

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра товарознавства, управління безпечністю та якістю

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Позиціювання та управління ланцюгами постачання авокадо»

Студента 2 курсу, 7м групи,
спеціальності 076

«Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»
спеціалізації

«Товарознавство та
комерційна логістика»

Мороз Артем
Олексійович

Науковий керівник
д. т. н., професор

Белінська Світлана
Омелянівна

Науковий консультант
к. е. н., доцент

Кочубей Дмитро
Вячеславович

Гарант освітньої програми
д. т. н., професор

Сидоренко Олена
Володимирівна

Київ 2021

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет торгівлі та маркетингу Кафедра інформатика, управління
бухгалтерською та звітністю
Спеціальність Бухгалтерський облік, торгівля та банківські операції
Спеціалізація/освітня програма Побудова інформаційної системи

Затверджую

Зав. кафедри д.т.е. проф.
Мотушка Ю. М.
«17» січня 2021 р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студента

Морда Ірина Олександрівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Підприємство та управління розрахунками поточного обліку

Затверджена наказом ректора від «11» 01 2021 р. № 3

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту) 19.11.2021

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи проекту (проекту)

Визначення загроз щодо удосконалення розрахунків та управління
розрахунками поточного обліку

Об'єкт дослідження обліку, ПОВ "Іришат"

Предмет дослідження аналіз витратів обліку, розрахунки поточного
на ПОВ "Іришат"

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

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
3	Кучубей Д.В.		

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

Всего

Розділ 1. Теоретичні засади розумових підготовки продукції на ринку України.

1. *Utricularia vulgaris*, чаще на переувлажненном развита на берегу
2. *Utricularia* на сфагнуме

1.2. Структурні та напрямні розпорядження апарату

Розділ 2. Класифікація адекватних різних поточних членів

2.1. Статистичні об'єкти та методи досліджень

2.2. Позиціонування та конкурентноспроможність актора

Курс 3 Управління закупівлями послугами абилого Ка МОВ "Інформ"

4. Организация экологичной характеристики управленческих решений по поводу ре. МОВ, Гринман¹¹

2.2 "Проектная" управленческая деятельность строится на

Визначте та проаналізуйте

Список використаних джерел

Державин

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження змісту випускної кваліфікаційної роботи	01.03.21	17.03.21
2	Отримання та затвердження згоди на випуск кваліфікаційної роботи	01.03.21	17.03.21
3	Виконання експериментальних досліджень та написання 1-го та 2-го розділів роботи	10.09.21	20.10.21
4	Написання 3-го розділу роботи	01.10.21	15.10.21
5	Оформлення роботи та розгляд на кафедрі	19.11.21	01.12.21
6	Початковий захист роботи на кафедрі	22-23.11.21	2.12.21
7	Закінчення рецензування	25.11.21	4.12.21
8	Подання роботи до ЕК	за 5 днів до захисту	

7. Дата видачі завдання «15» 02 2011 р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Билинська С.О.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Гарант освітньої програми

Сидоренко О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент

Мирзаєв О.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота на тему
"Впорядкування та управління напівами водопостачання
абодаги" виконана згідно з затвердженим ка-
лендарним планом. Робота містить теоретичну, експериментальну
та практичну частину.
Навчальні завдання виконані повною кількістю згідно з
планом. Зокрема, виконано розрахунки, у т.ч. наведені
експериментальні та практичні результати
протекції водопостачання в лабораторних та на ТОВ
"Абодага".
На особливий увагу заслуговує висока адекват-
ність викладу матеріалу та формулювання
висновків.
Як керівнику роботи слід зазначити наведені ре-
зультати дослідження, виконані згідно з
планом абодаги. Як уповноваженому/експертному/методу
за участю керівника.
Важливою та цінною роботою зводять
визначення висновків та рекомендацій до
захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

06.12.21 р.

(підпис, дата)

Величка І.В.

Відмітка про попередній захист

Попередній захист пройдено

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента

Мороз І.В.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту на засіданні екзаменаційної комісії.

Гарант освітньої програми

Андрушко О.В.

Завідувач кафедри

Мондра Ю.І.

(підпис, прізвище, ініціали)

« »

(підпис, прізвище, ініціали)

201 р.

Анотація

Мороз А.О. Позиціонування та управління ланцюгами постачання авокадо

В роботі проаналізовано стан світового ринку плодоовочевої продукції та місце України у ньому. Описано споживні властивості авокадо. Проведена оцінка якості досліджуваних зразків авокадо різних сортів і розраховано конкурентоспроможність авокадо. Запропоновано різні стратегії позиціонування плодоовочевої продукції та авокадо. Проаналізовані бізнес процеси у ланцюгах постачання плодоовочевої продукції на ТОВ «Гранат» та надані пропозиції щодо вдосконалення системи управління ланцюгами постачання.

Ключові слова: авокадо, позиціонування, споживні властивості, ринок, якість, конкурентоспроможність, ланцюг постачання.

SUMMARY

Moroz A.O. Positioning and management of avocado supply chains

The paper analyzes the state of the world market of fruit and vegetable products and the place of Ukraine in it. The consumer properties of avocado are described. The quality of the studied samples of avocados of different varieties was evaluated and the competitiveness of avocados was calculated. Various strategies for positioning fruits and vegetables and avocados are proposed. The business processes in the supply chains of fruit and vegetable products at «Granat» LLC were analyzed and proposals were made to improve the supply chain management system.

Key words: avocado, positioning, consumer properties, market, quality, competitiveness, supply chain.

ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОЗИЦІОНУВНЯ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКУ УКРАЇНИ	11
1.1. Споживні властивості, стан та перспективи розвитку ринку авокадо в Україні та світі	11
1.2. Стратегії та напрями позиціонування авокадо	17
РОЗДІЛ 2. ПОЗИЦІОНУВАННЯ АВОКАДО РІЗНИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ	20
2.1. Організація, об'єкти та методи досліджень	20
2.2. Позиціонування та конкурентоспроможність авокадо	23
РОЗДІЛ 3. Управління ланцюгами постачання авокадо на ТОВ «ГРАНАТ»	34
3.1. Організаційно-економічна характеристика управління ланцюгами постачання авокадо на ТОВ «ГРАНАТ	34
3.2. Удосконалення управління ланцюгами постачання авокадо на ТОВ «ГРАНАТ»	41
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	48
ДОДАТКИ	54

ВСТУП

Актуальність теми. Згідно з розробленою експертами Гарвардської школи громадської охорони здоров'я, «Тарілкою зорового харчування» більше половини добового раціону повинна складати різноманітна плодоовочева продукція, а якщо взяти загалом продукти рослинного походження відсоток може зрости до 70-75% [1].

Тим не менш, зараз зберігається тенденція споживання значно більшої кількості продуктів тваринного походження у вигляді напівфабрикатів. Вони мають велику енергетичну цінність, але не мають у своєму складі необхідного набору вітамінів, пектинових волокон і клітковини, мінеральних елементів лужного характеру, органічних кислот і вуглеводів. Разом з цим в них включається справжній коктейль з консервантів, барвників та ароматизаторів. Також в них може використовуватися білок рослинного походження, що не є повноцінною заміною м'ясному та рибному, який повинен, разом жирами, займати інші 25-30% раціону людини.

Зважаючи на це, важливо доносити до людей інформацію про корисність плодоовочевої продукції і розвивати у свідомості споживача культуру харчування. Підприємства під впливом зростаючого попиту на продукцію змінюють свої стратегії та підходи до формування асортименту та позиціонування плодоовочевої продукції.

Специфіка авокадо вимагає налагоджених ланцюгів постачання для отримання продукту у мінімальні терміни із збереженням усіх споживних властивостей. Тому перед підприємством-постачальником встає задача у вдосконаленні власної логістичної системи та контактуючих систем бізнес-партнерів.

Оскільки авокадо складно масово культивувати на території України, досліджень авокадо серед вітчизняних науковців досить небагато. Однак у країнах-

постачальниках існують безліч робіт присвячених дослідженню споживних властивостей, культивуванню, дослідженню якості та безпеки авокадо.

Зокрема: Nicole Roberta Giuggioli , Gabriele Chiaberto та Thais Mendes da Silva «Quality Evaluation of the Ready-to-Eat Avocado cv. Hass». [2]; M. Schreiner, M. Korn, M. Stenger, L. Holzgreve, and M. Altmann «Current understanding and use of quality characteristics of horticulture products» [3]; G. Migliore, V. Farina, S. Tinervia, G. Matranga, and G. Schifani «Consumer interest towards tropical fruit: factors affecting avocado fruit consumption in Italy» [4]; H. A. Mahmassani, E. E. Avendano, G. Raman, and E. J. Johnson «Avocado consumption and risk factors for heart disease: a systematic review and meta-analysis» [5]; J. S. Wang, A. B. Wang, X. P. Zang et al «Physicochemical, functional and emulsion properties of edible protein from avocado (*Persea americana* Mill.) oil processing by-products» [6]; U. E. Uchenna, A. B. Shori, and A. S. Baba «Inclusion de semillas de aguacate (*Persea americana*) en la dieta para mejorar el metabolismo de carbohidratos y lipidos en ratas»[7]; S. Mpai and D. Sivakumar «Influence of growing seasons on metabolic composition, and fruit quality of avocado cultivars at ‘ready-to-eat stage» [8]; R. Pedreschi, S. Hollak, H. Harkema et al. «Impact of postharvest ripening strategies on ‘Hass’ avocado fatty acid profiles» [9]; M. Bill, D. Sivakumar, A. K. Thompson, and L. Korsten «Avocado fruit quality management during the postharvest supply chain» [10]; J. Chen, X. Liu, F. Li, Y. Li, and D. Yuan «Cold shock treatment extends shelf life of naturally ripened or ethylene-ripened avocado fruits» [11]; I. Adato and S. Gazit «Water-deficit stress, ethylene production, and ripening in avocado fruits» [12]; S. Landahl, M. D. Meyer, and L. A. Terry «Spatial and temporal analysis of textural and biochemical changes of imported avocado cv. Hass during fruit ripening» [13]; K. A. Cox, T. K. McGhie, A. White, and A. B. Wool «Skin colour and pigment changes during ripening of ‘Hass’ avocado fruit» [14];

Мета роботи. Розроблення заходів щодо вдосконалення позиціонування та управління ланцюгами постачання авокадо.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- Ознайомитися з сучасним ринком плодоовочевої продукції;
- Дослідити споживні властивості авокадо;

- Ознайомитися з сучасними стратегіями та напрямками позиціонування авокадо;
- Оцінити конкурентоспроможність дослідних зразків авокадо;
- Розробити стратегію позиціонування авокадо;
- Дослідити та вдосконалити систему управління ланцюгами постачання.

Об'єктом дослідження є авокадо та ТОВ «Гранат».

Предметом дослідження є споживні властивості авокадо, ланцюги постачання авокадо.

Методи дослідження: органолептичні, інструментальні, розрахункові, аналізу, синтезу.

Наукова новизна полягає у дослідженні жирнокислотного складу авокадо різних сортів та країн походження.

Практична цінність полягає у можливості використання результатів дослідження в удосконаленні логістичної системи на ТОВ «Гранат» та впровадженні нових стратегій позиціонування авокадо.

Апробація роботи. Основні положення роботи обговорювалися на міжнародній студентській науково-практичній конференції «Підприємництво, торгівля та маркетинг: реалії, виклики, перспективи», яка відбулася 17 березня 2021 року в КНТЕУ, де представлено доповідь «Стратегії та напрями позиціонування авокадо».

