досліджуваного підприємства є його перехід у роздрібний сегмент. Карантинні обмеження внесли свої корективи

у поведінку споживачів, і наразі актуальним для підприємств торгівлі є перехід в онлайн формат.

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» не належить до тих компаній, які працюють у сфері «великого» опту, і відмовлятися від продажу продукції кінцевому споживачу цьому підприємству недоцільно. Для виходу на споживчий ринок підприємству варто розглянути декілька альтернатив: створення власного сайту або торгівля через мережу Інстаграм, оскільки ті товари, на імпорті яких спеціалізується ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» належать до тих, що користуються попитом саме для онлайн-замовлень.

Для впровадження наданих нами рекомендацій ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» необхідно буде орендувати складські приміщення, втім на нинішньому етапі, після відмови значної кількості підприємців від орендованих раніше площ, підприємство матиме можливість зробити вдалий вибір на сприятливих фінансових умовах.

Окрім оренди складу, продажу продукції кінцевим споживачам через інтернет сприятиме також формування ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» власного стилю. Зважаючи на те, що на етапі створення підприємства одним з напрямів його діяльності планувалося зробити торгівлю органічними добривами, існуюча назва компанії не повною мірою відповідає нинішньому профілю діяльності. Втім, за умови обґрунтованого підходу, її можна буде «обіграти», акцентуючи увагу на тому, що сучасні технології, які використовуються в аграрному секторі, дозволяють виробляти органічні фрукти та соки, а також «корисні» солодоші, постачальником яких є підприємство.

Таким чином, формування логотипу та оформлення сторінки підприємства має базуватися на поєднанні візуальних елементів, які асоціюються з аграрним сектором та високими технологіями.

Ще одним важливим напрямком для розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» може стати пошук клієнтів серед закладів, які працюють у сфері велнес: спортзали, салони краси, студії йоги тощо. Цю категорію підприємств ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» може також використовувати для просування своєї продукції: виступаючи спонсором тих заходів, які проводяться

цими компаніями, досліджуване підприємство матиме можливість знайти нових споживачів серед їх клієнтів.

Загалом, питанням просування себе як постачальника органічної аграрної продукції та корисних солодошів ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно приділити значну увагу: одним з важливих завдань для досліджуваного підприємства є збільшення обсягів діяльності, передумовою чого є розширення партнерської мережі. Останнє, у свою чергу, стане можливим лише за умови підвищення рівня обізнаності потенційних клієнтів про діяльність підприємства.

Ще одним важливим напрямком вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є адаптація асортименту продукції, яка пропонується клієнтам, до їх вимог. Те, що наразі умови, на яких досліджуване підприємство співпрацює з покупцями, є близькими до дружніх, надає компанії додаткові переваги, зокрема – можливість з'ясувати у них, за рахунок яких саме товарних позицій доцільно було б розширити асортимент.

При цьому умовою успіху ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» на ринку буде, на наш погляд, концентрація саме на сегменті корисної та органічної аграрної продукції. Це сформує довіру для постачальника та позитивно позначиться на його іміджі.

У співпраці з існуючими партнерами пропонуємо ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» спробувати себе у ролі компанії-баєра, що спеціалізується на органічній аграрній продукції. За умови використання такого підходу досліджуване підприємство зможе перекласти частину своїх функцій у сфері дослідження ринку на покупців, які звертатимуться до ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» з тим, щоб придбати знайдений ними товар. Водночас підприємство використовуватиме свій досвід у сфері організації поставки та митного оформлення, беручи до уваги можливі напрямки розширення асортименту.

Ще одним напрямом вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є вдосконалення цінової політики підприємства. Аналіз, здійснений у першому розділі, засвідчив, що на нинішньому етапі підхід до встановлення цін на продукцію є необґрунтованим, що у кінцевому результаті

призводить до коливань показників ефективності та їх значної диференціації залежно від товарної групи.

У першу чергу, підприємству доцільно встановити мінімальний рівень ефективності, досягнення якого буде обов'язковою умовою здійснення імпоротної операції. На першому етапі подібна поведінка може викликати опір у існуючих клієнтів, тому для них такі нововведення доцільно зробити поступовими. У той самий час для нових клієнтів, операції з якими здійснюються вперше, доцільно одразу встановлювати ціни, які будуть забезпечувати цільовий рівень ефективності.

Окрім цього, ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно використовувати різноманітні цінові пропозиції для клієнтів, стимулюючи їх збільшувати обсяги імпорту. По-перше, за умови істотного зростання обсягів закупівлі товарів у зарубіжних покупців досліджуване підприємство може також очікувати на зниження їх вартості. По-друге, при імпорті більшої кількості продукції витрати на здійснення закупівлі істотно не зростуть, таким чином середні імпорті витрати на одиницю продукції зменшаться, що призведе до підвищення рівня ефективності імпорту.

Загалом, зважаючи на стабільний фінансовий стан ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» має наразі значні перспективи для впровадження нововведень, оскільки зможе як самостійно фінансувати частину з них, так і у разі необхідності залучити кредит. Втім, значні фінансові ресурси для реалізації заходів у окреслених нами напрямках непотрібні, зважаючи на те, що більшість із них носить управлінських характер. Водночас для реалізації заходів власнику підприємства необхідно чітко визначитися з послідовністю дій, які будуть ним реалізовуватися, та з результатом, який має бути отриманий на кожному з етапів.

Зважаючи на динамічні зміни, які відбуваються на споживчому ринку, і зокрема, у тому сегменті, де працює підприємство, успіх ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» визначатиметься, на нашу думку, швидкістю реакції на зміни та готовністю креативно мислити та реалізовувати нові ідеї.

Загрози, викликані пандемією, змінили фокус уваги значної кількості споживачів на власне здоров'я, і перехід на органічні та корисні продукти

харчування набув ще більших обсягів аніж до карантину. Таким чином, за умови активізації досліджень ринку, проведення опитування існуючих клієнтів та самостійного аналізу пропозиції існуючих постачальників, ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» матиме можливість істотно збільшити обсяги діяльності та підвищити ефективність поставок з-за кордону.

Таким чином, підсумовуючи викладене, зазначимо, що на наш погляд, до напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» належать:

- розширення партнерської мережі шляхом переходу у роздрібний сегмент (через Інтернет-торгівлю), співпраці з закладами, які працюють у сфері краси та здоров'я, переходу до продажу частини товарів зі складу, роботи «баєром» корисних солодошів у тестовому форматі»;
- активізація маркетингової діяльності, зокрема, активне проведення досліджень ринку, активізація діалогу з клієнтами щодо їх потреб та уподобань, а також формування власного стилю;
- розширення існуючого асортименту товарів за рахунок органічних фруктів та соків, а також пошук нових категорій «корисних» солодошів;
- вдосконалення цінової політики для забезпечення стабільного рівня ефективності (рис. 2.1).

