

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО
БІЗНЕСУ**

(на матеріалах ФОП «Деркач А.В.», смт.Баришівка, Київська область)

Студента _ курсу, __ групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Іващенко Сабіни

Романівни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
старший викладач

Кушнарєнко Наталія
Петрівна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

Лежєп'юкова Вікторія
Генадійвна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Іващенко Сабіни Романівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
Посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу (за матеріалами ФОП
«Деркач А.В.» , м. Київ)

Затверджена наказом ректора від 10.01.2022 р. № 12

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)
23.05.2022

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

Мета роботи (проекту)

Обґрунтування теоретичних засад та практичних особливостей до організації
посередницької діяльності у міжнародному бізнесі

Об'єкт дослідження - процес організації посередницьких операцій у
міжнародному бізнесі

Предмет дослідження - організаційно-економічний механізм міжнародного
торговельного посередництва на підприємстві ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».

4. Перелік графічного матеріалу – 11 таблиць, 14 рисунків

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснює
консультування:

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

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»

1.1. Теоретичні аспекти посередницької діяльності в міжнародному бізнесі

1.2. Аналіз фінансово-господарської та посередницької діяльності ФОП «Деркач А.В.»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ФОП «Деркач А.В.»

2.2. Рекомендації щодо вдосконалення посередницької діяльності у міжнародному бізнесі ФОП «Деркач А.В.»

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання «__» _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Дугінець Г.В. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежетько В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Іващенко С.Р. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Іващенко С.Р. присвячена актуальній темі посередницької діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.

В роботі визначено сутність та ключові характеристики посередницької діяльності в міжнародному бізнесі, розглянуто різні підходи до визначення посередницької діяльності, проведено аналіз фінансово-господарської та посередницької діяльності ФОП «Деркач А.В.», смт. Баришівка, Київська обл., на матеріалах якого виконано роботу. Охарактеризовані основні умови ведення туристичного бізнесу з точки зору посередницької діяльності в різних країнах ЄС. Автором зроблено оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу досліджуваного підприємства з використанням індексного методу, та з метою врахування особливостей ведення посередницької діяльності саме на туристичному ринку перелік індексів було доповнено додатковими показниками діяльності в сфері міжнародного туризму, а також проведено SWOT-аналіз туристичної привабливості регіонів ЄС у сфері розвитку туристичного бізнесу. Серед потенційних приймаючих країн за допомогою проведеного аналізу обрано Німеччину як оптимальний ринок послуг та запропоновано створення нового туристичного маршруту в Німеччину, а також сформовано програму його просування на міжнародному туристичному ринку. Рішення обґрунтовано аналізом географії та туристичного маршруту, ресурсних компонентів туру, прогнозом економічних результатів від впровадження спроектованого туристичного маршруту. За результатами проведеного дослідження визначено напрями розвитку посередницької діяльності ФОП «Деркач А.В.» у міжнародному бізнесі, запропоновано практичні заходи з її вдосконалення.

Висновок: випускна кваліфікаційна робота Іващенко Сабіни Романівни є завершеною ґрунтовною науковою працею, що в повністю розкриває обрану тему дослідження, виконана на високому науково-практичному рівні з дотриманням усіх вимог, що пред'являються до ВКР та рекомендується до захисту перед комісією.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента/тки Іващенко Сабіни Романівни може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми _____

Лежетько В.Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Випускна кваліфікаційна робота присвячена обґрунтуванню теоретичних засад та практичних особливостей до організації посередницької діяльності у міжнародному бізнесі. У ході дослідження визначено теоретико-методологічні підходи до посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Проведено аналіз посередницької та фінансової діяльності ФОП «ДЕРКАЧ А.В.». Здійснено оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу ФОП «ДЕРКАЧ А.В.». Розроблено рекомендації щодо вдосконалення процесу управління посередницької діяльності ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».

ANNOTATION

The final qualifying work is devoted to the substantiation of theoretical principles and practical features of the organization of intermediary activities in international business. The study identifies theoretical and methodological approaches to mediation in international business. The analysis of intermediary and financial activity of FOP "DERKACH AV" is carried out. An assessment of the favorable environment of international business FOP "DERKACH AV". Recommendations for improving the process of managing the intermediary activities of FOP "DERKACH AV" have been developed.

ЗМІСТ:

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».....	4
1.1. Теоретичні аспекти посередницької діяльності в міжнародному бізнесі	4
1.2. Аналіз фінансово-господарської та посередницької діяльності ФОП «Деркач А.В.».....	11
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».....	22
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ФОП «Деркач А.В.».....	22
2.2. Рекомендації щодо вдосконалення посередницької діяльності у міжнародному бізнесі ФОП «Деркач А.В.».....	30
Висновки до розділу 2	38
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. За умов посилення процесів глобалізації в світі усі компанії прагнуть розширити свій ринок збуту, виходячи за межі національних ринків. Вони намагаються оптимізувати процеси своїх міжнародних економічних операцій. При цьому особливої актуальності набуває організація міжнародного посередництва у торгівлі товарами, яка є базисом для зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту між країнами. Міжнародні посередники виступають сполучною ланкою між виробниками та каналами дистрибуції, забезпечуючи тим самим функціонування логістичних ланцюгів. Розвиток діяльності міжнародних посередників є особливо актуальним для України, оскільки саме вони здатні виступити підґрунтям для зростання експортного потенціалу держави. Міжнародна посередницька діяльність дозволяє сформувати необхідні передумови для стабільного забезпечення зовнішньої торгівлі.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних особливостей до організації посередницької діяльності у міжнародному бізнесі

Досягнення мети передбачало вирішення таких завдань:

- визначити теоретико-методологічні підходи до посередницької діяльності в міжнародному бізнесі;
- провести аналіз посередницької та фінансової діяльності ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»;
- провести оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення процесу управління посередницької діяльності ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження у роботі є процес організації посередницьких операцій у міжнародному бізнесі.