Публікація. За результатами проведених досліджень опубліковано статтю «Дослідження якості авокадо різних сортів» у збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Інновації в підприємстві і торгівлі» Київ, КНТЕУ, 2021.

Структура роботи: робота складається з змісту, вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Містить 15 таблиць, 9 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОЗИЦІОНУВНЯ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКУ УКРАЇНИ

1.1. Стан та перспективи розвитку ринку авокадо в Україні та світі

Виробництво плодовоовочевої продукції з кожним роком набирає обертів у більшості країн світу завдяки зростанню попиту на внутрішніх та світових ринках. Найбільший спалах активності на цьому ринку відбувся у період з 1995 по 2005 рік. За цей період зростання становило 57,3% (близько 4,7-6,9% на рік), що перевищувало темпи зростання населення за аналогічний період [15]. Тенденція зростання зберігалася і надалі, але вже не досягла подібного рівня. За удвічі менший період з 2015 по 2019 приріст склав близько 7% (близько 1,1-1,6 на рік).

Станом на 2019 рік 41% світового імпорту овочів та фруктів між собою розділили США з часткою 16%, Німеччина – 9%, Великобританія – 6%, Франція і Канада по 5%. У свою чергу 53% світового експорту зайняли Китай з 14%, Нідерланди та Мексика по 11%, Іспанія з 10% і США з 7% [16].

Україна входить до числа провідних світових виробників овочів та фруктів. Частка України у світовому виробництві овочів у 2015 році склала 1% (близько 35 млн. т.) протягом п'яти наступних років відбувалися незначні коливання. Тим не менш, за останні роки спостерігалось зменшення посівних площ для всіх культур [17].

Обсяги виробництва плодовоовочевої продукції в Україні у 2020 році становили 33,3 млн. т. Структура вирощування представлена на рис 1.

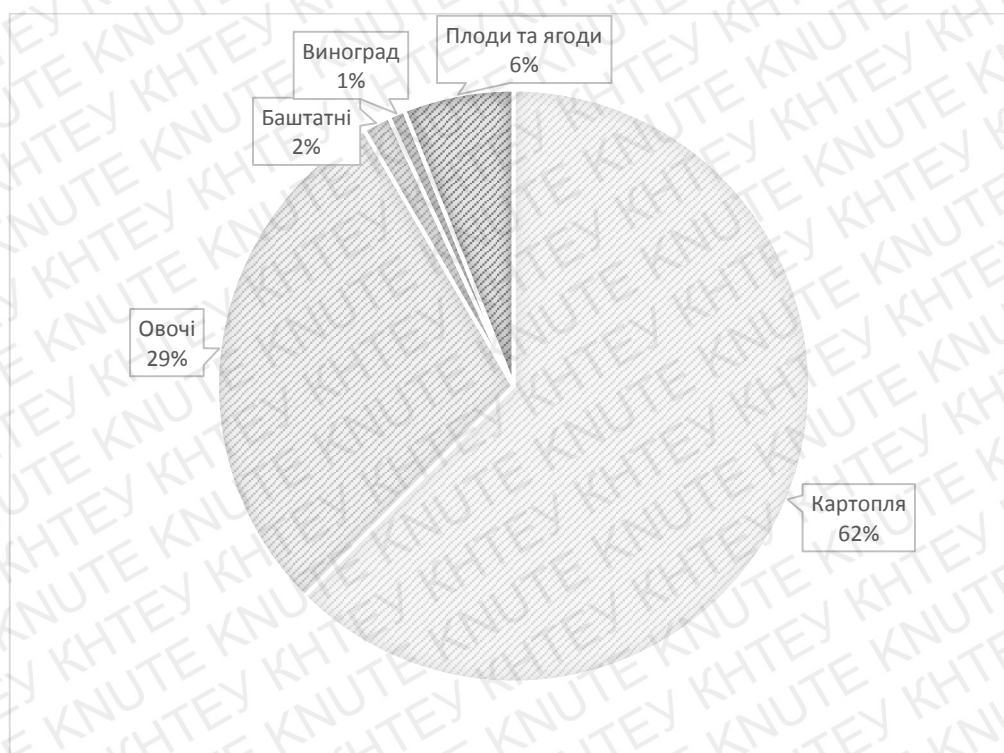


Рис 1. Структура вирощування плодовоовочевої продукції за видами у 2020 році, [17]

Ринок овочів та фруктів в Україні є найбільшим сегментом ринку свіжих продуктів, що генерує до 60% загальної виручки на ньому. Зростання світового тренду на здорове харчування та вегетаріанство створюють умови для подальшого зростання цього ринку.

Таблиця 1 [19]

Динаміка вирощування овочів та фруктів на одну особу за рік

Культури	Роки					2018/2014 %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Овочі та баштанні, кг	224	215	221	219	223	99,55%
Плоди, ягоди та виноград, кг	56	59	58	58	72	128,57%
Картопля, кг	551	486	510	523	532	96,55%

Таблиця 2 [19]

Динаміка споживання основних овочів та фруктів на одну особу за рік

Культури	Роки					2018/2014 %
	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	
Овочі та баштанні, кг	163,2	160,8	163,7	159,7	163,9	100,43%
Плоди, ягоди та виноград, кг	52,3	50,9	49,7	52,8	57,9	110,71%
Картопля, кг	141	137,5	139,8	142,4	139,4	98,87%

Данні табл. 1 та табл. 2 свідчать про те, що зростають як обсяги вирощування плодів, ягід та винограду так і споживання цих культур. Овочі, баштанні та картопля користується стабільним попитом.

За період з 2010 по сьогодні спостерігається тенденція збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами, але 90% загальних обсягів виробництва припадає на приватний сектор та дрібні комерційні господарства. Аналізуючи ринок овочів та фруктів України, слід відзначити, що тут конкуренція відбувається між невеликими фермерськими господарствами та господарствами населення.

Найбільш гостра конкуренція у галузі розгортається між підприємствами, які пропонують на ринках овочів та фруктів аналогічні товари. Переважно такими підприємствами є малі та середні виробники, що вирощують продукцію низької якості, та невелика кількість сільськогосподарських підприємств, які пропонують продукцію високої якості, але їм необхідні нові технології для збільшення врожайності.

Конкурентами вітчизняних виробників на ринку сільськогосподарської продукції є гуртові постачальники плодоовочевої продукції з Туреччини, Іспанії, Польщі, Португалії та Італії. Постачальники овочів та фруктів з інших країн мають такі переваги на ринку: чітке виконання графіків поставок, постійна наявність продукції, висока якість. Проте здебільшого ця продукція реалізується за вищою ціною.

До недоліків українських виробників плодоовочевої продукції можна віднести те, що більшість продукції виробляється без дотримання фітосанітарних

норм і сертифікації якості та безпечності виробництва, складність формування крупних партій через велику кількість дрібних виробників та відсутність кооперації між виробниками, старіння складської інфраструктури, що не дозволяє зберігати продукти без втрати зовнішнього вигляду та якісних показників. Окремо можна виділити відсутність будь-якої маркетингової комунікації зі споживачами. Подібні недоліки не дозволяють вітчизняним виробникам виступати на рівних з міжнародними підприємствами [18].

На стан ринку значною мірою впливає співвідношення імпорту та експорту, яке для фруктів схиляється в бік імпорту, а для овочевих культур навпаки експорт у 1,5-2 рази перевищує імпорт. Ця тенденція прогнозовано повинна зберігатися і в подальші роки [18].

Таблиця 3 [19]

Динаміка експорту та імпорту плодоовочевої продукції України, тис. т

Імпорт	Роки					2018/2014 %
	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	
Овочі та баштанні, тис т	225	95	136	129	188	83,56%
Плоди, ягоди та виноград, тис т	856	588	732	819	878	102,57%
Картопля, тис т	40	17	27	24	28	70,00%
Експорт	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	2018/2014 %
Овочі та баштанні, тис т	294	212	224	444	434	147,62%
Плоди, ягоди та виноград, тис т	350	324	283	291	331	94,57%
Картопля, тис т	17	15	5	18	22	129,41%

Загалом ринок плодоовочевої продукції України є досить привабливим, але застаріла інфраструктура, недосвідченість вітчизняних підприємств у конкурентній боротьбі з міжнародними компаніями створюють перепони для подальшого розвитку та приваблення інвестицій. Важливо впроваджувати на всі підприємства системи сертифікації, які дозволять подолати перепони у міжнародній торгівлі.

Зараз у епоху глобалізації світові лідери у галузі вирощування та постачання свіжої плодоовочевої продукції можуть забезпечити своїх клієнтів протягом всього року, тому необхідно розуміти основні регіони вирощування та країни постачальники авокадо.

Головними постачальниками авокадо на світовий ринок є Мексика, Колумбія, ЮАР, Чилі, США, Ізраїль та Домініканська республіка [20].

У 2018 році 4 тис. тонн авокадо імпортовано в Україну. 92% всього імпорту авокадо в Україну здійснюють ПАР, Перу, Ізраїль і Кенія. Істотні обсяги постачають також Мексика, Іспанія та Чилі. Аналітики стверджують, що перспективи зростання споживання авокадо в Україні дуже високі. Зараз один житель України в середньому споживає менше одного плоду на рік. Тому, за умови подальшого зростання доходів населення, імпорт авокадо в найближчі 3-4 роки може подвоїтися.

Представники оптової торгівлі вважають, що мода на здоровий спосіб життя у сукупності зі зростанням доходів населення стали двома визначальними факторами зростання імпорту і споживання авокадо. Адже авокадо - це не дешевий продукт: авокадо Хасс в Україні продається в середньому за ціною близько 300 грн/кг, а зелений авокадо – 160 грн/кг [21].

На думку дієтологів, серед усіх плодів авокадо є одним з найбільш цінних продуктів, оскільки він містить практично повний набір необхідних вітамінів і мінеральних елементів, а також корисні жири і клітковину. Найвідомішою є властивість авокадо знижувати рівень холестерину в крові і сприяти кращому засвоєнню корисних речовин з інших овочів та фруктів. Містить багато калію, навіть більше ніж банан. До його складу входять кальцій, магній і натрій [21].

Для більш детального розуміння споживних властивостей авокадо необхідно розуміти, що він, як і більшість плодів та овочів, мають безліч помологічних сортів, кожен з яких має майже індивідуальні властивості. Тому важливо розуміти походження окремих сортів авокадо.

Авокадо – це плід дерева роду Персея сімейства Лаврові. Авокадо вирощують у багатьох тропічних і субтропічних кліматичних зонах (можливе

вироснування в теплихних умовах). У світі існує понад 400 сортів авокадо, серед яких найбільшої популярності серед споживачів набули плоди сортів Зутано, Біг, Хаас, Фуерте, Пінкертон, Етгінгер, Бекон, Гвен, Рід, Пуебла та Коктейльні.

Залежно від пристосованості до різних кліматичних умов, прийнято виділяти три раси або види авокадо:

- мексиканську або субтропічну;
- гватемальську або проміжну;
- вест-індійську або тропічну.

Авокадо мексиканського виду має тонку, ніжну і гладку шкірку. Саме рослини цього виду успішно культивують у Середземноморському кліматі, як найвитриваліші і невибагливі.

Авокадо гватемальського виду можуть важити до 1-1,5 кг. Шкірка у них товста, має великі шорсткості, а кісточка невелика, але зазвичай погано відділяється від м'якоті.

Авокадо вест-індійської або тропічної раси мають тонку шкірку і ніжну м'якоть, а вага може значно відрізнятись залежно від умов зростання.