На нашу думку, реалізація конкретних заходів у кожному з окреслених напрямків сприятиме розвитку ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» та зростанню його доходів, що забезпечить підприємству можливостей для подальшого розвитку. При цьому кожен із заходів підприємства має бути ретельно обдуманий та реалізований таким чином, щоб мінімізувати потенційні ризики.

Ситуація, яка наразі склалася в Україні та світі ускладнює ведення бізнесу за усталеними схемами, втім, у той самий час, відкриває нові можливості для підприємств, які готові до змін та розвитку.

Зважаючи на те, що обсяги господарської діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» незначні, підприємство є достатньо гнучким, і, відповідно, зміни будуть для нього менш складними аніж для компаній, які мають більші обсяги діяльності.

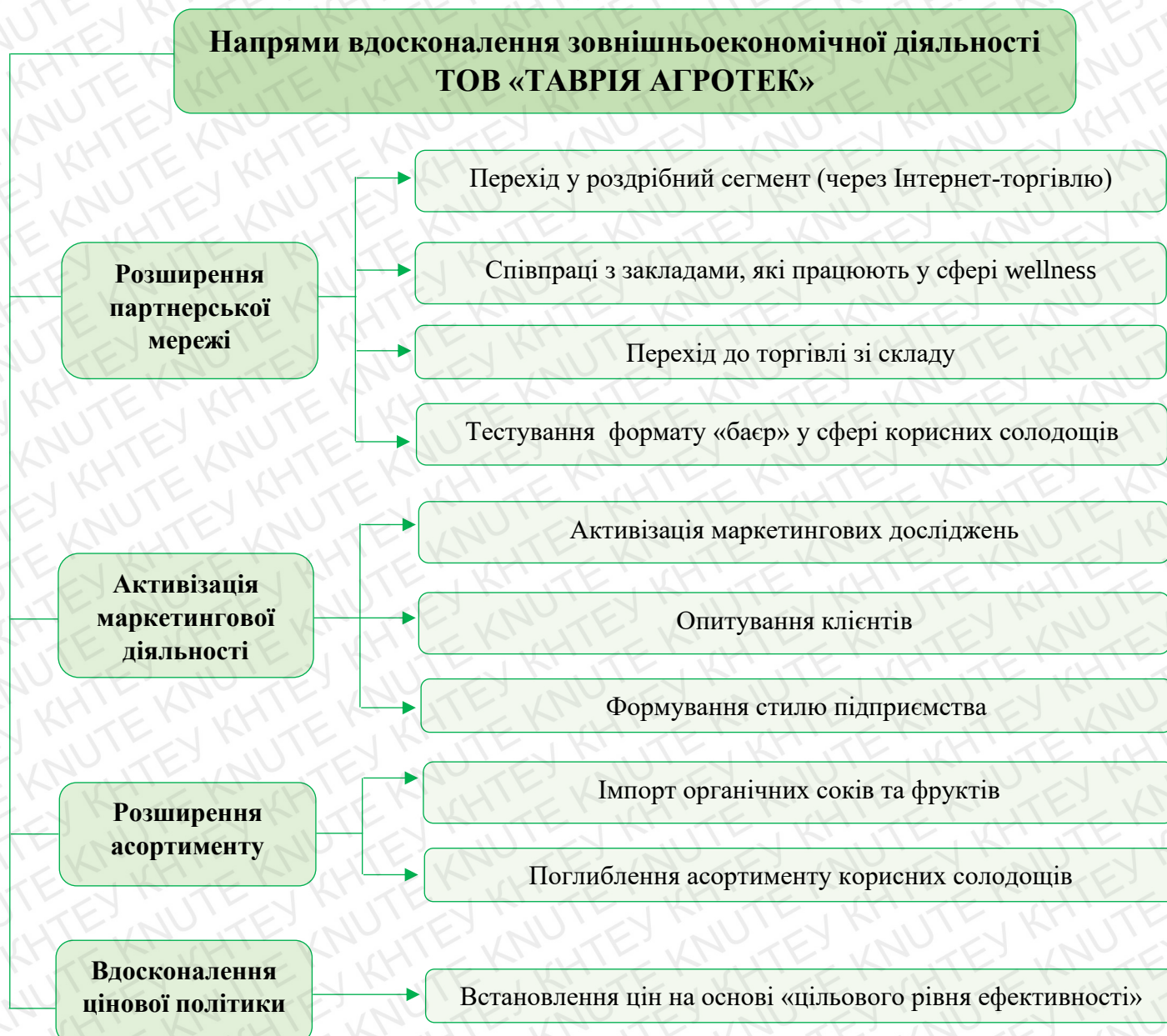


Рис. 2.1. Напрями вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІА АГРОТЕК»

Джерело: складено автором

При цьому будь-яке, навіть неістотне розширення діяльності, укладення нового договору чи введення в асортимент нової товарної позиції для досліджуваного підприємства будуть істотним кроком уперед, і саме здійснюючи такі постові нововведення у майбутньому досліджувана компанія зможе укріпитися на ринку.

Важливо усвідомити, що окреслені нами напрямки діяльності є такими, що найбільшою мірою відповідають поточній ситуації на підприємстві, втім, за умови

нарощування обсягів діяльності перелік ідей для розвитку може розширюватися та доповнюватися складнішими та більш фінансово витратними напрямками.

Зважаючи, що ніша, на яку орієнтується підприємства, є сьогодні популярною, можна прогнозувати, що надалі конкуренція на відповідному ринку буде зростати. Таким чином, факт придбання продукції за кордоном, і наявність на зарубіжних ринках значного потенціалу для розширення асортименту, можна вважати конкурентною перевагою підприємства. Позиціонування себе саме як прямого імпортера корисної продукції, на наш погляд, сприятиме ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у посиленні позицій на споживчому сегменті, оскільки значна частина споживачів сьогодні все ще сприймає імпортну продукцію як таку, якість якої істотно вища за якість українських аналогів. З огляду на це, підвищення ефективності ЗЕД як фактору успіху підприємства на ринку є наразі важливим завданням ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

2.2. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення ЗЕД ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»

У попередньому параграфі роботи було обґрунтовано низку напрямків, реалізація заходів у яких сприятиме розвитку та підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК». Таким чином, необхідним є формування комплексу дій, впровадження яких буде націлене на досягнення цілей за окресленими напрямками.

Оскільки однією з основних задач ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є збільшення обсягів господарської діяльності, у першу чергу необхідно розглянути заходи щодо розширення партнерської мережі. Переходу досліджуваного підприємства у споживчий сегмент сприятиме створення Інтернет-сторінки у соціальній мережі Інстаграм, яка сьогодні усе частіше використовується як платформа для продажу продукції.

Вибір цієї мережі пояснюється тим, що вона орієнтована на візуалів, тобто людей, які при виборі товарів, орієнтуються на картинку. Продукція, яку пропонує

клієнтам підприємство, дає можливість таку картинку створити (органічні товари та корисні солодощі асоціюються зазвичай зі здоров'ям, природою, привабливим стилем життя). Таким чином, генеруючи відповідний контент ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» матиме можливість забезпечити збут продукції на пряму кінцевому споживачу, не втрачаючи при цьому зв'язок з нинішніми клієнтами.