Предметом дослідження є організаційно-економічний механізм міжнародного торговельного посередництва на підприємстві ФОП «ДЕРКАЧ А.В.».

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення та порівняння; статистичного аналізу, індукції, дедукції, системного підходу, синтезу.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державної служби статистики України, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ФОП «ДЕРКАЧ А.В.» в напрямку удосконалення його зовнішньоекономічної діяльності.

Структура випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури із 44 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 40 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»

1.1. Теоретичні аспекти посередницької діяльності в міжнародному бізнесі

Зміст посередництва в сфері економічних відносин в цілому є комплексним та багатограним. У працях вітчизняних та зарубіжних науковців можна знайти різні підходи до визначення посередницької діяльності, у тому числі у міжнародному бізнесі. Деякі з них систематизовано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до тлумачення посередницької діяльності в міжнародному бізнесі

№	Автор	Поняття
1	Городовська О.П. [1], Квач Я.П. [12, с. 33-39]	діяльність зі сприяння міжнародному товарному обміну
2	Гринюк Н., Намчук М. [2, С. 367-371], Козак Ю. Г. [17, с. 55]	сприяння налагодженню економічних відносин
3	Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. [7, с. 599]	одна з гілок дистрибуції, роль якої полягає в тому, щоб діяти як «ланка» між виробником і покупцем
4	Зосімова А.В. [8, с. 398-404], Ковтун Е. О., Сафонюк Н. О., Гусак К. Ю. [15]	діяльність, яка сприяє розвитку економічних відносин між виробниками та споживачами
5	Калайтан Т. В. [11, с. 97-103], Дерід І. О. [3, с. 43-47]	посередницька діяльність є економічною, але не має нічого спільного з посередництвом в юридичному сенсі, оскільки підприємець купує товари у власність у власних підприємницьких інтересах, від свого імені, за свій рахунок і ризик і переслідує мету
6	Князь С.В. [13, с. 118-122]	опосередковує процес переміщення товарів від виробника до безпосереднього споживача
7	Ковтун Е.О. [16, с. 171-174]	підтримка у формуванні комерційних відносин між виробником і дилером
8	Козуб В. О. [18, с. 12-19], Дима О. О. [5, с. 72-82]	організація логістики товарів у вертикальному (від торговця до торговця) або горизонтальному (від виробника до кількох торговців) напрямку
9	Михайлишин Л. І. [24, с. 204-210], Омеляненко В. А. [25, с. 36-42]	форма економічних відносин, що передбачає надання послуг з просування товарів та послуг на міжнародному ринку

* Джерело: складено автором на основі [1, 12, 2, 17, 7, 8, 15, 11, 3, 13, 16, 18, 5, 24, 25]

Городовська О.П. [1] та Квач Я.П. [12, с. 33-39], звертаючи увагу специфіку формування інфраструктурних вимог для розвитку міжнародного підприємництва, характеризує певні ознаки міжнародної посередницької діяльності, до яких відносяться: доступність умов контрактів для різних категорій контрагентів у різних країнах, участь посередника в комплексному процесі міжнародного товарного обміну, організація заходів з просування товарів та послуг у сфері міжнародної торгівлі, тощо.

Варто відмітити, що колектив таких авторів як Михайлишин Л. І. [24, с. 204-210], Омеляненко В. А. [25, с. 36-42], Сафонюк Н. О. [15] та Гусак К. Ю. [15] виокремили ряд ключових підходів до трактування змісту посередництва у міжнародному торговельному обміні [8]. У свої підходах вони посилалися на теоретичні аспекти організації міжнародної торгівлі. У доповнення Князь С.В. [13, с. 118-122] та Ковтун Е.О. [16, с. 171-174] визначили зміст міжнародного посередництва у торгівлі відповідно до сутнісних ознак господарської діяльності, яка складається з купівлі-продажу певних товарів у процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій [13]. У наведеному сенсі діяльність посередників в міжнародній торгівлі визначається як один з каналів просування. Роль даного каналу полягає в тому, аби функціонувати як «проміжний елемент» між окремими сторонами міжнародних торговельних угод. Варто зауважити, що посередники у міжнародній торгівлі виконують певні функції, до яких часто відносяться такі як логістична, інформаційна, стабілізуюча, комунікаційна, ресурсоформуюча, ризикомітигуюча. Усі наведені функції, на думку Ковтуна Е.О. [16, с. 171-174], характеризують посередництво в міжнародній торгівлі як комплекс заходів з координації дій часників міжнародних торговельних відносин. При цьому посередницька мережа має певні завдання щодо логістичного забезпечення товароруку, а саме руху товару від виробника в одній країні до споживача в іншій [16].

Авторський колектив у складі Зосімова А.В. [8, с. 398-404], Козуба В. О. [18, с. 12-19] та Дими О. О. [5, с. 72-82] характеризують зміст посередництва у сфері зовнішньоекономічних операцій через призму формування логістичних ланцюгів

[27]. На думку авторів, міжнародна торгівля вона опосередковує процес переміщення товарів від виробника до безпосереднього споживача, то її не можна визначити через суто посередницькі функції [27]. Однак, економічний аспект посередницької діяльності має суттєві відмінності з правовими аспектами посередництва. З економіко-правової точки зору, учасник міжнародної торгівлі безпечно на себе певні ризики, які бажає мітигувати за рахунок посередників. При цьому, у свою чергу, посередник діє від свого імені, у власних підприємницьких інтересах, у умовах прийняття ризику отримує певну вигоду за рахунок різниці між ціною придбання та ціною перепродажу товару, що формує основу отримання ним прибутку. З економіко-комерційної точки зору, фактичний та економічний процес формування посередницької організації підпорядкований правовому розумінню сутності посередництва. Крім того, діяльність трейдерів у процесі міжнародної торгівлі не суперечить економічному розумінню посередництва. Тому є підстави вважати торгових посередників трейдерами. Однак законодавча база часто невірно відображає економічну природу явищ [27].