Незважаючи на такий розподіл за кліматичними ознаками, більшість сучасних найпопулярніших сортів авокадо були отримані в результаті міжвидового схрещування і тому можуть мати ознаки різних рас і бути більш-менш стійкими до погодних умов

Сорти авокадо також класифікують за кольором шкірки (від світло-зеленого до чорного), за формою (грушоподібні, круглі, овальні), за розмірами (від 150 г до 1500 г), смаковими якостями плодів [22].

1.2. Стратегії та напрями позиціонування плодоовочевої продукції

Сьогодні постачальники плодоовочевої продукції, як і будь які інші повинні боротися за увагу споживачів, але вона має свої індивідуальні особливості. До них належить: надзвичайно виражена сезонність, що робить неможливим створення достатніх запасів свіжих продуктів, швидка втрата споживних властивостей у ході зберігання та транспортування, однотипність продукції, що ускладнює просування продукту, підвищення добробуту споживачів призводить до збільшення кількості свіжих плодів та овочів у «споживчому кошику». Разом з цим, плодоовочева продукція містить значну кількість вітамінів та мікроелементів, що робить її незамінною у харчуванні людей.

Можливі стратегії позиціонування:

- Позиціонування за виробником (за походженням, на основі іміджу компанії-постачальника);
- Позиціонування за споживачем (за статевою чи віковою ознакою, за родом занять);
- Позиціонування за товаром (за показниками якості чи ціни, за функціональною характеристикою товару);
- Позиціонування за сервісом (за видами сервісних послуг, миття, нарізання чи вакуумування продукту).

Зважаючи на однотипність плодоовочевої продукції у рамках своїх помологічних сортів, при якій споживач скоріше звертає увагу на те в якій роздрібній мережі він купує продукт, а не хто його постачає, дуже складно добитися прихильності до певного бренду чи компанії-постачальника. Тому позиціонування за виробником є дуже складною для впровадження стратегією.

Позиціонування за сервісом можливо застосувати з боку роздрібною мережі, яка застосовує свій відділ з овочами та фруктами у якості обличчя. Сервіс може надаватися у вигляді миття, нарізання, вакуумування, створення салатних наборів або інша підготовка плодоовочевої продукції до споживання.

Зважаючи на це є два найважливіші напрями для позиціонування плодоовочевої продукції: за споживачем або за товаром. У першому випадку

визначається група або групи кінцевих споживачів, яким підприємство має намір запропонувати свою продукцію, їх пріоритетність, - це називається «Стратегія вибору цільових ринків».

Характерною особливістю стратегії є складність проведення товаровиробниками плодової продукції активного маркетингу. Конкурентні переваги продукції рослинництва полягають в уподобаннях споживачів, для яких підприємство виробник не має значення, оскільки основна увага приділяється товарній якості, смаковим властивостям, рівню ціни. Відповідно цінність торгової марки для споживача визначається не популярністю серед споживачів, а обсягами реалізації у роздрібній мережі. При такій стратегії «споживачем» є не окремий покупець, а сама торгівельна мережа, що ставить на першу роль збутову політику підприємства-постачальника.

Оскільки більшість споживачів при виборі плодоовочевої продукції віддає перевагу власним смакам та співвідношенню ціна/якість, найбільш вдалою стратегією буде позиціонування за товаром. Впливаючи на ціну і якість товару можна досягти поставлених стратегічних цілей підприємства.

Найвищий рівень якості і найнижчий рівень цін досягається при продажі товару з поля, але така стратегія має мінімальне просування і обмежений асортимент.

Оскільки плоди та овочі – це досить швидкопсувний товар, важливо реалізувати їх у відносній доступності від місця вирощування. Кожен «крок» від поля потребуватиме все більших витрат на перевезення та зберігання продукції для збереження споживних властивостей товару. Швидка втрата споживних властивостей свіжої плодоовочевої продукції відбувається внаслідок низького розвитку інфраструктури зберігання та доставки плодів від виробника до кінцевого споживача. Відсутність плодосховищ, логістичних центрів, віддаленість переробних підприємств від місця виробництва, відсутність відповідного упакування призводить до зниження рентабельності продукції. Важливого значення для забезпечення конкурентоспроможності набуває логістика [23].

Основними завданнями каналів товароруху виступає необхідність трансформувати асортимент продукції, який виробляє виробник, в асортимент товару, який потрібен споживачам, однак залучення до реалізації готової продукції посередників значною мірою ускладнює проблеми управління діяльністю підприємства, оскільки в цьому разі ускладнюються логістичні потоки — одна угода дає поштовх декільком потокам різноманітного характеру, які пов'язані із фізичним рухом товарів, передачею прав власності, розрахунків, комунікаціями, просуванням.

З розвитком складської інфраструктури і логістичних центрів можливо збільшити охоплення «свіжої продукції», полегшити просування товару, але на сьогоднішній день вітчизняні підприємства не можуть у повній мірі конкурувати з імпоротною продукцією, яка може забезпечити бажаний розмір партії, відповідну якість, підтверджену необхідними фітосанітарними сертифікатами, та справність поставок.

РОЗДІЛ 2

ПОЗИЦІОНУВАННЯ АВОКАДО РІЗНИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

2.1. Організація, об'єкти та методи досліджень

Організація дослідження наведена на рис. 2.



Рис 2. Організація досліджень

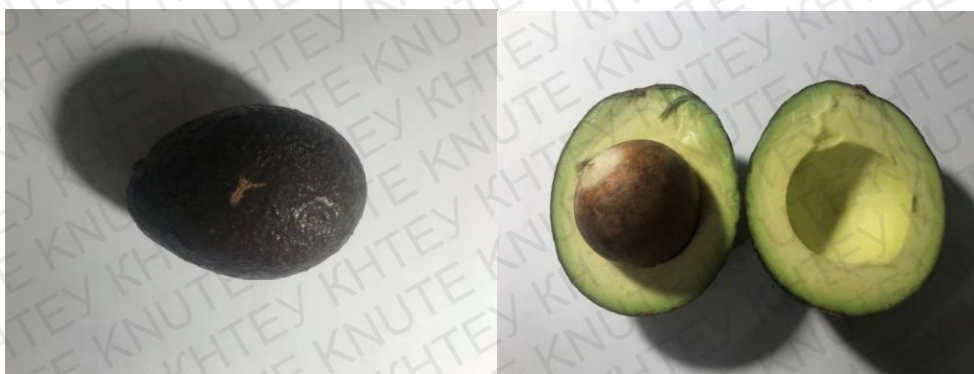
Для дослідження було обрано 3 зразки авокадо (рис.3):

1. Плоди сорту Хаас. Країна походження – Колумбія. Імпортер «Flamingo со.»;
2. Плоди сорту Хаас. Країна походження – Ізраїль. Імпортер «Nature's Pride»;
3. Плоди сорту Фуерте. Країна походження – Ізраїль. Імпортер «Nature's Pride».

Зразок 1



Зразок 2



Зразок 3

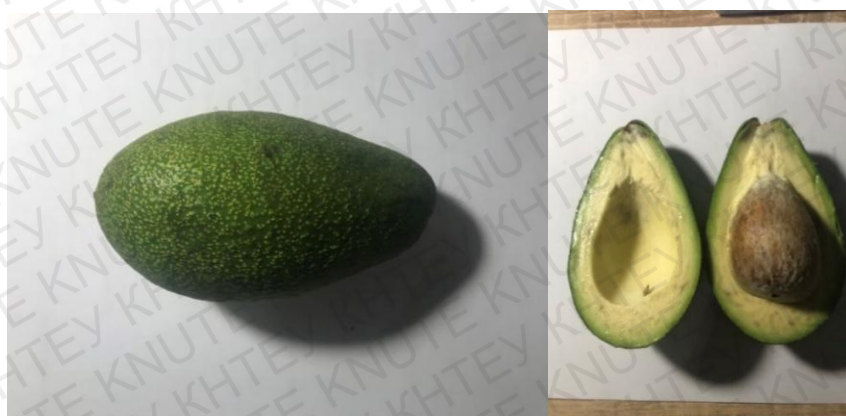


Рис 3. Об'єкти дослідження.

Для дослідження якості зразків застосовувались органолептичні та фізико-хімічні методи визначення наступних показників:

1. Органолептичні показники за стандартом ЕЭК ООН FFV-42 2019 року [22] та власною розробленою 5-бальною шкалою;

Таблиця 4

Балова оцінка якості авокадо

Показники	Оцінка
Стан шкірки та м'якоті	
Суха і без дефектів	5
Суха, з незначними дефектами, які не псують зовнішній вигляд	4
Волога, з незначними дефектами, які не псують зовнішній вигляд	3
Волога, зі значними дефектами, які не впливають на м'якоть, і не псують зовнішній вигляд	2
Волога, зі значними дефектами, які впливають на м'якоть, і псують зовнішній вигляд	1
Запах	
Типовий для даного виду та приємний	5
Приємний	4
Відсутній	3
З сторонніми відтінками	2
Сторонній	1
Смак	
Приємний, не трав'янистий	5
Приємний, але трав'янистий	4
Пустий	3
Неприємний	2
Сторонній	1

2. Фізико-хімічні показники:

- масова частка води, % – висушуванням до постійної маси [24];
- вміст сухих розчинних речовин, % – рефрактометричним методом [25];
- активна кислотність, pH – потенціометричним методом [26];
- вміст аскорбінової кислоти, мг – йодометричним методом [27];
- жирнокислотний склад ліпідів – хроматографічним методом.

Методика дослідження жирнокислотного складу на хроматографі Кристаллюкс-4000М починається з підготовки проби. Авокадо подрібнюють, заливають розчином хлороформу та метанолу (1 до 1) на 24 години. Потім фільтрується через фільтр «синя стрічка». Випаровують на ротаційному випаровувачі при температурі 30°C до водного залишку. Екстрагують в 5 мл гексану. Для аналізу відбирають 1 мл гексанового розчину, додають 0,1 мл 30% розчину метилату натрію в метанолі. Струшують зразок 2 хв та дають відстоятись протягом 10 хвилин. Для аналізу відбирають 1 мкл гексанового розчину над осадом, вводять у випаровувач хроматографа для проведення дослідження.

У ході дослідження зміни якості зразків авокадо протягом 14-денного терміну зберігання кожні 2 дні проводили фотофіксацію зміни зовнішнього вигляду плодів, фіксацію маси та втрати води кожного дня при зберіганні у однакових умовах різних зразків авокадо.

Впродовж дослідження проводилось порівняння стану шкірки та м'якоті, запаху та смаку, а також маси плоду.

2.2. Позиціонування та конкурентоспроможність авокадо

Авокадо на початок дослідження повністю відповідає вимогам стандарту [22] за яким плоди повинені буди:

- непошкодженими;
- доброякісними;
- чистими (практично без видимих сторонніх речовин);
- практично без комах-шкідників чи ознак ураження м'якоті;
- без пошкоджень викликаних низькою температурою;

- зі стеблом довжиною не більше 10 мм, який повинен акуратно відрізатися, однак його відсутність не розглядається як дефект при умові, що місце з'єднання є сухим і непошкодженим;
- без надмірної зовнішньої вологості;
- без сторонніх смаків/запахів.

Зазначеним вимогам відповідають усі авокадо у вибірці з 3 плодів кожного зразка.

У дослідженні органолептичних показників якості брали участь 5 експертів, кожен з яких робив оцінку за розробленою 5-бальною шкалою. Результати наведені у табл. 5.