Уже на етапі створення сторінки в Інстаграм важливо взяти на роботу на підприємство людину, яка розуміється на маркетингу та Інтернет-продажах. Водночас така людина може працювати віддалено, беручи на себе лише функції формування корпоративного стилю, просування продукції та ведення сторінки. Наразі на ринку праці є багато подібних пропозицій, оскільки внаслідок пандемії багато підприємств були вимушені скорочувати працівників, таким чином ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» матиме можливість знайти працівника з частковою зайнятістю, рівень оплати праці якого буде прийнятним.

Наступним заходом, який вважаємо за доцільне впровадити підприємству, є перехід до роботи «продуктовим» байєром. Сьогодні в усьому світі працює значна кількість «професійних покупців», які на замовлення клієнтів купують речі всесвітньо відомих брендів (як непередставлених в Україні, так і тих, що працюють на вітчизняному ринку, втім з цінами, вищими за ціни за кордоном), у той час як з продуктами харчування подібна схема не працює. Водночас, якщо мова іде про товари тривалого зберігання, зокрема солодощі, і обсяг замовлення є достатньо значним (що за мірками ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є легкодосяжним), такий формат діяльності може бути прибутковим. З огляду на це, пропонуємо підприємству проінформувати існуючих клієнтів про можливість здійснення замовлення товарів не лише з існуючого асортименту підприємства, а й тих товарів, які вони б хотіли придбати за кордоном. Аналогічну інформацію можна також розмістити на сторінці підприємства в Інстаграм для пошуку нових клієнтів.

На першому етапі такий формат роботи можна запустити у тестовому режимі, що дозволить виявити усі складнощі, ризики, та знайти шляхи їх усунення. Втім, зважаючи на процеси невпинної глобалізації, які нині мають місце, рано чи пізно

закупівля будь-якої продукції у будь-якій крапці світу стане легкодоступною, і тому ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно уже зараз отримати переваги від цієї тенденції.

Як зазначалося раніше, однією з причин, з яких ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» працює у існуючому нині форматі, є відсутність у підприємства власного складського приміщення. Водночас для реалізації задумки з Інтернет-магазином досліджуваному підприємству необхідно буде мати певну кількість запасів для забезпечення негайної поставки. Окрім цього, як зазначалося, за умови оренди складу, з новими покупцями досліджуване підприємство також зможе торгувати продукцією, яка є у наявності. Це дозволить підприємству залучити нових партнерів, що позитивно позначиться на обсягах його діяльності.

Відповідно до даних мережі Інтернет, вартість оренди складу у м. Херсон складає 3900 – 5000 грн на місяць [29]. Такі витрати є для підприємства посильними, і за умови зростання обсягів діяльності можна очікувати, їх частка у структурі витрат буде знижуватися.

Поряд із розширенням партнерської мережі за рахунок підприємств торгівлі потенційною групою партнерів для ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» як зазначалося є заклади, які працюють у сфері краси та здоров'я. Їх пошук та налагодження діалогу як і ведення сторінки у соціальній мережі варто покласти на маркетолога.

Формат співпраці, окрім прямого продажу їм продукції ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», може також бути таким: підприємство надаватиме імпортовану ним продукцію для їх заходів (презентацій, майстер класів тощо), тоді як самі підприємства рекламуватимуть підприємство серед своїх клієнтів, розміщуючи посилання на Інтернет-сторінці тощо. За умови, якщо аудиторія закладу-партнера є великою, результативність такої співпраці може бути досить високою. Водночас навіть за невеликого охоплення результативність реалізації цієї пропозиції для підприємства буде високою, зважаючи на незначні обсяги діяльності на нинішньому етапі: будь-який новий бізнес контакт буде для підприємства корисним і, відповідно, дозволить збільшити обсяги його діяльності. Пропозиції щодо потенційних партнерів для ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

**Інформація про потенційних партнерів
ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у сфері wellness**

Назва підприємства	Характеристика як потенційного партнера	Оціночна кількість клієнтів
Nina Beauty Studio	Салон краси та фітнес центр, який спеціалізується на догляді за тілом та косметології. У структурі салону є бар та магазин, де можуть розміщуватися корисні солодоші. Заклад має веб-сайт, на якому також може розміщуватися інформація підприємства	180 - 200
Frederic Moreno	Салон краси класу люкс, власник херсонського салону має також заклад у м. Київ. Спеціалізується на використанні органічних засобів догляду, таким чином концепція закладу збігається з концепцією ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	Близько 100 постійних клієнти
DESIDERIO	Салон спеціалізується на апаратній косметології, методиках омолодження, таким чином, клієнти закладу є цільовою аудиторією ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»	150-200 осіб
SHARE	Фітнес-клуб, у складі якого працює кафе. Надає консультації дієтолога. Продукція підприємства може пропонуватися клієнтам на місці, а також рекомендуватися як дозволені солодоші дієтологом.	До 500 осіб
АКВАМАРИН	Клуб відпочинку для родини. Перевагою для ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є те, що серед клієнтів закладу є діти, які небайдужі до солодошів. Клієнти клубу мають рівень доходу вище середнього, таким чином, є можливість встановлювати ціни на продукцію для забезпечення високої ефективності імпорту	500 – 700 осіб

Джерело: складено автором за [38]

Нами було обрано зазначені заклади з огляду на те, що вони є локальними, таким чином вірогідність домовитися з власниками є вищою порівняно зі спробою укласти договори з великими підприємствами. Окрім цього, зазначені заклади мають високі рейтинги відвідувачів, що важливо у тому числі для забезпечення позитивного сприйняття продукції потенційними клієнтами.

Для реалізації цієї пропозиції, важливим для ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» буде формування власного стилю. Ідея, яка на нашу думку має бути покладена в The good

good shop основу фірмового стилю підприємства, була висвітлена нами вище: ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» - постачальник корисної та органічної аграрної продукції, вирощеної та переробленої з використанням сучасних технологій без використання хімії та інших добавок, що негативно впливають на здоров'я людини». Візуальна символіка підприємства, яка використовуватиметься у оформленні сторінки в Інстаграм, рекламних матеріалах, візитівках.

Необхідно відзначити, що, зважаючи на сучасну тенденцію до зменшення кількості друкованих матеріалів, інформацію про підприємство з відповідними посиланнями на сторінку в Інстаграм, ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно буде розмістити на візитівці у вигляді QR коду. Це дозволить підприємству зменшити витрати на друковану продукцію, обмежившись виключно друком візитних карток.

Ще одним напрямком, у якому ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» доцільно реалізувати заходи, є проведення досліджень ринку. Цю функцію доцільно взяти на себе власнику, оскільки, аналізуючи асортимент зарубіжних виробників, він одночасно матиме можливість прийняти рішення про налагодження контакту, враховуючи усі відомі йому фактори, які впливають на успішність операцій. У якості каналів пошуку інформації про нові продукти пропонуємо керівництву ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» розглянути: асортимент діючих партнерів; асортимент підприємств, які розміщені у тому ж регіоні, що і існуючі партнери, і з якими можна налагодити контакт під час чергової поїздки; асортимент зарубіжних сайтів, що спеціалізуються на торгівлі органічними продуктами; запити існуючих клієнтів.