Крім перерахованих вище Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. [7, с. 599] визначили різні критерії класифікації посередників у міжнародній торгівлі [20]. Під посередником у міжнародній торгівлі автори розглядають будь-якого учасника зовнішньоторговельних операцій, який виконує логістичні функції для організації товароруку між виробником і споживачем, які знаходяться в різних країнах (регіонах). У доповнення до наведеного, Калайтан Т. В. [11, с. 97-103], Дерід І. О. [3, с. 43-47] зазначають, що підхід до тлумачення посередництва через сприяння розвитку міжнародних економічних відносин спрямований на узагальнення процесу формування посередницьких операцій. З етимологічної точки зору термін «посередник» означає «підтримка у формуванні комерційних відносин між виробником і дилером». Це може виражатися, наприклад, допомога у встановленні певних облігацій, досягненні домовленостей, укладенні угоди між сторонами [40].

Гринюк Н., Намчук М. [2, С. 367-371], Козак Ю. Г. [17, с. 55] вказують, що походження терміну «посередницька діяльність» пов'язане з позицією, яку він

займає в конкретній операції: посередник стоїть між двома учасниками економічних відносин, тобто посередині [1]. Посередництво в обігу характеризується великою різноманітністю, воно охоплює всі сфери товарів, робіт і послуг.

Таким чином, під посередником в сфері міжнародної торгівлі варто розуміти учасника світового ринку, який забезпечує певні функції у формуванні та підтриманні логістичного ланцюга від виробника до споживача, виконує функції координації відносин між іншими учасниками міжнародної торгівлі та приймає на себе частину економічних ризиків. При цьому, посередницька мережа — це група торговців, які доставляють товари споживачеві у вертикальному (від торговця до торговця) або горизонтальному (від виробника до кількох торговців одночасно) порядку [20].

Таким чином, під посередником у міжнародній торгівлі автори розглядають будь-якого учасника зовнішньоторговельних операцій, який виконує логістичні функції для організації товароруку між виробником і споживачем, які знаходяться в різних країнах (регіонах). Під посередником в сфері міжнародної торгівлі варто розуміти учасника світового ринку, який забезпечує певні функції у формуванні та підтриманні логістичного ланцюга від виробника до споживача, виконує функції координації відносин між іншими учасниками міжнародної торгівлі та приймає на себе частину економічних ризиків. Посередник виступає як створювач нової доданої вартості. У процесі координації та інтеграції посередник створює додану вартість у новому продукті, об'єднуючи різні ресурси тих, хто бере участь у мережі з доданою вартістю.

1.2. Аналіз фінансово-господарської та посередницької діяльності ФОП «Деркач А.В.»

За формою організації у туристичному бізнесі підприємство ФОП «Деркач А.В.» виступає туристичним агентом, тобто допомагає здійснювати організацію просування туристичних продуктів від імені різних туристичних операторів.

Компанія на сьогодні налагодила партнерські мережі з трьох найбільшими туристичними операторами у більш ніж 20 країнах світу.

Підприємство ФОП «Деркач А.В.», має таку юридичну адресу: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13. Фізична адреса: м. Київ, вул. Сім'ї Сосніних 7. Компанія має добре укомплектований штат працівників, який налічує близько 9 осіб. У Додатку А представлена організаційна структура турагенства ФОП «Деркач А.В.».

Виходячи з Додатку А можна відмітити, що за загальне управління і формування загальної стратегії роботи підприємства відповідає директор. Управління іншими блоками господарської діяльності здійснює керівник туристичного відділу.

Надалі проведемо оцінку формування доходів, витрат, майнового потенціалу та капіталу, фінансових результатів досліджуваного підприємства. У Додатку Б (таблиця Б1) та на рис. 1.1. наведено показники формування фінансових результатів від господарської діяльності туристичного підприємства.