Таблиця 5

Органолептичні показники досліджуваних зразків авокадо

Показник	Експерт	Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3
Стан шкірки та м'якоти	I	5	4	3
	II	5	4	4
	III	5	4	4
	IV	5	4	3
	V	5	4	3
Запах	I	3	5	2
	II	4	3	2
	III	3	5	3
	IV	3	4	3
	V	4	4	2
Смак	I	3	5	3
	II	3	5	4
	III	3	5	4
	IV	3	5	3
	V	4	5	4
Середній бал		3,87	4,40	3,13

Зразок 1 має світло-зелену м'якоть і насичено-зелену шкірочку, яка погано відстає від м'якоті. Більшість експертів відмічають, що зразок має водянистий смак і досить твердий.

Зразок не має значних дефектів, стебло не пошкоджено. Результати свідчать, що зразок відповідає вищому сорту.

Зразок 2 має світло-зелену м'якоть і коричнево-чорну шкірочку, яка дуже добре відстає від м'якоті, має слід від запилення. Більшість експертів відмічають приємний маслянистий присмак і приємну текстуру.

Зразок має незначний дефект шкірки (слід від запилення) площею менше 4 см², який не впливає на м'якоть плода, стебло не пошкоджено. Результати свідчать, що зразок відповідає першому сорту.

Зразок 3 має світло-зелену м'якоть і насичено-зелену шкірочку, яка погано відстає від м'якоті. Деякі з експертів відмічають трохи трав'янистий смак і рихлу структуру м'якоті плоду.

Зразок має дефект шкірки (чечевички) площею менше 6 см², який не впливає на м'якоть плода, стебло не пошкоджено. Результати свідчать що зразок відповідає другому сорту.

За результатом органолептичних досліджень розраховано рівень якості, кожного із зразків авокадо. Результати наведені на рис 4.



Рис 4. Рівень якості досліджуваних зразків авокадо.

Отже, на думку експертів найбільшим рівнем якості за органолептичними показниками відрізняється зразок 2.

Оскільки не існує єдиного стандарту на авокадо із зазначенням норми по фізико-хімічним показникам якості неможливо розрахувати комплексний показник якості. Відсутність стандарту обумовлена великою кількістю сортів та регіонів вирощування. Розраховані фізико-хімічні показники дозволять зрозуміти лікувально-профілактичну цінність авокадо та за необхідністю провести порівняння з іншою плодоовочевою продукцією.

Таблиця 6

Фізико-хімічні показники досліджуваних зразків авокадо

№	Показник	Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3
1	Масова частка вологи, %	78,80	73,40	75,50
2	Вміст сухих розчинних речовин, %	7,5	7,8	8,2
3	pH, одиниці	6,1	6,2	6,8
4	Вміст аскорбінової кислоти, мг/100 г	6,6	13,4	11,45

Оскільки серед неолійних культур авокадо вважається плодом з досить високим вмістом жирів, було проведено дослідження жирокислотного складу ліпідів авокадо. Результати дослідження наведено у табл. 7.

Таблиця 7

Жирнокислотний склад ліпідів плодів авокадо

№	Кислота	Концентрація, %		
		Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3
1	C 10 капринова		0,0004	
2	C 11:0 ундеканова		0,0029	
3	C 12:0 лауринова	0,0011		0,0025
4	C 13:0 тридеканова			0,0025
5	C 14:0 міристинова	0,0136	0,0420	0,1081
6	C 14:1 міристолеїнова	0,0091		0,0035
7	C 15:0 пентадеканова	0,0180	0,0110	0,0512

Продовження таблиці 7

№	Кислота	Концентрація, %		
		Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3
8	C 15:1 цис-10-пентадецена	0,0136	0,0029	0,0194
9	C 16:0 пальмітинова	11,6000	10,5000	4,8390
10	C 16:1 пальмитолейнова	8,6870	15,8700	5,4130
11	C 17:0 гептадеканова	0,1057		
12	C 17:1 цис-10-гептадецена	0,0234		
13	C 18:0 стеаринова	0,0832	3,9900	0,0522
14	C 18:1 олеїнова	52,0800	62,4800	52,0000
15	C 18:2 ліолева	9,9690	2,5810	13,3800
16	C 18:3п6 гамма-ліноленова	0,9576	0,0912	0,6688
17	C 18:3п3 альфа-ліноленова	0,0726	0,4177	0,0988
18	C 20:0 арахінова	0,0869	0,0082	0,0943
19	C 20:1 гондоїнова	0,1296		0,1670
20	C 20:2 ейкозациєнова	0,0152	0,4440	0,0313
21	C 21:0	0,0115		
22	C 20:3п6 цис-8, 11, 14-ейкозатриєнова			0,0062
23	C 20:3п3 цис-11,14,17-ейкозатриєнова	0,0047		0,4253
24	C 20:4 арахідонова	0,0785		
25	C 20:5п3 цис-5,8,11,14,17-ейкозапентаєнова	0,0555	0,0183	0,0057
26	C 22:0 бегєнова			0,0100
27	C 22:1 єрукова	0,0761	0,0106	0,4589
28	C 22:2 цис-13,16-докозациєнова	0,0025	0,2639	0,0089
29	C 23:0 трикозанова	0,0975	0,0385	0,3648
Насичені		12,0200	14,5900	5,5250
Не насиченні		72,1800	82,1800	72,7500
Разом		84,1919	96,7724	78,2112

Основними жирними кислотами є:

- насичені – 16:0 пальмітинова;
- ненасичені – 16:1 пальмітолеїнова, 18:1 олеїнова (Омега-9), 18:2 лінолева.

Олеїнова кислота є однією з основних корисних жирних кислот, без яких неможливий правильний обмін речовин в організмі людини. У свою чергу лінолева найпоширеніша поліненасичена жирна кислота омега-6, яка, за результатами досліджень Університету Східної Фінляндії, при збільшенні концентрації в організмі людини зменшує ризик передчасної смерті [28].

На відміну від олеїнової та лінолевої кислот, які мають позитивний вплив на організм людини, пальмітинова кислота не здатна повністю метаболізуватися і накопичується в організмі, викликаючи цим жирові перетворення цілих органів [29].

Крім жирних кислот, авокадо має значну кількість вітамінів та мінеральних елементів: Вітамін B5, Вітамін B6, Вітамін B9, Вітамін E, Вітамін K, Калій та Купрум [30].

Помологічні сорти різних рас відрізняються формою, розмірами, співвідношенням шкірки, м'якоті та кісточки. Результати дослідження структури дослідних зразків авокадо наведено в табл. 8.

Таблиця 8

Маса плодів авокадо на момент дослідження

Зразок	Маса плоду	Маса м'якоті		Маса кісточки	
		г	%	г	%
1	119,33	110,8	85,42	8,53	7,15
2	201,27	156,79	77,9	44,48	22,10
3	235,5	178,14	75,6	57,36	24,36

Після оцінки органолептичних та фізико-хімічних показників свіжопридбаних зразків авокадо, було проведено дослідження їх якості впродовж

14 діб зберігання. Зразки авокадо зберігалися в холодильнику при температурі 3-5°C та при кімнатній температурі 15-18° С. За контрольний зразок прийнято плід із тієї ж партії, розріз якого проводився перед початком дослідження.

Результати дослідження зразків наведено на рис. 6.

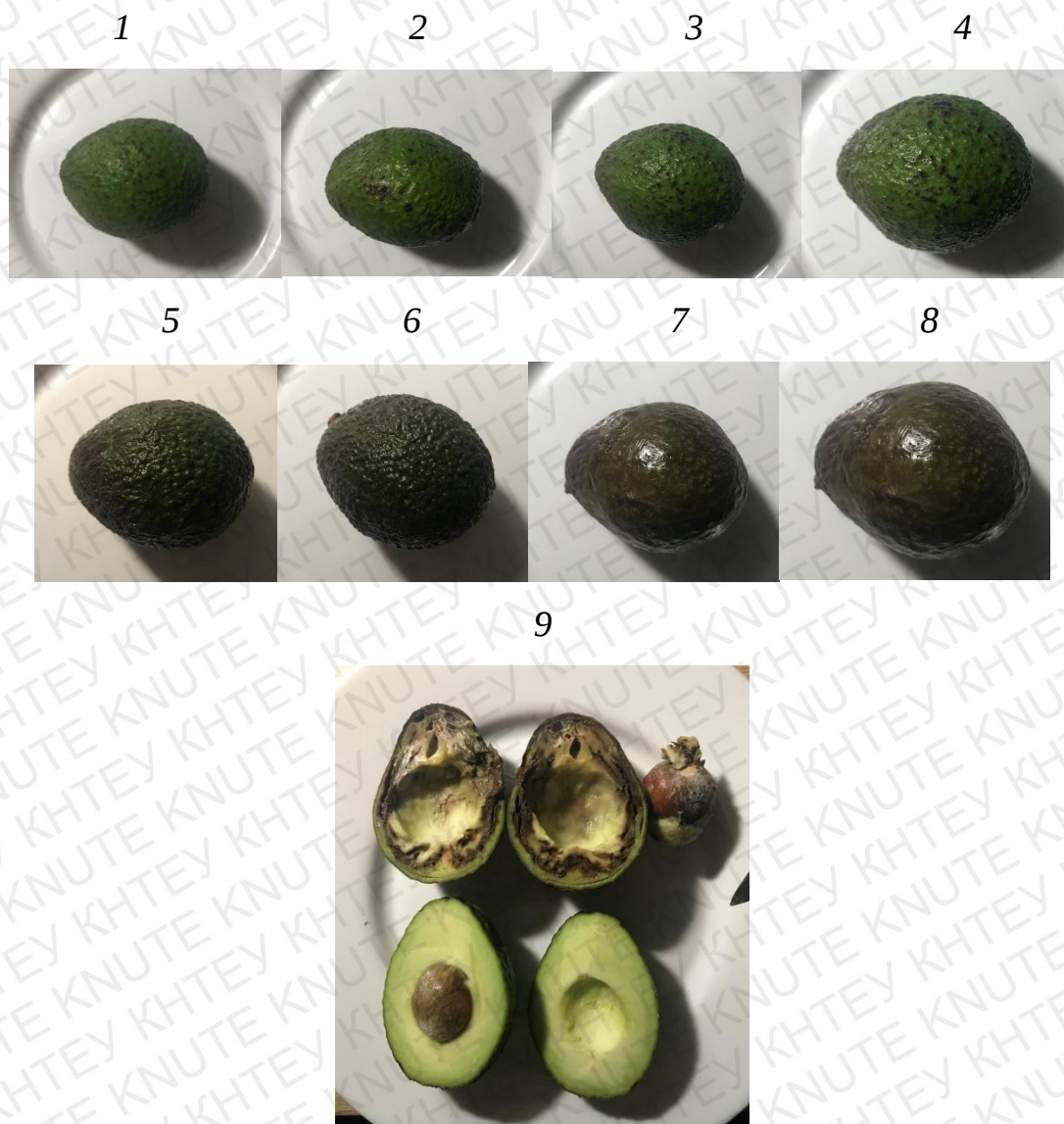


Рис 5. Зміна зразка № 1 протягом зберігання.

Примітка: 1 – перший день зберігання при температурі 3-5 °С; 2 – через 5 діб зберігання 3-5 °С; 3 – через 9 діб зберігання 3-5 °С; 4 – через 13 діб зберігання 3-5 °С; 5 – перший день зберігання при температурі 15-18 °С; 6 – через 5 діб зберігання 15-18 °С; 7 – через 9 діб зберігання 15-18 °С; 8 – через 13 діб зберігання 15-18 °С; 9 – зріз плоду через 14 діб зберігання.

На початок зберігання плоди мали свіжий вигляд, суху шкірку і щільну м'якоть. Протягом зберігання плід, який зберігався у холодильнику, майже не змінив свій колір, але потемнів з одного боку. Шкірка стала зволоженою. Плід, який

зберігався при кімнатній температурі вже на третій день став трохи зволожений та потемнів з боку на якому лежить, на дев'ятий день плід сильно потемнів і розм'як майже по всій площі.