Маркетолог підприємства, у свою чергу, може скласти перелік товарів, за рахунок яких потенційно можна розширити асортимент, складений на основі запитів у Інстаграм. Перелік компаній, товари яких доцільно було б включити в асортимент ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», сформований на основі аналізу зарубіжних Інтернет-сайтів, представлено у табл. 2.2. На наш погляд, потенційними партнерами досліджуваного підприємства можуть стати виробники продукції під торговими марками «Quaker», «Stretch Island», «Dr. John's Healthy Sweets», «The good good shop» та «Orchard valley harvest».

Таблиця 2.2.

**Інформація щодо товарів для імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у
рамках розширення асортименту**

Компанія-виробник	Асортимент продукції	Характеристика продукції
Quaker	Злаки для гарячого приготування, злаки для холодного споживання, «корисні» снеки, рисові снеки, печиво.	Продукція бренду розширить асортимент, оскільки окрім солодоців у лінійках товарів є також корисні снеки, а також товари, які можна використовувати у якості гарніру
Stretch Island	Фруктові чіпси, фруктова «шкіра», желейні цукерки	Продукція преміум-сегменту, як повністю вписується в лінійку товарів, які пропонуються ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», Фруктова шкіра в цілому є новинкою для ринку України
Dr. John's Healthy Sweets	Льодяники та жувальні цукерки без цукру з натурального фруктового соку	Продукція, яка також доповнює існуючий асортимент підприємства. Знаходиться у середньому ціновому сегменті
The good good shop	Органічні чай та кава, органічні спеції, органічні джеми, шоколад та шоколадна продукція	Ексклюзивна нішева продукція високої якості преміум сегменту. За умови укладання договору на ексклюзивне посередництво підприємство може стати її постачальником для багатьох підприємств України
Orchard valley harvest	Органічні горіхи в шоколаді, горіхові та горохові чіпси, горіхові пасти	Продукція, що вписується у концепцію підприємств за своїми параметрами. Повністю органічна. Належить до середньої цінової категорії.

Джерело: [33, 34, 35, 36, 37]

Вибір саме цих підприємств обумовлюється тим, що їх продукція є на 100% органічною та має презентабельний вигляд, що важливо у контексті майбутнього позиціонування підприємства. Окрім того, окремі виробники належать до вищого цінового сегменту, попит на продукцію якого хоча і є обмеженим, проте стабільним навіть у складних економічних умовах. Таким чином, за умови укладання договорів

з відповідними компаніями ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» матиме можливість забезпечити стабільні надходження грошових коштів від реалізації імпортової продукції.

Ще одним заходом, що вимагає більш детального висвітлення, є вдосконалення цінової політики ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК». Керівництву підприємства необхідно здійснювати розрахунки ціни на кожну товарну позицію на внутрішньому ринку з врахуванням того, який рівень ефекту підприємство хоче отримати. Така практика, хоча і буде достатньо трудомісткою на перших етапах, дозволить підприємству у перспективі забезпечити високий рівень доходів, що на нинішньому етапі є одним з пріоритетних для нього завдань.

Таким чином, наразі ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» має значні перспективи для розвитку, зважаючи на те, що сегмент ринку, на якому працює підприємство, швидко розвивається. Для реалізації наданих нами пропозицій керівництву підприємства доведеться провести низку переговорів, витратити кошти на розробку бренду, оренду складу, семплінг. Втім за умови впровадження наданих рекомендацій можна очікувати на істотне зростання обсягів діяльності компанії.

2.3. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Перед прийняттям рішення стосовно доцільності впровадження тих чи інших заходів у практичну діяльність ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК», доцільним є здійснити розрахунок прогнозних показників діяльності підприємства. Такі обчислення мають проводитися для двох варіантів: якщо на підприємстві не відбудуватиметься жодних суттєвих змін і, відповідно, зберігатимуться тенденції попередніх періодів; якщо на підприємстві будуть впроваджені надані нами пропозиції, що призведе до зростання витрат та, як очікується, збільшення доходів.

Здійснені розрахунки дозволили виявити, що за умови, що протягом наступних років тенденції попередніх періодів збережуться тенденції попередніх періодів, обсяг чистого доходу підприємства зростатиме у середньому на 8%

щороку, інші доходи збільшуватимуться на 40%, що дозволить підприємству збільшити сукупну вартість надходжень.

Собівартість продукції підприємства за умови збереження існуючих тенденцій буде зростати швидше за чистий дохід (у середньому, на 11% на рік), водночас інші операційні витрати будуть мати тенденцію до скорочення у середньому на 2% на, інші витрати – на 35%.

За таких трендів обсяг чистого доходу ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» складе у 2021 р. 1226,63 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 1422,67 тис. грн., інші доходи будуть порівняно з надходженнями від реалізації продукції незначними – у 2023 р. вони досягнуть 13,81 тис. грн. Як наслідок, сукупні доходи підприємства складуть у кінці прогнозного періоду 1426,48 тис. грн.

Обсяг собівартості підприємства до 2023 р. збільшиться до 1350,23 тис. грн., у той час як інші операційні витрати скоротяться до 69,5 тис. грн., а інші витрат – до 1,43 тис. грн. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

**Прогнозні фінансові результати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2020 – 2023
рр. за умови збереження існуючих тенденцій, тис. грн.**

Показник	Факт	Темп зростання	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019		2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1057,60	1,08	1138,98	1226,63	1321,02	1422,67	81,38	87,65	94,39	101,65
Інші доходи	3,60	1,40	5,04	7,05	9,87	13,81	1,44	2,01	2,82	3,94
Усього доходи	1061,20	-	1144,02	1233,68	1330,89	1436,48	82,82	89,66	97,21	105,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	901,80	1,11	997,55	1103,47	1220,63	1350,23	95,75	105,92	117,16	129,60
Інші операційні витрати	74,80	0,98	73,44	72,10	70,79	69,50	-1,36	-1,34	-1,31	-1,29
Інші витрати	8,10	0,65	5,25	3,40	2,20	1,43	-2,85	-1,85	-1,20	-0,78
Усього витрати	984,70	-	1076,24	1178,97	1293,62	1421,16	91,54	102,73	114,65	127,54
Фінансовий результат до оподаткування	76,50	-	67,79	54,71	37,27	15,32	-8,71	-13,07	-17,45	-21,94
Податок на прибуток	13,80	-	12,20	9,85	6,71	2,76	-1,60	-2,35	-3,14	-3,95
Чистий прибуток (збиток)	62,70	-	55,58	44,86	30,56	12,56	-7,12	-10,72	-14,31	-17,99

Джерело: розраховано автором на основі табл. 1.1

У результаті, фінансовий результат підприємства у 2021 р. складе 54,71 тис. грн., а до 2023 р. знизиться до 15,32 тис. грн., що істотно нижче аніж прибуток, який підприємство отримувало протягом останніх років. При цьому чистий прибуток за збереження існуючих тенденцій складе 12,56 тис. грн., що вказує на доцільність вжиття заходів з метою активізації бізнес-активності.