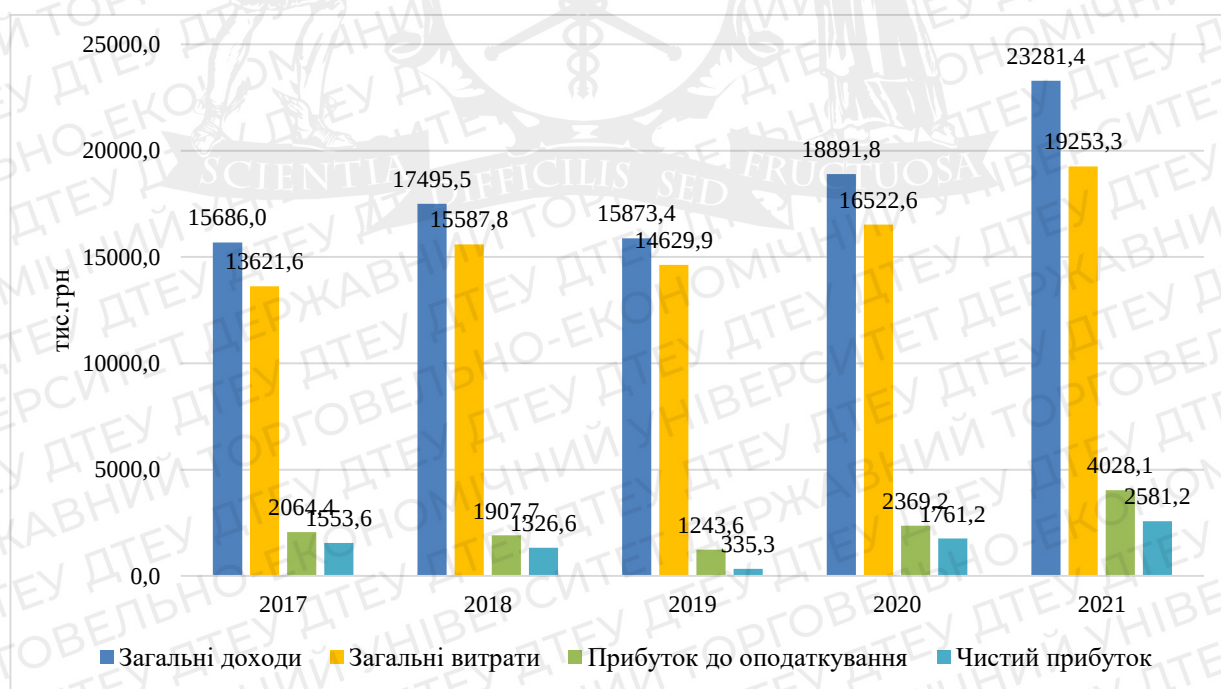


Рис. 1.1. Динаміка результатів фінансово-господарської діяльності туристичного підприємства «Деркач А.В.» у 2017-2021 рр., тис.грн

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Характеризуючи динаміку основних результатів діяльності досліджуваного підприємства, варто відмітити, що у 2021 році чистий прибуток порівняно з 2017 роком збільшився на 1610,2 тис. грн (+ 95,1%), а за 2020-2021 рр. – на 1360,3 тис. грн (+ 70,0%). Основними чинниками зміни результатів діяльності були показники динаміки доходів та витрат, які впливали на зміну чистого прибутку наступним чином:

- у 2021 році порівняно з 2020-м роком відбулося зростання загального обсягу доходів, що вплинуло на збільшення фінансового результату до оподаткування на суму 4389,7 тис.грн або на 23,2%, при цьому сума сукупних витрат збільшилась на 2730,8 тис.грн або на 16,5%;
- у 2021 році порівняно з 2017-м роком відбулося зростання загального обсягу доходів, що вплинуло на збільшення фінансового результату до оподаткування на суму 7595,4 тис.грн або на 48,4%, при цьому сума сукупних витрат збільшилась на 5631,7 тис.грн або на 41,3%.

Варто також додатково проаналізувати особливості здійснення посередницької діяльності туристичного агента, охарактеризувавши при цьому показники проданих міжнародних турів за різними напрямками (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Показники доходів від міжнародної посередницької діяльності турагента
ФОП «Деркач А.В.» за географічними напрямками у 2017-2021 рр., тис.грн**

Напрямки	Роки, тис.грн					Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.	
	2017	2018	2019	2020	2021	Абс, +/- тис. грн	Відн., %	Абс, +/- тис. грн	Відн., %
Єгипет, Туреччина	9239,2	10276,1	9543,9	8052,8	12632,4	3393,2	36,7	1128,3	9,8
Хорватія, Іспанія, Албанія	4876,0	4640,7	4771,6	4647,3	6806,2	1930,2	39,6	167,2	2,5
Греція, Кіпр	769,6	607,8	894,6	106,5	1903,2	1133,6	147,3	1751,1	1151,1
Інші туристичні напрямки	449,2	1326,0	298,2	177,3	1614,9	1165,7	259,5	1361,6	537,5
РАЗОМ	15334,0	16850,7	15508,2	12983,4	22957,4	7623,4	49,7	4409,7	23,8

* Джерело: за даними туристичної компанії

Визначаючи динаміку доходів, отриманих в результатів діяльності досліджуваного підприємства в сфері посередництва на ринку туристичних послуг, варто відмітити, що у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2017 роком збільшився на 4409,7 тис. грн (+ 23,8%), а за 2020-2021 рр. – на 7623,4 тис. грн (+ 49,7%). Основними туристичними напрямками, які були доходоформуючими для туристичного агента у 2017-2021 рр., можна виділити такі:

- Єгипет, Туреччина – за наведеними туристичними напрямками у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 1128,3 тис. грн (+ 9,8%), а за 2020-2017 рр. – на 3393,2 тис. грн (+ 36,7%);
- Хорватія, Іспанія, Албанія – за наведеними туристичними напрямками у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 167,2 тис. грн (+ 2,5%), а за 2020-2017 рр. – на 1930,2 тис. грн (+ 39,6%);
- Греція, Кіпр – за наведеними туристичними напрямками у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 1751,1 тис. грн (+ 1151,1%), а за 2020-2017 рр. – на 1133,6 тис. грн (+ 147,3%);
- Інші туристичні напрямки – у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 1751,1 тис. грн (+ 1151,1%), а за 2020-2017 рр. – на 1133,6 тис. грн (+ 147,3%).

Також варто охарактеризувати структуру доходів від міжнародного туристичного посередництва досліджуваного підприємства (рис. 1.2). Як свідчать дані внутрішньої управлінської звітності підприємства, у структурі доходів, отриманих від міжнародного торговельного посередництва туристичним агентом ФОП «Деркач А.В.» переважала частка таких туристичних напрямків як Єгипет та

Туреччина, на який припадало близько 55-60% від загального обороту реалізованих турів.