Встановлено, що на розрізі: м'якоть почала гнити, стала рихлою і з неприємним запахом, неїстівна. З темно-зеленого плід став коричневим.

Порівняно з цим плід, який зберігався в холодильнику, зберіг усі свої органолептичні властивості, смак і запах властивий без сторонніх присмаків і ароматів. Плід твердий, шкірочка майже без змін, окрім плями з одного боку.



Рис 6. Зміна зразка № 2 протягом зберігання.

Примітка: 1 – перший день зберігання при температурі 3-5 о С; 2 – через 5 діб зберігання 3-5 о С; 3 – через 9 діб зберігання 3-5 о С; 4 – через 13 діб зберігання 3-5 о С; 5 – зріз плоду через 14 діб зберігання.

На початок зберігання плід виглядає сіжим, має незначний дефект, який не впливає на зовнішній вигляд зразка, шкірка суха, плід твердий по всій площі. На сьомий день шкірка стала трохи зволоженою і біля стебла плід став м'яким. Наприкінці дослідження плід став м'яким, а біля стебла та сліду запилення шкірка при дотику виділяє сік. Шкірка стала зморшкуватою.

На розрізі видно, що плід почав гнити біля стебла і сліду від запилення. Це пояснює м'якість у цих ділянках, яку спостерігали раніше. Порівняно з контрольним зразком м'якість стала більш рихлою, а шкірка відстає майже без зусиль. Запах і смак без змін, хоча ознаки гниття роблять цей плід не їстівним.



Рис 7 Зміна зразка № 3 протягом зберігання.

Примітка: 1 – перший день зберігання при температурі 3-5 °C; 2 – через 5 діб зберігання 3-5 °C; 3 – через 9 діб зберігання 3-5 °C; 4 – через 13 діб зберігання 3-5 °C; 5 – зріз плоду через 14 діб зберігання.

На початок зберігання плід твердий, виглядає сіжим, дефекти (плями) не впливають на зовнішній вигляд зразка, шкірка суха. На сьомий день дефекти стали більш виразними (плями потемніли), шкірка трохи зволожена, а бік, на якому плід лежав, став трохи м'яким. Наприкінці дослідження плід став м'яким, шкірка зморшкуватою.

На розрізі видно, що плід має фізіологічний дефект, без ознак гниття. Порівняно з контрольним зразком м'якоть стала більш рихлою, а шкірка стала легше відставати. Запах і смак без змін.

За результатами дослідження встановлено, що найкраще зберігся зразок 1, який зберігався в холодильнику, а найгірше зразок 2 який зберігався у холодильнику і зразок 1, який зберігався без холодильника.

Головними чинниками, які впливають на термін придатності плодів та овочів є:

- масова частка вологи плоду;
- умови зберігання (температура, відносна вологість повітря);

Також була досліджена динаміка зміни маси зразків авокадо протягом 14-денного періоду дослідження.

Таблиця 9

Маса зразків авокадо протягом зберігання

День	Зразки / температура зберігання			
	1 / 3-5 °C	1 / 15-18 °C	2 / 3-5 °C	3 / 3-5 °C
1	116,87	106,31	201,62	212,1
2	116,51	105,17	200,98	211,35
3	116,22	103,98	200,73	210,96
4	115,95	102,77	200,38	210,54
5	115,62	101,66	199,96	210,02
6	115,18	100,39	199,34	209,39
7	114,925	99,28	198,98	209,02
8	114,67	98,16	198,62	208,65
9	114,38	97,04	198,14	208,17
10	114,06	95,93	197,75	207,76
11	113,71	94,67	197,34	207,31
12	113,42	93,52	196,99	206,91
13	113,15	92,53	196,54	206,38
14	112,94	91,45	196,06	205,94
Втрата вологи, %	3,4	13,97	2,75	2,9

Згідно з даними табл. 9 встановлено, що для зразків 1.1. і 1.2. збільшення температури зберігання на 12 °C збільшує втрату вологи у 3,78 рази або на 378%.

Отже, за результатами проведених досліджень важко оцінити якість зразків авокадо, оскільки на збереженість продукту суттєво впливають сорти ознаки, умови зберігання, регіон вирощування.

Тим не менш, найвищу оцінку отримав зразок 2 сорту Хаас із Ізраїлю. Також для нього характерна найбільша кількість різноманітних жирних кислот. Проте здатність до зберігання плодів цього сорту є найнижчою. Оптимальним терміном зберігання є 10-12 діб при температурі 3-5°C.

Зразок 1 сорту Хасс, порівняно зі зразком 2 з Колумбії, не зважаючи на один помологічний сорт, при різних калібрах отримав значно гірші оцінки експертів, але збереженість цих плодів є найбільшою. Оптимальним терміном зберігання є 14-18 діб при температурі 3-5°C, при кімнатній температурі термін зберігання повинен бути не більше тижня.

Зразок 3 сорту Фуерте з Ізраїлю, за усіма показниками програє двом іншим досліджуваним зразкам, хоча експерти відмічають його приємний смак і запах. Оптимальний термін зберігання нижчий, ніж у Зразка 1, але більший ніж у 2 і дорівнює 14 діб.

Отже, за споживними властивостями конкурентну боротьбу виграє зразок 2, який отримав найвищий бал за розробленою 5-баловою шкалою. Його органолептичні показники є найвищими, що робить його вибір на полиці значно вірогіднішим. Разом з цим, його жирнокислотний склад є найбагатшим, в плоді міститься найбільша кількість вітаміну С і найнижча частка вологи у плоді. Це дозволяє позиціонувати цей плід, як найкращий для профілактично-лікувальних цілей. Разом з найвищою якістю, зразок має найвищу ціну, що може вплинути на споживчий вибір, тому важливо доводити до покупця додаткову інформацію про корисність цього товару, зокрема різноманітний жирнокислотний та вітамінний склад.

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ АВОКАДО НА ТОВ «ГРАНАТ».

3.1. Організаційно-економічна характеристика управління ланцюгами постачання авокадо на ТОВ «ГРАНАТ»

ТОВ «Гранат» засновано 11.08.1995 у місті Києві на вулиці Краківська, будинок 18-А. Основною діяльністю підприємства є оптова торгівля фруктами та овочами [31].

Формування ланцюга поставок плодоовочевої продукції загалом виконується за простим принципом: постачальник – посередник – споживач, де ТОВ «Гранат» виступає у ролі посередника. Підприємство працює за заказом, за яким закупає товар у своїх постачальників, зберігає його та доставляє його замовнику.

Загальна площа ТОВ «Гранат» дорівнює 4995 м², з яких корисна – 3450 м², а робоча – 3356 м². Підприємство має паркування для службового транспорту (на 5 вантажівок) та 2 місця для особистого транспорту, з однією зоною приймання-відвантаження.

Основні постачальники продукції:

- ТОВ «Магія Фруктів»;
- ТОВ «Престиж Фрут Компані»;
- ПАТ «Тепличний Комбінат».

Основні споживачі:

- Управління освіти Дарницької, Дніпровської та Шевченківської районної державної адміністрації в місті Києві;
- НВК «Домінанта»;
- Роздрібні торговельні мережі.

Усі постачальники є постачальниками 1 рівня, які вирощують продукцію, а серед споживачів є споживачі 1 рівня (Управління освіти Дарницької, Дніпровської

та Шевченківської районної державної адміністрації в місті Києві; НВК «Домінанта», Роздрібні торговельні мережі) та споживачі 2 рівні або кінцеві споживачі. Тому границями ланцюга поставок є постачальники 1 рівня та споживачів 2 рівня. Структура ланцюга поставок представлена на рис 7.



Рис 8. Структура ланцюга поставок

Зв'язками підконтрольними ТОВ «Гранат» є три постачальники 1 рівня, які поставляють продукцію за замовленням посередника, і 5 споживачів 1 рівня. Підприємство не може впливати на споживачів 2 рівня, які купують замовлений споживачем 1 рівня товар.

Замовлення продукції здійснює відділ закупівель на замовлення споживачів, який назначас відповідального за виконання замовлення – експедитора. Товар

зберігається у складських приміщеннях протягом 3-7 діб, після чого відправляється замовнику. Транспортування здійснюється водіями по місту Києву.

При виборі постачальників ТОВ «Гранат» керується наступними принципами (Принципи розташовані у порядку значущості):

1. Здатність доставити продукцію свіжою та у відповідно облаштованих транспортних засобах;
2. Наявність фітосанітарних сертифікатів і здатність надати усі необхідні супровідні документи;
3. Надійність та гнучкість здійснення поставок;
4. Віддаленість постачальника, як правило постачальниками є місцеві господарства;
5. Здатність забезпечити достатньо велику разову поставку;
6. Перевага віддається Українським постачальникам.

Для оцінки існуючих ланцюгів постачання та внесення змін в їх структуру необхідно розуміти фінансовий стан підприємства, його перспективність та стабільність.

Далі у таблиці наведено основні фінансові показники підприємства за 2018-2020 роки, складені на основі фінансових звітів (Додатки А, Б, В).

Таблиця 10

Оцінка показників фінансового стану підприємства

Показник	Яким чином розрахований	Значення показника, за результатами року			Висновок (рівень ризиків та їх причини)
		2018	2019	2020	
Рентабельність активів [32]	Чистий прибуток (збиток) / загальні активи	0,155	0,218	0,011	Дуже високий рівень ризику який зростає, прибутку замало, запас міцності недостатній.
Операційна маржа [33]	Чистий прибуток (збиток) / чистий дохід	0,067	0,06	0,005	Високий рівень ризику. Прибутку замало, запас міцності низький.
Боргове навантаження [34]	Загальні зобов'язання / загальні активи	100,00%	100,00%	100,00%	Обслуговування існуючих боргів повністю обмежує компанію, неможливо залучити нові борги.

Продовження таблиці 10

Показник	Яким чином розрахований	Значення показника, за результатами року			Висновок (рівень ризиків та їх причини)
		2018	2019	2020	
Борги до власного капіталу [35]	Загальні зобов'язання / власний капітал	3,458	1,565	1,589	Обслуговування існуючих боргів сильно обтяжує компанію, важко залучити нові борги.
Коефіцієнт покриття [36]	Оборотні активи / поточні зобов'язання	95,98%	281,76%	277,12%	Низький ризик. Ліквідності вистачає, щоб сплатувати рахунки.
Робочий капітал до активів[37]	Робочий капітал / загальні активи	-4,02%	61,79%	61,72%	Низький ризик. Ліквідності вистачає, щоб сплатувати рахунки. Можливе виділення коштів на збільшення робочого капіталу.
Активи, тис. грн	Загальні активи	28204,5	20130,5	20765,6	Середній ризик. Компанія недостатньо велика, щоб мати дуже диверсифікований бізнес, високоякісний менеджмент та займати велику ринкову частку.
Чисті продажі, тис. грн	Чистий дохід	65340,8	79882,3	47142,8	Середній ризик. Компанія недостатньо велика, щоб мати дуже диверсифікований бізнес, високоякісний менеджмент та займати велику ринкову частку.
Зростання продажів [38]	$\frac{\text{Чистий дохід } t - \text{чистий дохід } t-1}{\text{чистий дохід } t-1}$	20,43%	22,25%	-40,98%	Дуже високий ризик. Спостерігається стрімке падіння продажів.
Зростання прибутку [38]	$\frac{\text{Чистий прибуток (збиток) } t - \text{чистий прибуток (збиток) } t-1}{\text{прибуток (збиток) } t-1}$	50,15%	9,38%	-95,20%	Дуже високий ризик. Спостерігається стрімке падіння прибутку.