За збереження існуючих тенденцій обсяги імпорту підприємства до 2023 р. складуть 29,66 тис. євро, логістичні витрати компанії збільшаться до 3,17 тис. євро. Для прогнозування ми взяли курс 33 грн/євро, оскільки наразі більшість джерел схильються до таких прогнозів вартості національної валюти відносно європейської.

Там чином, повна собівартість імпортової продукції збільшиться до 1193,98 тис. грн. у 2023 р., ефект імпорту складе 228,7 тис. грн, а рівень ефективності поставок продукції з-за кордону складе 1,19 (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

Прогнозні показники ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2020 – 2023 рр. за умови збереження існуючих тенденцій, тис. грн.

Показник	Факт	Темп зростання	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019		2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Контрактна вартість, тис. євро	23,67	1,06	25,05	26,50	28,04	29,66	1,37	1,45	1,54	1,63
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	2,64	1,05	2,77	2,90	3,03	3,18	0,12	0,13	0,14	0,14
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	28,95		30,30	30,30	30,30	30,30	1,35	0,00	0,00	0,00
Митна вартість, тис. грн	761,84	-	842,70	890,67	941,38	994,98	80,85	47,97	50,71	53,61
Митні платежі, тис. грн.	152,37	-	168,54	178,13	188,28	199,00	16,17	9,59	10,14	10,72
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	917,31	-	1011,24	1068,80	1129,65	1193,98	93,92	57,56	60,85	64,33
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	1057,60	1,08	1138,98	1226,63	1321,02	1422,67	81,38	87,65	94,39	101,65
Ефект імпорту, тис. грн.	140,29	-	127,75	157,83	191,37	228,69	-12,54	30,08	33,54	37,33
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,15	-	1,13	1,15	1,17	1,19	-0,03	0,02	0,02	0,02

Джерело: розраховано автором на основі табл. 1.12

Попри те, що на підприємстві матиме місце зростання рівня ефективності, таких обсягів імпорту буде недостатньо для фінансування розвитку компанії, таким

чином асортимент закупівель за кордоном доцільно буде розширити за рахунок товарів тих торгових марок, про які мова йшла вище.

За умови реалізації наданих нами пропозицій очікуємо зростання обсягів імпорту у 1,5 рази у 2021 р. Зважаючи на невеликі обсяги діяльності підприємства на нинішньому етапі, такий ріст є можливим. Водночас протягом наступних років очікуємо на додатковий ріст доходів у середньому на 20-30%.

Відзначимо, що за умови збільшення обсягів діяльності логістичні витрати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» істотно не зростуть, оскільки придбання товарів здійснюватимуться під час тих самих візитів, які здійснювалися для придбання товарів існуючого імпорту. За таких умов повна собівартість імпортової продукції складе до 2023 р. 2910,96 тис. грн., що за умови відповідного зростання доходу від реалізації імпортової продукції (у прогноз нами було закладено темп зростання, що на 2% перевищує темп зростання собівартості) дозволить підприємству досягти рівня ефективності 1,31 у 2021 р. та 1,38 у 2023 р. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Прогнозні показники ефективності імпорту ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2020 – 2023 рр. за умови впровадження наданих пропозицій, тис. грн.

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Контрактна вартість, тис. євро	23,67	37,57	47,70	60,56	76,88	13,90	10,13	12,86	16,33
Логістичні витрат до кордону, тис. євро	2,64	2,77	2,90	3,03	3,18	0,12	0,13	0,14	0,14
Офіційний середньорічний курс євро, грн/євро	28,95	30,30	30,30	30,30	30,30	1,35	0,00	0,00	0,00
Митна вартість, тис. грн	761,84	1222,14	1532,99	1926,78	2425,80	460,30	310,85	393,78	499,03
Митні платежі, тис. грн.	152,37	244,43	306,60	385,36	485,16	92,06	62,17	78,76	99,81
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн.	917,31	1466,57	1839,59	2312,13	2910,96	549,26	373,02	472,54	598,83
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції в Україні, тис. грн.	1057,60	1845,15	2404,44	3107,35	4015,75	787,55	559,28	702,91	908,40
Ефект імпорту, тис. грн.	140,29	378,58	564,84	795,22	1104,79	238,29	186,26	230,38	309,57
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,15	1,26	1,31	1,34	1,38	0,11	0,05	0,04	0,04

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.4

За умови реалізації наданих нами рекомендацій обсяг чистого доходу дорівнюватиме тому, що було прогнозовано нами за умови розширення асортименту імпорту, водночас інші операційні витрати, зважаючи на оплату праці маркетолога та семплінг зростуть у середньому на 150 тис. грн./рік. У результаті фінансовий результат підприємства матиме тенденцію до зростання і уже у 2021 р. складе 346,39 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 903,06 тис. грн. Після сплати податків чистий фінансовий результат підприємства складатиме 740,53 тис. грн. у 2023 р., що істотно перевищує результат попередніх періодів (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

**Прогнозні фінансові результати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» у 2020 – 2023
рр. за умови збереження існуючих тенденцій, тис. грн.**

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1057,60	1845,15	2404,44	3107,35	4015,75	787,55	559,28	702,91	908,40
Інші доходи	3,60	5,04	7,05	9,87	13,81	1,44	2,01	2,82	3,94
Усього доходи	1061,20	1850,19	2411,49	3117,22	4029,57	788,99	561,30	705,73	912,35
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	901,80	1466,57	1839,59	2312,13	2910,96	564,77	373,02	472,54	598,83
Інші операційні витрати	74,80	73,44	222,10	218,06	214,10	-1,36	148,66	-4,04	-3,97
Інші витрати	8,10	5,25	3,40	2,20	1,43	-2,85	-1,85	-1,20	-0,78
Усього витрати	984,70	1545,26	2065,09	2532,39	3126,48	560,56	519,84	467,30	594,09
Фінансовий результат до оподаткування	76,50	304,93	346,39	584,82	903,08	228,43	41,46	238,43	318,26
Податок на прибуток	13,80	54,89	62,35	105,27	162,55	41,09	7,46	42,92	57,29
Чистий прибуток (збиток)	62,70	250,05	284,04	479,56	740,53	187,35	34,00	195,51	260,97

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.4 та 2.5

Таким чином, здійснені розрахунки вказують на те, що впровадження змін є обов'язковою передумовою покращення фінансових результатів досліджуваного підприємства, оскільки за умови збереження існуючих тенденцій на ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» відбудеться погіршення фінансових результатів.