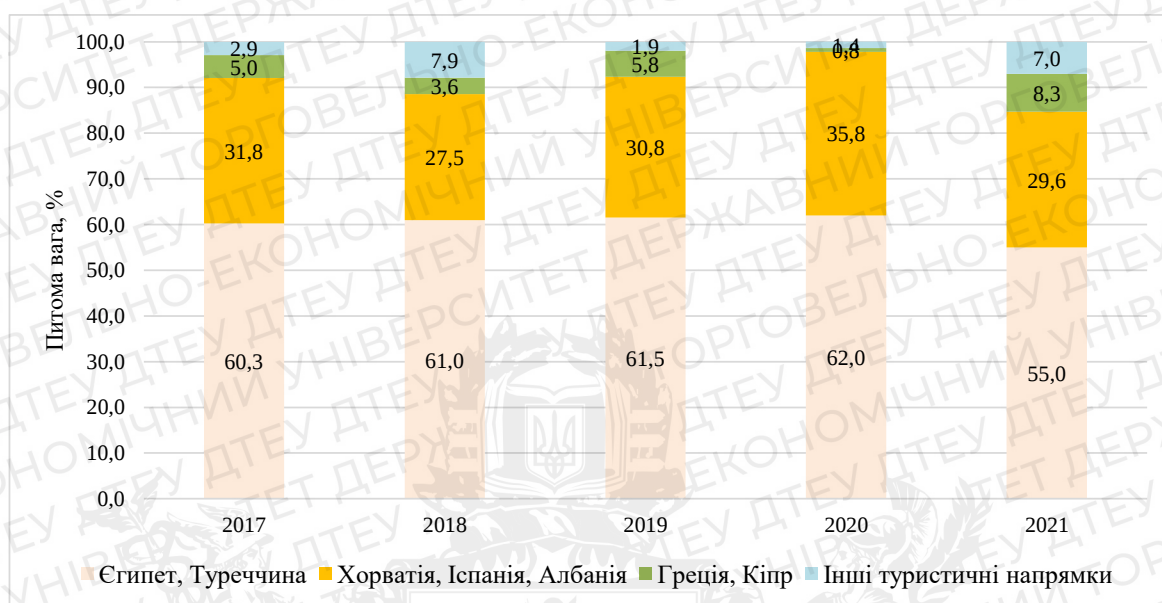


Рис. 1.2. Структура доходів від міжнародного туристичного посередництва ФОП «Деркач А.В.» за географічними напрямками у 2017-2021 рр., %

*Джерело: за даними туристичної компанії

Також вагому частку займали такі туристичні напрямки як Хорватія, Іспанія, Албанія, на які припадало 27-30%.

Надалі варто проаналізувати динаміку обсягу доходів від проданих міжнародних турів за різними варіантами тривалості перебування туристів у готелях (табл. 1.2).

Виходячи з даних компанії, обсяги доходів підприємства у розрізі тривалості перебування туристів в готелях у 2017-2021 рр., розподілялися наступним чином:

- 5-7 ночей – за даним показником тривалості перебування туристів у готелях у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 4398,5 тис. грн (+ 66,4%), а за 2020-2017 рр. – на 2739,4 тис. грн (+ 33,1%);
- 7-9 ночей – за даним показником тривалості перебування туристів у готелях у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 4449,1 тис. грн (+ 85,7%), а за 2020-2017 рр. – на 3815,2 тис. грн (+ 65,5%);

- 9-13 ночей – за даним показником тривалості перебування туристів у готелях у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 299,0 тис. грн (+ 76,8%), а за 2020-2017 рр. – на 74,8 тис. грн (+ 12,2%);
- інші варіанти тривалості – у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 827,5 тис. грн (+ 106,2%), а за 2020-2017 рр. – на 993,1 тис. грн (+ 161,9%).

Таблиця 1.2

Розподіл доходів від міжнародної посередницької діяльності турагента ФОП «Деркач А.В.» за тривалістю перебування у 2017-2021 рр., тис.грн

Середня тривалість перебування туристів в готелі, днів	Роки, тис.грн					Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.	
	2017	2018	2019	2020	2021	Абс, +/- тис. грн	Відн., %	Абс, +/- тис. грн	Відн., %
5-7 ночей	8280,5	8762,6	7599,1	6621,5	11020,0	2739,4	33,1	4398,5	66,4
7-9 ночей	5827,3	6571,4	6358,7	5193,4	9642,5	3815,2	65,5	4449,1	85,7
9-13 ночей	613,5	505,3	464,9	389,4	688,3	74,8	12,2	299,0	76,8
інші варіанти	613,5	1011,4	1085,5	779,2	1606,7	993,1	161,9	827,5	106,2
РАЗОМ	15334,0	16850,7	15508,2	12983,4	22957,4	7623,4	49,7	9974,0	76,8

*Джерело: за даними туристичної компанії

Також варто охарактеризувати структуру доходів від міжнародного туристичного посередництва досліджуваного підприємства (рис. 1.3). Як свідчать дані внутрішньої управлінської звітності підприємства, у структурі доходів, отриманих від міжнародного торговельного посередництва туристичним агентом ФОП «Деркач А.В.» переважала частка доходів від продажу туристичних путівок з тривалістю перебування 5-7 ночей та 7-9 ночей відповідно. Надалі варто проаналізувати показники балансу підприємства. У додатку Б. Згідно з даними в додатку Б (табл. Б2), упродовж 2017-2021 років було зменшення активів на 47,7% або на 1605 тис. грн.