Отже, проаналізувавши фінансовий стан ТОВ «Гранат», можна зробити висновок про те, що підприємство має переважно дуже високий рівні фінансових ризиків, що можна пояснити такими факторами:

- Підприємство сильно постраждало через впровадження карантинних обмежень у 2020 році, воно втратило майже половину своїх доходів з відповідним зниженням прибутку. Основна маса клієнтів це різні навчальні заклади, які довго були закриті, через що кількість замовлень стрімко скоротилась;
- Невеликий розмір підприємства не дозволив накопити достатню кількість активів для подолання кризи;
- Низький статутний капітал та додатковий капітал, які не змінювався з моменту відкриття підприємства.

Для вирішення проблеми рекомендується розширити клієнтську базу підприємства, збільшивши кількість роздрібних мереж.

Оскільки підприємство працює за замовленням, обсяги закупівель завжди дорівнюють обсягом продажів. За три досліджуваних роки були 12 випадків відмови від замовленням з виплатою компенсації підприємству-посереднику, 4 випадки відмови у прийманні товару споживачем та 6 випадків відмови у прийманні поставки від постачальників.

За період в 3 роки не реалізовано:

- 6765 кг авокадо сорту Хасс із Ізраїлю;
- 16 кг авокадо сорту Хасс із Колумбії.

У масштабах підприємства це становить менше 0,1% від загального товарообороту підприємства. Тому можна стверджувати, що авокадо є стабільним товаром з низьким ризиком.

Обсяги поставок авокадо за три роки дозволяють зрозуміти темпи зростання поставок товарних позицій та перспективи подальшої реалізації авокадо.

Таблиця 11

Обсяги поставок від постачальників та до споживачів

Обсяги поставок, т	2018		2019		2020		Разом	
	П	С	П	С	П	С	П	С
Авокадо Хасс І	335,4	339,8	315,8	318,2	261,665	261,665	912,9	919,7
Авокадо Хасс К	159,7	158,9	171,5	172,3	132,468	132,468	463,7	463,7
Темпи зростання І, %	0,20%	1,90%	-6,20%	-6,80%	-20,70%	-21,60%		
Темпи зростання К, %	-5,30%	-5,30%	6,90%	7,80%	-29,50%	-30,10%		

За останні роки спостерігається тенденція скорочення обсягів поставок за усіма товарними позиціями, що пов'язано із скорочення товарообороту підприємства. Тим не менш, у порівнянні зі скороченням поставок картоплі та сезонних овочів на 45,6% та 37,2%, темпи скорочення поставок двох видів авокадо є більш контрольованими, тому що основними клієнтами є роздрібні торговельні мережі. Вони не так сильно постраждали від впровадження карантинних обмежень і продовжували регулярно замовляти нові партії товару.

У 2020 році доля чистого прибутку від поставок у роздрібні торговельні мережі склала 67%, що на 25,5% більше ніж у 2019.

Єдиним постачальником авокадо та більшості інших плодів, які не вирощуються на території України для підприємства є ТОВ «Престиж Фрут Компані», тому важливо розуміти надійність постачальника при прийнятті рішення для продовження співпраці із ним.

Таблиця 12

**Показники ефективності закупівель авокадо ТОВ «Гранат» у
постачальника ТОВ «Престиж Фрут Компані»**

Показник	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення 2018 до 2019	Абсолютне відхилення 2019 до 2020
Частка затриманих замовлень, %	9,22	11,3	15,5	2,08	4,2
Ступінь виконання договірних зобов'язань, %	96,6	99,8	97,1	3,2	2,7
Коефіцієнт рівномірності поставки товарів	98,3	97,3	92,2	1	5,1
Середній обсяг замовлення на чергову поставку товарів, тис. грн .	90,2	93,7	71	3,5	22,7
Тривалість інтервалу між поставками, дні	7	7	7	0	0

За даними табл. 12 можна зробити висновок, що у зазначений період збільшилася частка затриманих замовлень на 4,2%, тенденція простежується до 2017 роки, коли частка дорівнювала 8,3%.

На фоні частки затриманих замовлень ступінь виконання зобов'язань залишається стабільно високим за час співпраці з ТОВ «Престиж Фрут Компані» цей показник не падав нижче 95%. Це залишається найвищим результатом серед усіх постачальників.

У 2020 році на 5,1 впав коефіцієнт рівномірності поставок і це пов'язано зі збільшення кількості затриманих замовлень. Інтервал поставок залишився без змін.

Не зважаючи на зростаючу частку затриманих замовлень і ТОВ «Престиж Фрут Компані» зберігає досить міцні позиції серед конкурентів, а зважаючи фінансовий стан ТОВ «Гранат» зміна постачальника є не виправданим ризиком.

Дивлячись на кризове становище підприємства, яке стрімко втратило основні джерела доходу, важливо впровадити зміни у систему управління ланцюгами постачання та загальну структуру підприємства.

3.2. Удосконалення управління ланцюгами постачання авокадо на ТОВ «ГРАНАТ»

Головними проблемами, виявленими при аналізі системи управління ланцюгами постачання та фінансового стану ТОВ «Гранат», є:

- Обмеженість клієнтської бази;
- Низька потужність підприємства у порівнянні з кількістю замовлень;

Для подолання цих проблем необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) З метою відокремлення товарних груп, що забезпечують основну масу товарообороту, здійснити ABC аналіз за прибутковістю та оборотом товарних груп для визначення значущості частки товарообороту, який припадає на два види авокадо;
- 2) З метою визначення «вузького місця» логістичної системи, побудувати логістичну систему підприємства та визначити фактичну потужність ТОВ «Гранат». Надати рекомендації щодо вдосконалення логістичної системи.

Для вирішення 1 завдання необхідно виділити наступні асортиментні групи (Таким чином позиції об'єднані у звітності):

- 1) Українські овочі (37 позицій);
- 2) Картопля (3 позиції);
- 3) Українські фрукти (39 позицій);
- 4) Цибуля (2 позиції);
- 5) Екзотичні фрукти (6 позицій);
- 6) Інші овочі (9 позицій);
- 7) Зелень (5 позицій).

Загальна кількість товарних позицій на підприємстві складає – 101. Авокадо розглядається у асортиментній групі «Екзотичні фрукти». Підприємство реалізує 2 види авокадо сорту Хаас Ізраїльського та Колумбійського походження. Результати розрахунків наведено у табл. 13 та табл. 14.

Таблиця 13

АВС-аналіз асортименту за прибутковістю

Номер	Асортиментна група	Дохід, тис грн	% від загального обсягу	Кум. Сума %	Група
1	Овочі Україна	17790,25	37,74%	37,74%	А
2	Картопля	9167,24	19,45%	57,18%	А
3	Фрукти Україна	9147,35	19,40%	76,59%	А
4	Цибуля	3488,28	7,40%	83,99%	А
5,1	Банан	1656,3	3,51%	87,50%	В
5,2	Персик	1054,98	2,24%	89,74%	В
5,3	Манго	383,64	0,81%	90,55%	В
5,4	Авокадо Хасс І	211,20	0,45%	91,00%	В
5,5	Ананас	139,83	0,30%	91,30%	В
5,6	Авокадо Хасс К	105,50	0,22%	91,52%	В
6	Овочі Ін	2074,01	4,40%	95,92%	С
7	Зелень	1924,22	4,08%	100,00%	С
Разом		47 142,80	100,00%		

Таблиця 14

АВС-аналіз асортименту за оборотом

Номер	Товар	Оборот, т	% від загального обсягу	Кум. Сума %	Група
1	Овочі Україна	14221	23,91%	23,91%	А
2	Картопля	13469,7	22,65%	46,56%	А
3	Фрукти Україна	10454,9	17,58%	64,14%	А
4	Цибуля	10393,7	17,48%	81,61%	В
5,1	Банан	2922,93	4,91%	86,53%	В
5,2	Персик	1281,46	2,15%	88,68%	В

Продовження таблиці 14

Номер	Товар	Оборот, т	% від загального обсягу	Кум. Сума %	Група
5,3	Манго	785,928	1,32%	90,00%	В
5,4	Авокадо Хасс І	261,665	0,44%	90,44%	В
5,5	Ананас	229,657	0,39%	90,83%	В
5,6	Авокадо Хасс К	132,468	0,22%	91,05%	В
6	Овочі Ін	3360,52	5,65%	96,70%	С
7	Зелень	1960,38	3,30%	100,00%	С
Разом		59474,25	100,00%		

За результатами розрахунків можна виділити 9 груп, враховуючи поєднання ABC параметрів обороту та прибутковості асортиментних груп, представлені на рис. 8. [39]

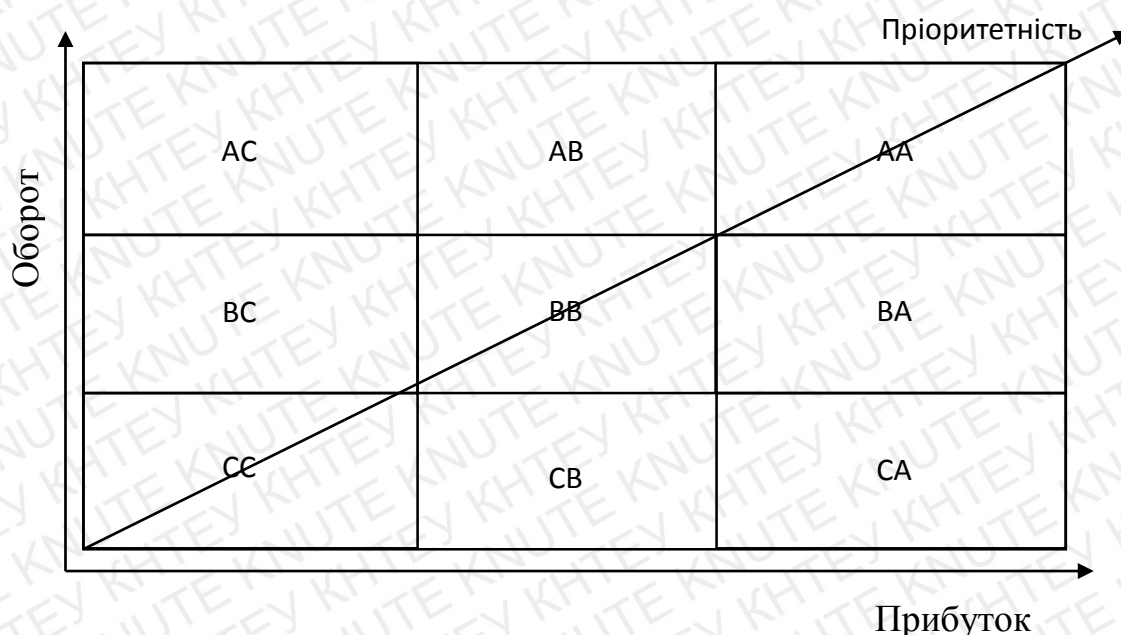


Рис 9. Поєднання полів матриці з оборотом та прибутком

Група AA – має найвищий пріоритет забезпечує підприємству найбільший прибуток та має найбільший оборот.

Група BB – це базові товари, на які припадає до 15% прибутку та обороту.

Група СС – це зручні товари, які не забезпечують підприємство прибутком та оборотом, вони необхідні для асортиментного різноманіття товарів.

Авокадо обох сортів підпадає під групу ВВ. Це свідчить про те, що він займає достатню частку у товарообороті, як частина асортиментної групи «Екзотичні фрукти». При середньому падінні обороту за 2020 по іншим асортиментним групам на 35-47%, падіння обороту авокадо в середньому складає 24%. Подібна тенденція простежується і для інших представників асортиментної групи.