Діяльність ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» повною мірою залежить від успішності його імпортерських операцій, тому будь-які зміни, пов'язані з цією сферою, будуть впливати на результати господарської діяльності в цілому. З іншого боку, усі дії, які

будуть реалізуватися підприємством на внутрішньому ринку, будуть впливати на ефективність імпорту, оскільки визначатимуть обсяг доходу підприємства від реалізації імпортової продукції.

Надані нами пропозиції було розроблено з врахуванням тенденцій ринку, на якому працює підприємство. При цьому усі необхідні зміни вимагатимуть трансформації самої філософії діяльності компанії, оскільки підходи, яких дотримується підприємства зараз є малоперспективними.

На наш погляд, саме зміна парадигми функціонування підприємства покликана створити підґрунтя для впровадження заходів у сфері розширення асортименту чи активізації маркетингу, втім реалізувати усі заходи доцільно у комплексі, оскільки виключно вдосконалення організації імпортових операцій не дозволить істотно підвищити результати господарської діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК».

З огляду на те, що ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» працює на ринку у складних умовах, доцільним є перехід у вищі цінові сегменти, де попит споживачів є стабільним. Таким чином, впровадження у практичну діяльність ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» запропонованих нововведень дозволить підприємству не допустити погіршення фінансових результатів та акумулювати ресурси для подальшого розвитку та посилення позицій на ринку України.

Висновки до розділу 2

До напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» належать: розширення партнерської мережі шляхом переходу у роздрібний сегмент (через Інтернет-торгівлю), співпраці з закладами, які працюють у сфері краси та здоров'я, переходу до продажу частини товарів зі складу, роботи «баєром» корисних солодошів у тестовому форматі»; активізація маркетингової діяльності, зокрема, активне проведення досліджень ринку, активізація діалогу з клієнтами щодо їх потреб та уподобань, а також формування власного стилю; розширення існуючого асортименту товарів за рахунок органічних фруктів та соків, а також пошук нових категорій «корисних» солодошів; вдосконалення цінової політики для забезпечення стабільного рівня ефективності.

Відповідно до даних мережі Інтернет, вартість оренди складу у м. Херсон складає 3900 – 5000 грн на місяць. Такі витрати є для підприємства посильними, і за умови зростання обсягів діяльності можна очікувати, їх частка у структурі витрат буде знижуватися. Потенційними партнерами досліджуваного підприємства можуть стати виробники продукції під торговими марками «Quaker», «Stretch Island», «Dr. John's Healthy Sweets», «The good good shop» та «Orchard valley harvest». Вибір саме цих підприємств обумовлюється тим, що їх продукція є на 100% органічною та має презентабельний вигляд, що важливо у контексті майбутнього позиціонування підприємства. Наразі ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» має значні перспективи для розвитку, зважаючи на те, що сегмент ринку, на якому працює підприємство, швидко розвивається. Для реалізації наданих нами пропозицій керівництву підприємства доведеться провести низку переговорів, витратити кошти на розробку бренду, оренду складу, семплінг. Втім за умови впровадження наданих рекомендацій можна очікувати на істотне зростання обсягів діяльності компанії.

За умови збереження існуючих трендів обсяг чистого доходу ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» складе у 2021 р. 1226,63 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 1422,67 тис. грн. Чистий прибуток за збереження існуючих тенденцій складе 12,56 тис. грн., що вказує на доцільність вжиття заходів з метою активізації бізнес-активності.

За збереження існуючих тенденцій обсяги імпорту підприємства до 2023 р. складуть 29,66 тис. євро, повна собівартість імпортової продукції збільшиться до 1193,98 тис. грн., ефект імпорту складе 228,7 тис. грн, а рівень ефективності поставок продукції з-за кордону складе 1,19.

За умови реалізації наданих нами пропозицій очікуємо зростання обсягів імпорту у 1,5 рази у 2021 р. Зважаючи на невеликі обсяги діяльності підприємства на нинішньому етапі, такий ріст є можливим. Водночас протягом наступних років очікуємо на додатковий ріст доходів у середньому на 20-30%. При цьому за умови збільшення обсягів діяльності логістичні витрати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» істотно не зростуть, а повна собівартість імпортової продукції складе до 2023 р. 2910,96 тис. грн., що за умови відповідного зростання доходу від реалізації імпортової продукції дозволить підприємству досягти рівня ефективності 1,31 у 2021 р. та 1,38 у 2023 р.

За реалізації наданих пропозицій інші операційні витрати, зважаючи на оплату праці маркетолога, оренду складу та семплінг зростуть у середньому на 150 тис. грн./рік. У результаті фінансовий результат підприємства матиме тенденцію до зростання і уже у 2021 р. складе 346,39 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 903,06 тис. грн. Після сплати податків чистий фінансовий результат підприємства складатиме 740,53 тис. грн. у 2023 р., що істотно перевищує результат попередніх періодів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» - мале підприємство, розміщене у м. Херсон, що спеціалізується на оптовій торгівлі цукром і шоколадом, які імпортуються з-за кордону. За останні 5 років відбулося зростання обсягів діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК»: обсяг чистого доходу від реалізації продукції зріс з 786,2 тис. грн. до 1057,6 тис. грн., у той час як фінансовий результат підприємства збільшився лише на 0,7 тис. грн. (з 62,0 до 62,7 тис. грн.), що вказує на зниження рівня прибутковості діяльності.

За 5 років вартість майна ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» збільшилася з 395,6 тис. грн. до 534,9 тис. грн. Наразі структура активів досліджуваного підприємства відповідає його завданням та формату діяльності, а також забезпечує мінімальні фінансові ризик. Націленість ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» на мінімізацію фінансових ризиків підтверджує також нарощення протягом останніх років обсягів його власного капіталу: за 5 років вартість останнього збільшилася з 272,5 тис. грн. до 477,5 тис. грн. Загалом, протягом усього досліджуваного періоду на додатковий капітал припадало у середньому близько 60% джерел фінансування.

ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство закуповує у Польщі та Італії так звані «корисні солодоші», а потім реалізує їх в Україні локальним підприємствам. Обсяги імпортних операцій ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» є незначними, хоча підприємство працює над нарощуванням потенціалу для розширення векторів діяльності.

Загалом, за останні 5 років ефективність імпорту досліджуваного підприємства знизилася з 1,27 до 1,15, що вказує на доцільність перегляду підходів до її здійснення на підприємства. У першу чергу перегляду вимагає цінова політика у сфері імпорту, оскільки вона є одним із ключових чинників впливу на фінансові результати здійснених операцій. Окрім цього, підприємству необхідно також розглянути можливості диверсифікації асортименту імпортової продукції.

До напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» належать: розширення партнерської мережі шляхом переходу у

роздільний сегмент (через Інтернет-торгівлю), співпраці з закладами, які працюють у сфері краси та здоров'я, переходу до продажу частини товарів зі складу, роботи «баєром» корисних солодошів у тестовому форматі»; активізація маркетингової діяльності, зокрема, активне проведення досліджень ринку, активізація діалогу з клієнтами щодо їх потреб та уподобань, а також формування власного стилю; розширення існуючого асортименту товарів за рахунок органічних фруктів та соків, а також пошук нових категорій «корисних» солодошів; вдосконалення цінової політики для забезпечення стабільного рівня ефективності.