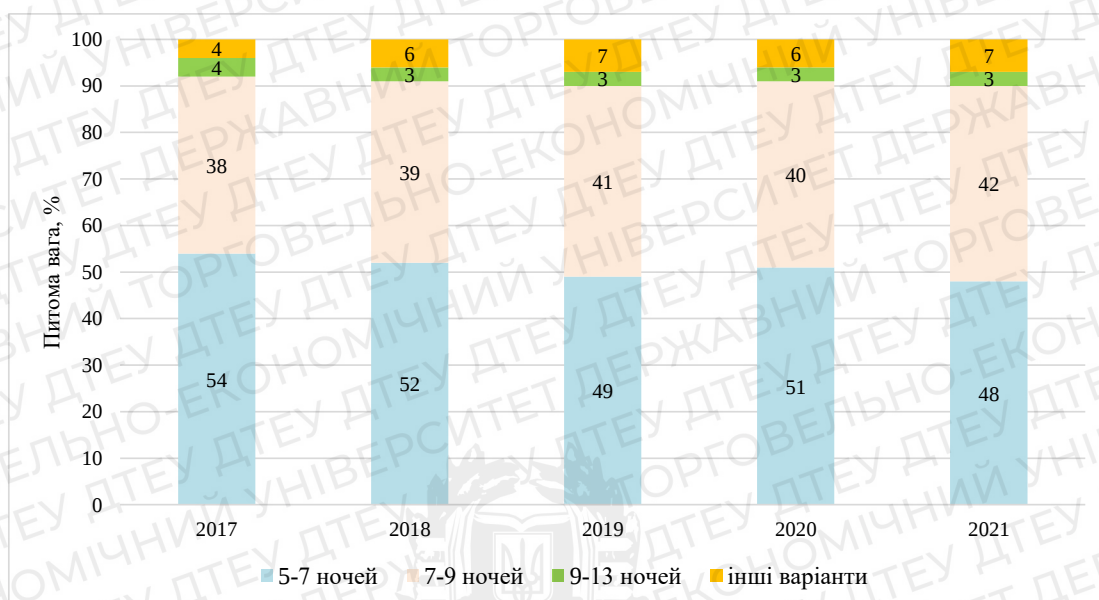


Рис. 1.3. Структура доходів від ФОП «Деркач А.В.» за тривалістю перебування туристів у готелях у 2017-2021 рр., %

*Джерело: за даними туристичної компанії

Упродовж 2020-2021 років відбулося зростання загального підсумку балансу на 30,5% або на 772 тис. грн. Показники структури активів підприємства проілюстровано на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Структури активів підприємства ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр., %

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Як свідчать дані рис. 1.4, в загальній структурі активів підприємства ФОП «Деркач А.В.» домінує обсяг оборотних активів, при цьому переважаючими є

обсяги оборотних активів, авансованих у розрахунки з дебіторами (дебіторська заборгованість споживачів туристичних послуг). Це пояснюється тим, що компанія авансувала частину коштів, отриманих від туристів, у передоплату за бронювання готелів. Саме ці суми авансових передоплат, до моменту початку туру (день вильоту туриста), обліковуються як дебіторська заборгованість. У пасиві балансу ці кошти дзеркально відображаються у формі отриманих авансів від туристів.

Показники обсягу пасивів туристичного агента наведено у Додатку Б (табл. Б2) та на рис. 1.5.

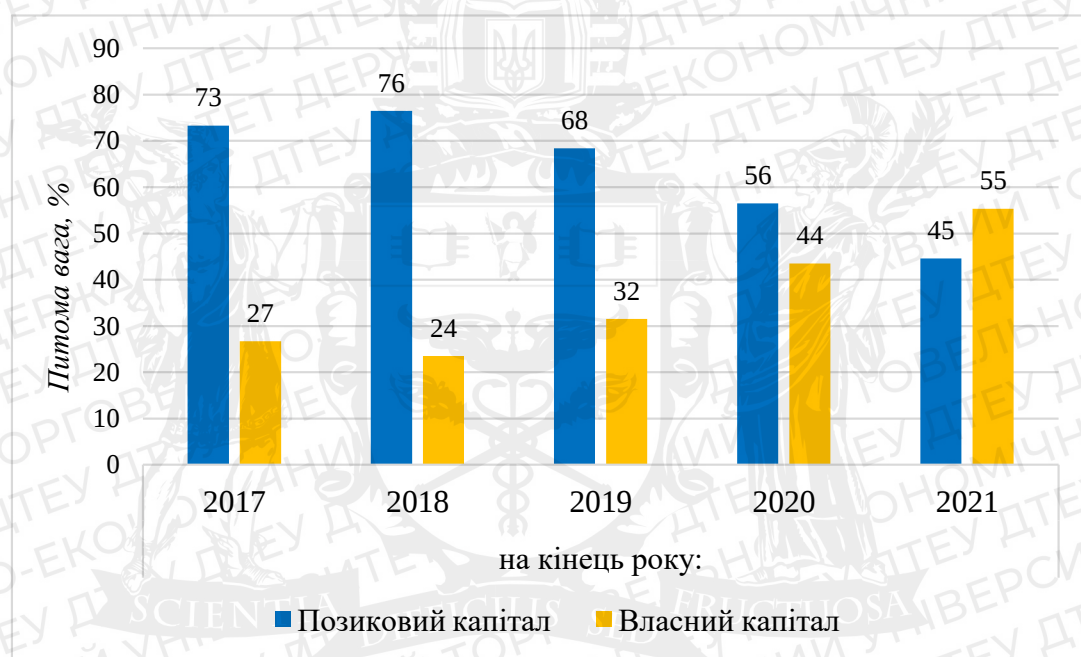


Рис. 1.5. Структури пасивів підприємства ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр., %

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Характеризуючи особливості зміни обсягів пасивів підприємства відмітимо, що спостерігалася динаміка поступового зменшення обсягів поточного фінансування діяльності компанії – у період з 2017 по 2021 роки обсяг поточних зобов'язань перед третіми компаніями (туристичні оператори) зменшився на 68,7% або на 1586 тис.грн. Упродовж 2020-2021 років відбулося зменшення даного показника на 48% або 670 тис.грн. Позикові фінансові ресурси були домінуючими у структурі капіталу підприємства - їх питома вага становила 56-73%.