Отже, авокадо, на фоні зниження доходів, залишається важливою частиною асортименту ТОВ «Гранат».

Проаналізувавши асортимент підприємства важливо вирішити 2 завдання, визначивши «вузьке місце» логістичної системи. Воно обмежує кількість загальних оброблюваних замовлень.

Якщо прийняти за основу припущення, що постачальник може доставити будь-яку кількість товару, а споживач отримати. Обмеженням стане саме потужність посередника і можливість укласти нові контракти на поставку-отримання товару.

За показник логістичної потужності приймається т/тиждень. Корисна складська площа підприємства 2006 м² виділена під складування палетів. Кожна палета має площу 0,96 м², з можливим навантаженням до 1,5 т. Палети складають до 5 у стовпчик. Склад ніколи не заповнюється більше ніж на 70-75%, підприємство не створює запаси і працює за замовленням. Кожен тиждень товар повністю оновлюється.

Таблиця 15

Графічне відображення фактичної потужності ТОВ «Гранат»

Приймання/ Відвантаження	Складування	Транспортування	Споживач
11 вантажника 0,25 т/вантажник 9 разів/год 9 год/день 1 зона приймання	2006 м ² 0,96 м ² /палета По 5 одиниць 0,25 т/палета	5 вантаж. 10 т/вантажівка 5 рейс/добу 6 днів/тиждень	Все
1336,5 т/тиждень.	2612 т/тиждень	1500 т/тиждень.	

Отже, фактична потужність підприємства дорівнює 1336,5 т/тиждень. Це пов'язано з наявністю лише однієї зони приймання та відвантаження, що не дозволяє запускати ці процеси паралельно або розвантажувати/навантажувати більше однієї вантажівки. Модернізація підприємства дозволить зменшити навантаження на приймальну зону і дозволить збільшити пропускну здатність підприємства і, відповідно, потенційний товарооборот [40].

Результати проведених досліджень свідчать, що підприємство має непогану асортиментно-товарну базу, яка може забезпечувати необхідний рівень доходів. Обмежена клієнтська база, яка постраждала через впровадження карантинних обмежень, потребує оновлення більшою кількістю роздрібних мереж, що дозволить підняти доходи до рівня 2018-2019 років.

Застаріла інфраструктура ТОВ «Гранат» сильно обмежує потенційну потужність підприємства і потребує перепланування приймальної зони та налагодження усіх необхідних складських комунікацій. В умовах кризового стану підприємства модернізація може як виправити ситуацію, так і посилити кризове становище.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході роботи були виконані усі поставлені завдання:

1. Проаналізовано сучасний стан світового та вітчизняного ринку плодоовочевої продукції. Встановлено, що торгівля фруктами та овочами є найбільшим сегментом ринку свіжих продуктів, що генерує до 60% загальної виручки на ньому. Однак, українським виробникам важко конкурувати з імпоротною продукцією та міжнародними постачальниками, через застарілість складської та логістичної інфраструктури.

2. Споживні властивості авокадо зумовлені його хімічним складом і залежать від раси плоду, помологічного сорту та регіону вирощування. Харчова цінність авокадо виражається практично повним набором необхідних вітамінів і мінеральних елементів, а також корисних жирних кислот і клітковини. Описані підходи до класифікації авокадо на основі раси та сорту плодів, їх розміру, за кольором шкірки (від світло-зеленого до чорного), за формою (грушоподібні, круглі, овальні), за розмірами (від 150 г до 1500 г), смаковими якостями.

3. Проаналізовано сучасні стратегії та напрямки позиціонування авокадо. А саме, стратегії позиціонування за виробником, споживачем, товаром та сервісом, серед яких найважливішими визнані позиціонування за товаром, підвищення якості товару з підтриманням рівня цін, та споживачем, налагодження каналів збуту та співпраці з роздрібними торгівельними мережами.

Через обмежений термін зберігання стратегія продажу «з поля» є перспективною але має обмежене просування, тому важливо розвивати складську та транспортну інфраструктуру для подолання логістичних перепон.

4. Проведена оцінка конкурентних переваг зразків авокадо, на основі результатів дослідження якості. Конкурентоспроможність зразків визначається їх споживною цінністю: вмістом необхідної кількості вітамінів, мінеральних елементів, клейковини та різноманіттям жирних кислот, а також здатністю не втрачати їх протягом зберігання та транспортування. За споживною цінністю, за рахунок різноманіття жирнокислотного складу, вмісту вітаміну С та

органолептичними показниками, найбільші конкурентні переваги має зразок 2 але його збереженість при температурі 3-5°C є найнижчою. Зразок 1 має найвищий термін зберігання до 18 днів але за іншими показниками він програє своїм конкурентам. Зразок 3 не має особливих конкурентних переваг перед іншими зразками.

5. Досліджено систему управління ланцюгами постачання ТОВ «Гранат» і надано рекомендації по вдосконаленню на основі проведення оцінки фінансового стану підприємства за 3 роки, ABC-аналізу за асортиментними групами та визначені «вузького місця» логістичної системи з відображенням фактичної потужності підприємства.

Підприємство сильно обмежено низьким доходом і потребує оновлення клієнтської бази, модернізації робочої площі для збільшення фактичної потужності і відповідно товарообороту.

Пропозиції:

1. Споживачам необхідно звертати більше уваги на інформацію про корисність авокадо та формувати свою культуру харчування на її основі.

2. Виробникам плодоовочевої продукції рекомендується впроваджувати на своїх господарствах новітні підходи до вирощування, догляду та збору врожаю, оптимізувати матеріальні потоки, модернізувати складську та транспортну інфраструктуру. Впроваджувати обов'язкову сертифікацію товару для збільшення конкурентоспроможності з міжнародними організаціями.

3. ТОВ «Гранат» бажано провести перепланування підприємства для виділення додаткової площі під розвантажувально/навантажувальну зону, що підвищить потужність логістичної системи та збільшить товарооборот. Також важливо оновити клієнтську базу для подолання кризового становища, пов'язаного з впровадження карантинних обмежень в навчальних закладах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тарілка здорового харчування від Гарвардської школи здоров'я: Медичний альманах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://6pol.city.kharkov.ua/tarilka-zdorovogo-harchuvannya-vid-gar/> (Дата звернення: 02.12.2021);
2. Nicole Roberta Giuggioli , Gabriele Chiaberto and Thais Mendes da Silva. «Quality Evaluation of the Ready-to-Eat Avocado cv. Hass». Italy 2021: DISAFA, Università Degli Studi di Torino, Largo Braccini 2, Grugliasco 10095, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://downloads.hindawi.com/journals/ijfs/2021/6621449.pdf> (Дата звернення: 02.12.2021);
3. M. Schreiner, M. Korn, M. Stenger, L. Holzgreve, and M. Altmann, "Current understanding and use of quality characteristics of horticulture products," Scientia Horticulturae, 2013, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S030442381300486X?via%3DiHub> (Дата звернення: 02.12.2021);
4. G. Migliore, V. Farina, S. Tinervia, G. Matranga, and G. Schifani, "Consumer interest towards tropical fruit: factors affecting avocado fruit consumption in Italy," Agricultural and Food Economics, 2017, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40100-017-0095-8> (Дата звернення: 02.12.2021);
5. H. A. Mahmassani, E. E. Avendano, G. Raman, and E. J. Johnson, "Avocado consumption and risk factors for heart disease: a systematic review and meta-analysis," The American Journal of Clinical Nutrition, 2018, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://academic.oup.com/ajcn/article/107/4/523/4964644> (Дата звернення: 02.12.2021);
6. J. S. Wang, A. B. Wang, X. P. Zang et al., "Physicochemical, functional and emulsion properties of edible protein from avocado (_Persea americana_ Mill.) oil processing by-products," Food Chemistry, 2019, [Електронний ресурс]. - Режим

доступу:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0308814619304212?via%3Dihub>
b (Дата звернення: 02.12.2021);

7. U. E. Uchenna, A. B. Shori, and A. S. Baba, "Inclusion de semillas de aguacate (_Persea americana_) en la dieta para mejorar el metabolismo de carbohidratos y lipidos en ratas," Revista Argentina de Endocrinología y Metabolismo, 2017, [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0326461017300384?via%3Dihub>
(Дата звернення: 02.12.2021);

8. S. Mpai and D. Sivakumar, "Influence of growing seasons on metabolic composition, and fruit quality of avocado cultivars at 'ready-to-eat stage'," Scientia Horticulturae, 2020, [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304423819310453?via%3Dihub>
b (Дата звернення: 02.12.2021);

9. R. Pedreschi, S. Hollak, H. Harkema et al., "Impact of postharvest ripening strategies on 'Hass' avocado fatty acid profiles," South African Journal of Botany, 2016, [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0254629915004081?via%3Dihub>
(Дата звернення: 02.12.2021);

10. M. Bill, D. Sivakumar, A. K. Thompson, and L. Korsten, "Avocado fruit quality management during the postharvest supply chain," Food Reviews International, 2014, [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/87559129.2014.907304>
(Дата звернення: 02.12.2021);

11. J. Chen, X. Liu, F. Li, Y. Li, and D. Yuan, "Cold shock treatment extends shelf life of naturally ripened or ethylene-ripened avocado fruits", 2017, [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0189991>
(Дата звернення: 02.12.2021);

12. I. Adato and S. Gazit, "Water-deficit stress, ethylene production, and ripening in avocado fruits," *Plant Physiology*, 1974, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://academic.oup.com/plphys/article/53/1/45/6073947> (Дата звернення: 02.12.2021);
13. S. Landahl, M. D. Meyer, and L. A. Terry, "Spatial and temporal analysis of textural and biochemical changes of imported avocado cv. Hass during fruit ripening," *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, 2009, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://pubs.acs.org/doi/10.1021/jf803669x> (Дата звернення: 02.12.2021);
14. K. A. Cox, T. K. McGhie, A. White, and A. B. Wool, "Skin colour and pigment changes during ripening of 'Hass' avocado fruit," *Postharvest Biology and Technology*, 2004, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925521403001893?via%3Dihub> (Дата звернення: 02.12.2021);
15. О. В. Захарчук, Світовий ринок овочів та місце України, 2018. – 4 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/3_2018/2.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);
16. Ольга Крюкова, аналітична стаття, 2021, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://agrotimes.ua/opinion/svitovyj-rynok-ovochiv-za-pyat-rokiv-zris-na-7/> (Дата звернення: 02.12.2021);
17. Овочі, фрукти, ягоди: площі та обсяги виробництва за 30 років — інфографіка, 2021, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://superagronom.com/articles/552-ovochi-frukti-yagodi-ploschi-ta-obsyagi-virobnitstva-za-30-rokiv--infografika> (Дата звернення: 02.12.2021);
18. Н.Я. Рожко, Розвиток ринку овочів та фруктів на засадах симбіозу конфронтації та кооперації, - 220-223 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/38.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);
19. Офіційний сайт Державної служби статистики України, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Дата звернення: 02.12.2021);

20. Аналіз світового ринку авокадо, 2017, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://fruitnews.ru/home/category/analitika/obzor-mirovogo-rynka-avokado.html> (Дата звернення: 02.12.2021);

21. Імпорт авокадо в Україну торік зріс удвічі, портал УкрІнформ, 2019, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2612478-import-avokado-v-ukrainu-torik-zris-udvici-eksperti.html#:~:text=%D0%97%D0%B0%2011%20%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%8F%D1%86%D1%96%D0%B2%20%D0%BE%D0%B1%D1%81%D1%8F%D0%B3%D0%B8%20%D1%96%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%83,%22%2C%20%2D%20%D0%B9%D0%B4%D0%B5%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BE%D0%BC%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%96> (Дата звернення: 02.12.2021);