Відповідно до даних мережі Інтернет, вартість оренди складу у м. Херсон складає 3900 – 5000 грн на місяць. Такі витрати є для підприємства посильними, і за умови зростання обсягів діяльності можна очікувати, їх частка у структурі витрат буде знижуватися. Потенційними партнерами досліджуваного підприємства можуть стати виробники продукції під торговими марками «Quaker», «Stretch Island», «Dr. John's Healthy Sweets», «The good good shop» та «Orchard valley harvest». Вибір саме цих підприємств обумовлюється тим, що їх продукція є на 100% органічною та має презентабельний вигляд, що важливо у контексті майбутнього позиціонування підприємства. Наразі ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» має значні перспективи для розвитку, зважаючи на те, що сегмент ринку, на якому працює підприємство, швидко розвивається. Для реалізації наданих нами пропозицій керівництву підприємства доведеться провести низку переговорів, витратити кошти на розробку бренду, оренду складу, семплінг. Втім за умови впровадження наданих рекомендацій можна очікувати на істотне зростання обсягів діяльності компанії.

За умови збереження існуючих трендів обсяг чистого доходу ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» складе у 2021 р. 1226,63 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 1422,67 тис. грн. Чистий прибуток за збереження існуючих тенденцій складе 12,56 тис. грн., що вказує на доцільність вжиття заходів з метою активізації бізнес-активності.

За збереження існуючих тенденцій обсяги імпорту підприємства до 2023 р. складуть 29,66 тис. євро, повна собівартість імпортової продукції збільшиться до 1193,98 тис. грн., ефект імпорту складе 228,7 тис. грн, а рівень ефективності поставок продукції з-за кордону складе 1,19.

За умови реалізації наданих нами пропозицій очікуємо зростання обсягів імпорту у 1,5 рази у 2021 р. Зважаючи на невеликі обсяги діяльності підприємства на нинішньому етапі, такий ріст є можливим. Водночас протягом наступних років очікуємо на додатковий ріст доходів у середньому на 20-30%. При цьому за умови збільшення обсягів діяльності логістичні витрати ТОВ «ТАВРІЯ АГРОТЕК» істотно не зростуть, а повна собівартість імпоротної продукції складе до 2023 р. 2910,96 тис. грн., що за умови відповідного зростання доходу від реалізації імпоротної продукції дозволить підприємству досягти рівня ефективності 1,31 у 2021 р. та 1,38 у 2023 р.

За реалізації наданих пропозицій інші операційні витрати, зважаючи на оплату праці маркетолога, оренду складу та семплінг зростуть у середньому на 150 тис. грн./рік. У результаті фінансовий результат підприємства матиме тенденцію до зростання і уже у 2021 р. складе 346,39 тис. грн., а до 2023 р. збільшиться до 903,06 тис. грн. Після сплати податків чистий фінансовий результат підприємства складатиме 740,53 тис. грн. у 2023 р., що істотно перевищує результат попередніх періодів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text
2. Бабій І. В. Маркетингова складова в удосконаленні стратегічного управління ЗЕД підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 6(3). - С. 76-79. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6\(3\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6(3)_17)
3. Бакаєва І. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД [Електронний ресурс] / І. Бакаєва, О. Верес // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. - 2016. - Вип. 35. - С. 423-429. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2016_35_46
4. Бердар М. М. Зовнішньоекономічний потенціал підприємств харчової промисловості та можливості його нарощування [Електронний ресурс] / М. М. Бердар // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 18(1). - С. 40-45. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18\(1\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18(1)_10)
5. Білянський Ю. О. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності агропромислових підприємств України: Європейський вибір [Електронний ресурс] / Ю. О. Білянський // Бізнес-навігатор. - 2019. - Вип. 6.1-1. - С. 136-142. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_6
6. Боярчук А. І. Напрями поліпшення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства як основа організації міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] / А. І. Боярчук // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 34. - С. 16-19. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_34_5

7. Гавловська Н. І. Актуалізація формування нових підходів до забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств-суб'єктів зед у контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] / Н. І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 3(1). - С. 233-237. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3\(1\)_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3(1)_47)
8. Ганін В. І. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / В. І. Ганін, С. В. Борох // Економічний аналіз. - 2018. - Т. 28(3). - С. 162-169. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28\(3\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28(3)_23)
9. Глебова А. О. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства, що здійснює ЗЕД [Електронний ресурс] / А. О. Глебова, В. В. Діхтяр // Молодий вчений. - 2015. - № 12(1). - С. 164-168. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_12\(1\)_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_12(1)_39)
10. Громова О. В. Інформаційні технології в системі комунікацій ЗЕД підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Громова, Л. С. Карпенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 64. - С. 18-23. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_64_4
11. Гуцман А. О. Вплив коронавірусу на зовнішньоекономічну діяльність країн світу [Електронний ресурс] / А. О. Гуцман // Соціально-гуманітарний вісник. - 2020. - Вип. 32-33. - С. 240-242. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sochumj_2020_32-33_120
12. Дьяков О. В. Зовнішньоекономічна діяльність сільськогосподарських підприємств: стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Дьяков // Економіка і управління. - 2018. - № 3. - С. 58-67. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2018_3_11
13. Євтушенко В. А. Методологічні основи зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, Ю. В. Токар // Бізнес Інформ. - 2019. - № 11. - С. 49-53.
14. Завгородній А. В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: нормативний аспект [Електронний ресурс] / А. В. Завгородній // Науковий

вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2019. - Вип. 39. - С. 62-67. - Режим доступу:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2019_39_10

15. Іщенко С. В. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері ЗЕД [Електронний ресурс] / С. В. Іщенко, К. А. Пряхіна, О. С. Капінос // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. - 2015. - Вип. 3(2). - С. 16-21. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_3\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_3(2)_4)
16. Калайтан Т. В. Резерви зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Калайтан, Р. К. Шурпенкова, О. М. Сарахман // Підприємництво і торгівля. - 2019. - Вип. 24. - С. 97-102. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2019_24_16
17. Кахович О. О. Застосування логістичних моделей управління запасами в зовнішньоекономічній діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Кахович, Д. В. Колісник // Економічний простір. - 2019. - № 151. - С. 39-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2019_151_6
18. Ковтун Е. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Е. Ковтун, М. Дячук, Ю. Русавська // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. - 2018. - № 2. - С. 41-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2018_2_9
19. Козуб В. О. Формування інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / В. О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2018. - Вип. 1. - С. 121-132. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2018_1_14
20. Кормишкін Ю.А. Організаційно-економічні відносини аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД [Електронний ресурс] / Ю.А. Кормишкін // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2015. - Вип. 4. - С. 30-37. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2015_4_6