Надалі варто проаналізувати показники фінансового стану та платоспроможності підприємства. На рис. 1.6 наведено динаміку коефіцієнтів платоспроможності. Виходячи з проведених розрахунків можна зробити висновки про те, що компанія має не достатньо високі значення коефіцієнтів платоспроможності, оскільки більша частина вільних грошових активів виводиться з обороту для фінансування інших напрямків діяльності. Однак, можна відмітити поступове зростання ряду показників упродовж 2017-2021 рр., зокрема значення коефіцієнту загального покриття збільшилося з 0,975 пунктів у 2017 році до 1,299 пункти у 2021 році.

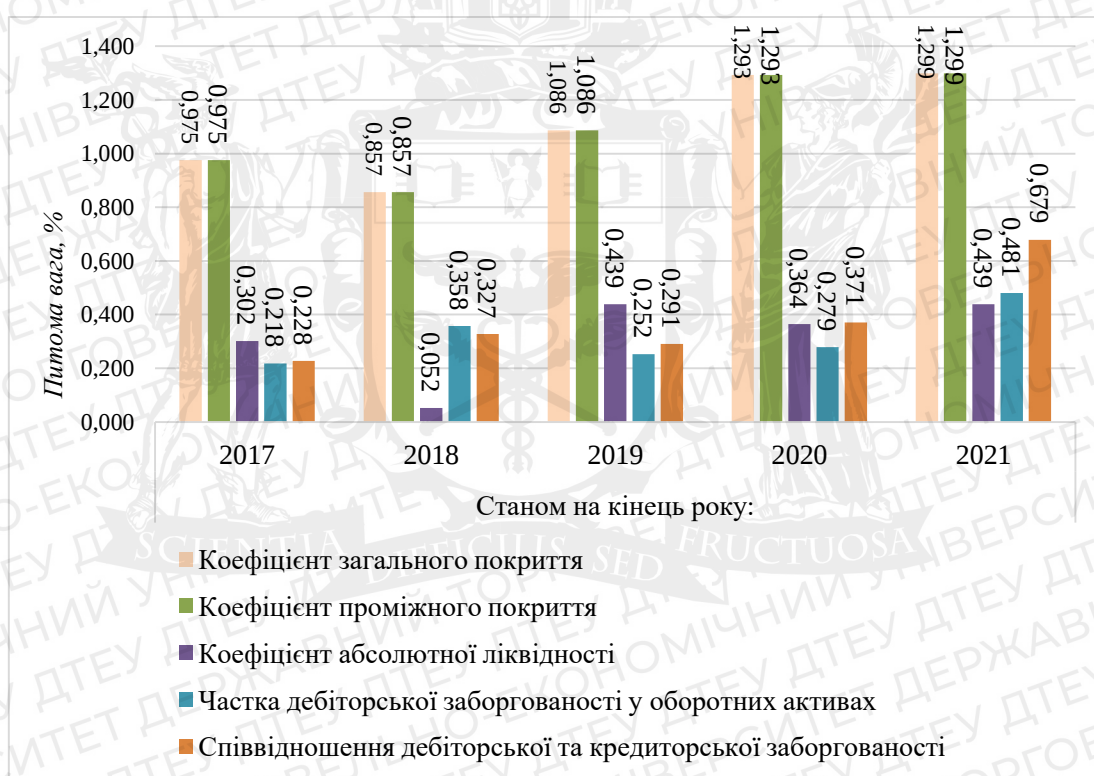


Рис. 1.6. Динаміка коефіцієнтів платоспроможності підприємства ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр., %

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Значення коефіцієнту проміжного покриття повторювало динаміку показників загального покриття, оскільки туристичне підприємство не оперує запасами товарно-матеріальних цінностей і спеціалізується виключно на наданні послуг.

Динаміку показників ділової активності та фінансового стану наведено у Додатку Д, табл. Д.1 та Д2. Як свідчать результати проведених розрахунків, капітал підприємства обертається досить інтенсивно, оскільки воно має сервісну специфіку і не володіє якимось виробничими фондами. Також варто відмітити про досить значне плече фінансового важеля за рахунок переважання позикового фінансування. При цьому рівень фінансової автономності у фінансуванні діяльності підприємства є достатньо високим, оскільки значення коефіцієнту фінансової самостійно досягло 0,733 пункти у 2021 році.

У табл. 1.3 наведено показники рентабельності обсягів діяльності, поточних витрат, рентабельності власного капіталу та активів підприємства ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр.

Таблиця 1.3

Показники рентабельності діяльності ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021	2020-2021
Рентабельність надання туристичних послуг, %	11,0	9,3	6,6	7,0	14,4	3,3	7,3
Рентабельність поточних витрат, %	12,4	10,0	7,0	7,6	17,2	4,7	9,6
Рентабельність власного капіталу, %	180,7	212,7	128,6	86,4	318,2	137,5	231,8
Рентабельність активів, %	51,0	54,0	36,1	31,8	154,0	102,9	122,1

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Як можемо бачити з табл. 1.3, значення показників рентабельності є достатньо високими. У 2017 році рентабельність надання туристичних послуг складала 11,0%, а у 2021 році вона зросла на 3,3% і становила 14,4%. При цьому у 2020 році значення рентабельності по ряду показників зменшилося внаслідок коронавірусної пандемії та запровадженими локдаунами. Підприємство скоротило обсяги своєї діяльності майже вполовину за даний період. Відбулося зростання

показника рентабельності поточних витрат з 12,4% у 2017 році до 17,2% у 2021 році, що пояснювалось як збільшенням фінансового результату, так і зниженням рівня самих витрат по відношенню до доходів.