22. Стандарт ЕЭК ООН FFV-42 «Стосовно збуту та контролю товарної якості авокадо», 2019, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/fresh/FFV-Std/Russian/42_Avocados.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);

23. Я.С. Криворотько, Особливості формування маркетингової стратегії в промисловому садівництві, - 52-54 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2011/12.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);

24. ГОСТ 28561-90 «Продукти переробки плодів та овочів. Методи визначення сухих речовин та вологи», 1990, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.cntd.ru/document/1200022798> (Дата звернення: 02.12.2021);

25. ГОСТ 28562–90 «Продукти переробки плодів та овочів. Рефрактометричний метод визначення сухих розчинених речовин», 1990, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.cntd.ru/document/1200022799> (Дата звернення: 02.12.2021);

26. ГОСТ ISO 750-2013 «Продукти перероблення фруктів та овочів Методи визначення титрованої кислотності», 2013, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://allgosts.ru/67/080/gost_iso_750-2013 (Дата звернення: 02.12.2021);

27. ГОСТ 24556–89 «Продукти переробки плодів та овочів. Методи визначення вмісту вітаміну С», 1989, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.cntd.ru/document/1200022765> (Дата звернення: 02.12.2021);

28. Лінолева кислота врятує від смерті раніше терміну і хвороб серця, обіцяють вчені, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://anantamedicare.com.ua/ua/novini/svitovi-novini-medicini/linoleva-kislota-vryatue-vid-smerti-ranishe-terminu-i-hvorob-sercya-obicyayut-vcheni/> (Дата звернення: 02.12.2021);

29. Л.П. Криськова, Пальмова олія чи поліненасичені жирні кислоти, 2016, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17482/2/Conf_2016_Kryskova_L_P-Palm_oil_or_polyunsaturated_201.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);

30. Калорійність авокадо. Хімічний состав та харчова цінність, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://health-diet.ru/base_of_food/sostav/16017.php (Дата звернення: 02.12.2021);

31. Загальні відомості про підприємство, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/21620913/ (Дата звернення: 02.12.2021);

32. Фондовий ринок та біржі: ROA - рентабельність активів, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ukrfondrinok.com/dovidnyk/slovnyk/76-roa> (Дата звернення: 02.12.2021);

33. Як розраховувати операційну маржу?, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://finzz.ru/marzha-operacionnoj-pribyli-ebit-raschet-primery.html> (Дата звернення: 02.12.2021);

34. О. К. Прімерова, Оцінювання боргового навантаження та платоспроможності України на сучасному етапі, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/56.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);

35. Н. О. Бугай, Власний капітал як складова фінансової системи підприємства: проблематика та шляхи її вирішення, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/21_2016/5.pdf (Дата звернення: 02.12.2021);

36. В. Р. Кобилецький, Коефіцієнт поточної ліквідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokritiya> (Дата звернення: 02.12.2021);

37. Наказ «Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій» від 27.06.1997 №81, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/TM005989> (Дата звернення: 02.12.2021);

38. Рентабельність продажу методика розрахунку, 2016, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agrariy.com/article_page.php?page=4&name= (Дата звернення: 02.12.2021);

39. Методичні рекомендації для проведення економічного АВС-аналізу, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vuzlit.ru/10676/traditsionno_analiz_provoditsya_etaa (Дата звернення: 02.12.2021);

40. В.М. Марченко, В.В. Шутюк, В.І Ємцев, Навчальний посібник, 2021, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/42815/1/Logistyka_praktykum_Marchenko.pdf (02.12.2021).

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства 2018 рік

Додаток 1

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Гранат"	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Територія	Дніпровський район	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	21620913
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля фруктами й овочами	за КОПФГ	8036600000
Середня кількість працівників, осіб	28	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.31
Адреса, телефон	вулиця Краківська, буд. 18-А, м. Київ, 02094		
			2921146

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

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	1 498,2	1 132,8
первісна вартість	1011	3 244,5	3 363,0
знос	1012	(1 746,3)	(2 230,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 498,2	1 132,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 103,6	14 894,4
у тому числі готова продукція	1103	9 084,4	14 692,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	912,5	10 039,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	0,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 791,0	2 478,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 813,9	-843,9
Витрати майбутніх періодів	1170	212,5	9,6
Інші оборотні активи	1190	130,2	492,9
Усього за розділом II	1195	19 963,7	27 071,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	21 461,9	28 204,5

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Додатковий капітал	1410	148,3	148,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 309,8	6 566,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	3 899,5	8 156,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	2 280,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 116,5	1 758,7
розрахунками з бюджетом	1620	784,7	1 456,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	208,8	459,5
розрахунками зі страхування	1625	19,7	47,5
розрахунками з оплати праці	1630	84,9	283,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	13 556,6	14 222,3
Усього за розділом III	1695	17 562,4	20 048,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	21 461,9	28 204,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м За звітний період	Код за ДКУД За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	65 340,8	54 255,1
Інші операційні доходи	2120	120,2	1 121,3
Інші доходи	2240	55,2	29,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	65 516,2	55 405,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(47 543,9)	(48 492,7)
Інші операційні витрати	2180	(12 634,4)	(3 306,8)
Інші витрати	2270	(-)	(50,3)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(60 178,3)	(51 849,8)
Фінансові результати до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 337,9	3 556,0
Податок на прибуток	2300	(960,8)	(640,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 377,1	2 915,1

ЕП

Білокриницька

Катерина

Михайлівна Білокриницька Катерина Михайлівна

(ініціали, прізвище)

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність малого підприємства 2019 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу І)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Гранат"	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Територія	м.Київ Дніпровський район	за ЄДРПОУ	2020 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	21620913
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля фруктами й овочами	за КОПФГ	8036600000
Середня кількість працівників, осіб	31	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.31
Адреса, телефон	вулиця Краківська, буд. 18-А, м. Київ, 02094		

2921146

І.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи	2	3	4
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1000	-	11,1
накопичені амортизації	1001	11,4	23,0
Незавершені капітальні інвестиції	1002	(11,4)	(11,9)
Основні засоби :	1005	14,1	-
первісна вартість	1010	1 132,9	837,1
знос	1011	3 351,6	3 460,1
Довгострокові біологічні активи	1012	(2 218,7)	(2 623,0)
Довгострокові фінансові інвестиції	1020	-	-
Інші необоротні активи	1030	-	-
Усього за розділом I	1090	-	-
II. Оборотні активи	1095	1 147,0	848,2
Запаси :			
у тому числі готова продукція	1100	14 883,1	10 378,7
Поточні біологічні активи	1103	14 692,3	10 132,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1125	10 039,5	7 059,3
у тому числі з податку на прибуток	1135	3,2	0,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1136	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1155	2 475,8	1 268,7
Гроші та їх еквіваленти	1160	-	-
Витрати майбутніх періодів	1165	-843,9	20,2
Інші оборотні активи	1170	11,8	16,9
Усього за розділом II	1190	353,4	538,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та група вибуття	1195	26 922,9	19 282,3
Баланс	1200	-	-
	1300	28 069,9	20 130,5

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Додатковий капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Резервний капітал	1410	148,3	148,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1415	-	-
Неоплачений капітал	1420	6 571,5	11 275,9
Усього за розділом I	1425	(-)	(-)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1495	8 161,2	12 865,6
III. Поточні зобов'язання	1595	-	421,3
Короткострокові кредити банків			
Поточна кредиторська заборгованість за:	1600	2 280,0	907,0
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1610	-	-
розрахунками з бюджетом	1615	1 758,7	2 124,1
у тому числі з податку на прибуток	1620	1 456,5	1 312,0
розрахунками зі страхування	1621	459,5	320,2
розрахунками з оплати праці	1625	47,5	5,1
Доходи майбутніх періодів	1630	283,3	-
Інші поточні зобов'язання	1665	-	-
Усього за розділом III	1690	14 082,7	2 495,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1695	19 908,7	6 843,6
Баланс	1700	-	-
	1900	28 069,9	20 130,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м За звітний період	Код за ДКУД 1801007 За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	79 882,3	65 344,4
Інші операційні доходи	2120	-	120,2
Інші доходи	2240	0,7	55,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	79 883,0	65 519,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(57 810,0)	(47 543,9)
Інші операційні витрати	2180	(16 227,5)	(12 633,0)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(74 037,5)	(60 176,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 845,5	5 342,9
Податок на прибуток	2300	(1 052,2)	(960,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 793,3	4 382,1



Керівник

(підпис)

(підпис)

Білокриницька
Катерина
МихайлівнаБілокриницька Катерина Михайлівна
(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність малого підприємства 2020 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство
Товариство з обмеженою відповідальністю "Гранат"
Територія м. Київ, Дніпровський район
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фруктами й овочами
Середня кількість працівників, осіб 29
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон вулиця Краківська, буд. 18-А, м. Київ, 02094

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

Коди		
2021	01	01
21620913		
8036600000		
240		
46.31		

2921146

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД		1801006
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1000	10,6	6,8
накопичена амортизація	1001	23,0	25,0
Незавершені капітальні інвестиції	1002	(12,4)	(18,2)
Основні засоби :	1005	-	-
первісна вартість	1010	802,6	705,5
знос	1011	3 460,1	3 173,1
Довгострокові біологічні активи	1012	(2 657,5)	(2 467,6)
Довгострокові фінансові інвестиції	1020	-	-
Інші необоротні активи	1030	-	-
Усього за розділом I	1090	-	-
	1095	813,2	712,3
II. Оборотні активи			
Запаси :			
у тому числі готова продукція	1100	10 333,0	9 513,5
Поточні біологічні активи	1103	10 086,3	9 141,3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1125	7 059,3	5 459,2
у тому числі з податку на прибуток	1135	4,1	153,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	1136	-	153,4
Поточні фінансові інвестиції	1155	1 269,1	1 759,5
Гроші та їх еквіваленти	1160	-	-
Витрати майбутніх періодів	1163	20,2	2 874,9
Інші оборотні активи	1170	14,5	17,3
Усього за розділом II	1190	485,0	275,1
	1195	19 185,2	20 053,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	-	-
	1300	19 998,4	20 765,6

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Додатковий капітал	1410	148,3	148,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 192,2	11 479,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	12 781,9	13 069,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1595	421,3	460,0
Поточна кредиторська заборгованість за:	1600	907,0	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1610	-	-
розрахунками з бюджетом	1615	2 123,9	3 034,8
у тому числі з податку на прибуток	1620	1 320,5	1 477,3
розрахунками зі страхування	1621	320,2	-
розрахунками з оплати праці	1625	0,1	41,3
Доходи майбутніх періодів	1630	-	154,4
Інші поточні зобов'язання	1665	-	-
Усього за розділом III	1690	2 443,7	2 528,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1695	6 795,2	7 236,2
Баланс	1700	-	-
	1900	19 998,4	20 765,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
1	2	За звітний період	3	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	47 142,8		79 891,2
Інші операційні доходи	2120	49,4		-
Інші доходи	2240	23,8		0,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	47 216,0		79 891,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(31 984,8)	(57 855,6)	
Інші операційні витрати	2180	(14 952,1)	(16 268,3)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(46 936,9)	(74 123,9)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	279,1		5 768,0
Податок на прибуток	2300	(52,7)	(1 052,2)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	226,4		4 715,8



(підпис)

(підпис)

Білокриницька
Катерина
Михайлівна

Білокриницька Катерина Михайлівна
(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)