21. Костенко А. М. Диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / А. М. Костенко // Водний транспорт. - 2019. - Вип. 1. - С. 94-98. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2019_1_16
22. Костирко Л. А. Стратегічний розвиток фінансового потенціалу аграрного сектору в зовнішньоекономічній сфері [Електронний ресурс] / Л. А. Костирко, Т. В. Соломатіна // Інтелект ХХІ. - 2019. - № 6(2). - С. 82-87. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_6\(2\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_6(2)_18)
23. Кузьменко О. Аналіз підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / О. Кузьменко, А. Костенко // Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій. Сер. : Економіка і управління. - 2018. - Вип. 41(1). - С. 159-165. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2018_41\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2018_41(1)_17)
24. Лаврик О. Л. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. Л. Лаврик, К. О. Котляр // Економічний аналіз. - 2018. - Т. 28(4). - С. 200-205. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28\(4\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28(4)_28)
25. Луговий Б. О. Сучасний інструментарій вибору стратегії розвитку підприємства – суб'єкта ЗЕД (на матеріалах ТОВ "Шостка – Технокат") [Електронний ресурс] / Б. О. Луговий, В. М. Марченко // Молодий вчений. - 2017. - № 10. - С. 941-946. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_10_215
26. Манаєнко І. М. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Манаєнко, І. В. Просяник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 18(3). - С. 11-15. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18\(3\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18(3)_4)
27. Мангушев Д. В. Дослідження та шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Д. В. Мангушев, В. А. Свтушенко, В. І. Задорожний // Вісник Одеського національного університету.

Серія : Економіка. - 2019. - Т. 24, Вип. 5. - С. 50-54. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2019_24_5_10

28. Махначова Н. М. Теоретичні та методичні основи організації управління фінансовими ресурсами підприємства при здійсненні ЗЕД [Електронний ресурс] / Н. М. Махначова, І. Ю. Семенюк, Т. І. Дмитрієва // Молодий вчений. - 2017. - № 12. - С. 719-723. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_12_167
29. Оренда складських приміщень в Херсоні [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
https://www.olx.ua/uk/nedvizhimost/kommercheskaya-nedvizhimost/arenda-kommercheskoy-nedvizhimosti/sklad-angar/?gclid=CjwKCAiA7939BRBMEiwAhX5J9RU0AarmbwZkCwWPIsNxS1dO7irR0UjKG7W1HBfDQ5FWWh_pwxH0fRoC0JsQAvD_BwE
30. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період). – Режим доступу:
<https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=09.09.2020&period=daily>
31. Панченко М. О. Особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному підприємстві [Електронний ресурс] / М. О. Панченко, А. А. Капелюшна // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. - 2018. - Т. 17, вип. 1. - С. 118-128. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2018_17_1_11
32. Романчук К. В. Моделювання вартості імпорتنих пропозицій з урахуванням базисних умов поставки Incoterms 2010 як передумова встановлення ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу [Електронний ресурс] / К. В. Романчук, А. Д. Саакян // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 19(3). - С. 10-15. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19\(3\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19(3)_4)
33. Сайт Dr. John's Healthy Sweets [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
<https://www.drjohns.com/>

34. Сайт Orchard valley harvest [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://orchardvalleyharvest.com/>
35. Сайт Quaker [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.quakeroats.com/>
36. Сайт Stretch Island [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://stretchislandfruit.com/>
37. Сайт The good good shop [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://thegoodgoodshop.com/>
38. Салони краси та фітнес клуби Херсону [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://barb.ua/kherson/salony-krasoty>
39. Супрун С. Д. Основні підходи до формування маркетингової стратегії підприємства ЗЕД [Електронний ресурс] / С. Д. Супрун // Інфраструктура ринку. - 2019. - Вип. 34. - С. 212-218. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2019_34_33
40. Тульчинська С. О. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / С. О. Тульчинська, С. О. Кириченко, В. П. Дубенець // Агросвіт. - 2018. - № 6. - С. 28-31. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_6_6
41. Тульчинська С. О. Перешкоди розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України [Електронний ресурс] / С. О. Тульчинська, С. О. Кириченко, А. В. Бут // Інвестиції: практика та досвід. - 2018. - № 7. - С. 11-14. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2018_7_4
42. Ужва А. М. Організаційна стратегія та структура управління зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграції [Електронний ресурс] / А. М. Ужва, А. В. Чекіна // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. - 2018. - № 1. - С. 39-43. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2018_1_8
43. Федосєєва Г. С. Особливості реалізації зовнішньоекономічної політики на сільськогосподарському ринку: проблемні аспекти та перспективи

[Електронний ресурс] / Г. С. Федосєєва // Бізнес Інформ. - 2018. - № 1. - С. 60-64. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_1_10

44. Фурсова В. А. Класифікація факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Фурсова, Н. З. Карацева, М. М. Рубан // Економіка. Фінанси. Право. - 2019. - № 12(1). - С. 10-12.
45. Шереметинська О. В. Стимулювання збуту: заходи та засоби, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства при здійсненні зед [Електронний ресурс] / О. В. Шереметинська, Ю. Невмержицька. // Ефективна економіка. - 2016. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_2_21
46. Шереметинська О. В. Управління збутовою діяльністю підприємств-суб'єктів зед в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. В. Шереметинська, О. І. Гаврилюк. // Ефективна економіка. - 2016. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_1_23

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1 до Положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт
суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю	«Таврія агротек»	КОДИ		
Територія	ХЕРСОНСЬКА	Дата (рік, місяць, число)	2020	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за ЄДРПОУ за КОАТУУ за	41138577		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами	КОПФГ за КВЕД	6510136900		
Середня кількість працівників, осіб	2		240		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.36		
Адреса, телефон	вулиця СУВОРОВА, буд. 22/24, м. ХЕРСОН, ХЕРСОНСЬКА обл., 73000, т. 398548				

1. Баланс

на 01 січня 2019 р. Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	174,2	144,7
первісна вартість	1011	235,6	333,7
знос	1012	(61,4)	(189)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	174,2	144,7
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	1,9	1,9
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	27,2	2,1

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14,0	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	217,6	386,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	260,7	390,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	434,9	534,9

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,3	2,3
Додатковий капітал	1410	300,0	308,1
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	104,8	167,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	407,1	477,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5,5	23,4
розрахунками з бюджетом	1620	19,7	34,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	19,3	13,8
розрахунками зі страхування	1625	0,1	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2,5	-
Усього за розділом III	1695	27,8	57,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	434,9	534,9

**2. Звіт про фінансові
результати За рік
2019 р.**

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1057,6	948,1
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	3,6	0,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1061,2	948,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(901,8)	(736,0)
Інші операційні витрати	2180	(74,8)	(105,2)
Інші витрати	2270	(8,1)	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(984,7)	(841,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	76,5	107,1
Податок на прибуток	2300	(13,8)	(19,3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	62,7	87,8

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

С.С. Салієнко

(ініціали, прізвище)

С.С. Салієнко