Висновки до розділу 1

Отже, характеризуючи динаміку основних результатів діяльності досліджуваного підприємства, варто відмітити, що у 2021 році чистий прибуток порівняно з 2017 роком збільшився на 1610,2 тис. грн (+ 95,1%), а за 2020-2021 рр. – на 1360,3 тис. грн (+ 70,0%). Основним чинником зростання результатів діяльності була позитивна динаміка показника доходів. Основними туристичними напрямками, які були доходоформуючими для туристичного агента у 2017-2021 рр., були Єгипет, Туреччина – за у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 1128,3 тис. грн (+ 9,8%), а за 2020-2017 рр. – на 3393,2 тис. грн (+ 36,7%). У структурі доходів, отриманих від міжнародного торговельного посередництва туристичним агентом ФОП «Деркач А.В.» переважала частка таких туристичних напрямків як Єгипет та Туреччина, на який припадало близько 55-60% від загального обороту реалізованих турів. Також вагому частку займали такі туристичні напрямки як Хорватія, Іспанія, Албанія, на які припадало 27-30%. Компанія має не достатньо високі значення коефіцієнтів платоспроможності, оскільки більша частина вільних грошових активів виводиться з обороту для фінансування інших напрямків діяльності. Однак, можна відмітити поступове зростання ряду показників упродовж 2017-2021 рр., зокрема значення коефіцієнту загального покриття збільшилося з 0,975 пунктів у 2017 році до 1,299 пункти у 2021 році. Значення показників рентабельності є достатньо високими. У 2017 році рентабельність надання туристичних послуг складала 11,0%, а у 2021 році вона зросла на 3,3% і становила 14,4%. Відбулося зростання показника рентабельності поточних витрат з 12,4% у 2017 році до 17,2% у 2021 році, що пояснювалось як збільшенням фінансового результату, так і зниженням рівня самих витрат по відношенню до доходів.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ФОП «ДЕРКАЧ А.В.»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ФОП «Деркач А.В.»

У даному питанні варто необхідно обґрунтувати сприятливість середовища міжнародного бізнесу для ФОП «Деркач А.В.». З цією метою пропонується охарактеризувати основні умови ведення туристичного бізнесу з точки зору посередницької діяльності в різних країнах ЄС. Від початку за цільовий регіон приймає саме ЄС як найбільш перспективний ринок для організації туристичних подорожей. Для оцінки запропоновано використовувати індексний метод, який базується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів.

Застосування індексного методу дозволить обґрунтувати вибір потенційної приймаючої країни в ракурсі виконання умов передбачуваності та транспарентності ведення бізнесу. Задля обґрунтування приймаючої країни доцільно здійснити ранкінг усіх наведених варіантів потенційних країн за значенням агрегованого показника, що дозволить визначити рівень сприятливості середовища для організації посередницьких операцій на міжнародному ринку туристичних послуг.

Індекси (рейтинги) привабливості ведення бізнесу для основних країн ЄС, які обрані як потенційні країни для розвитку посередницьких туристичних операцій, наведено у табл. 2.1. Відносно Global Competitiveness Index, то найбільш привабливою в даному плані виявилася Італія, яка зайняла 98,8 балів у загальному переліку показників, виявившись більш привабливою навіть ніж Німеччина. Це пояснюється рядом спрощень у веденні бізнесу в цій країні та досить сприятливі умови працевлаштування іноземців в італійських компаніях. Однак, за значенням Index of Economic Freedom перше місце займає Німеччина, оскільки вона є однією

з найбільш розвинутих країн ЄС та має доволі великий сегмент малого підприємництва, що і визначає значення даного показника та лідерство цієї країни.

Таблиця 2.1

**Індекси (рейтинг) привабливості ведення бізнесу для основних країн
ЄС (2021 рр.)**

Назва індексу	Скорочена назва	Франція	Іспанія	Німеччина	Італія	Хорватія	Греція
Індекс глобальної конкурентоспроможності <i>The Global Competitiveness Index</i>	GCI	78,01	75,28	81,80	98,8	61,94	62,58
Індекс економічної свободи <i>Index of Economic Freedom</i>	IEF	65,9	68,2	76,1	65,4	67,6	61,5
Рейтинг легкості ведення бізнесу <i>Doing Business</i>	DB	31	28	20	58	50	68

*Джерело: за даними [45, 46, 47]

За значенням рейтингу легкості ведення бізнесу лідерство також належить Німеччині. На другому місці знаходиться Іспанія, а на третьому – Франція. Однак, аби здійснити розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища країн, що наведені вище, на наш погляд, самих лише перелічених індексів не достатньо. Це пояснюється тим, що ми розглядаємо можливості оптимального ведення посередницької діяльності саме на туристичному ринку. Тому умови та фактори ведення туристичного бізнесу є одним з найбільш вагомих аргументів в бік вибору тієї чи іншої країни. Відповідно до цього, пропонується перелік індексів додати також оцінкою і порівняльним аналізом наступних показників у сфері міжнародного туризму: податок на прибуток для туристичних компаній (Corporate income tax, %), кількість туристичних прибуттів (Arrivals), кількість місць в засобах розміщення туристів (Number of bed-places), кількість ночей проведених туристами в різних засобах розміщення (Nights spent at tourist accommodation establishments).

На рис. 2.1 наведено порівняльну динаміку податку на прибуток для туристичних компаній.

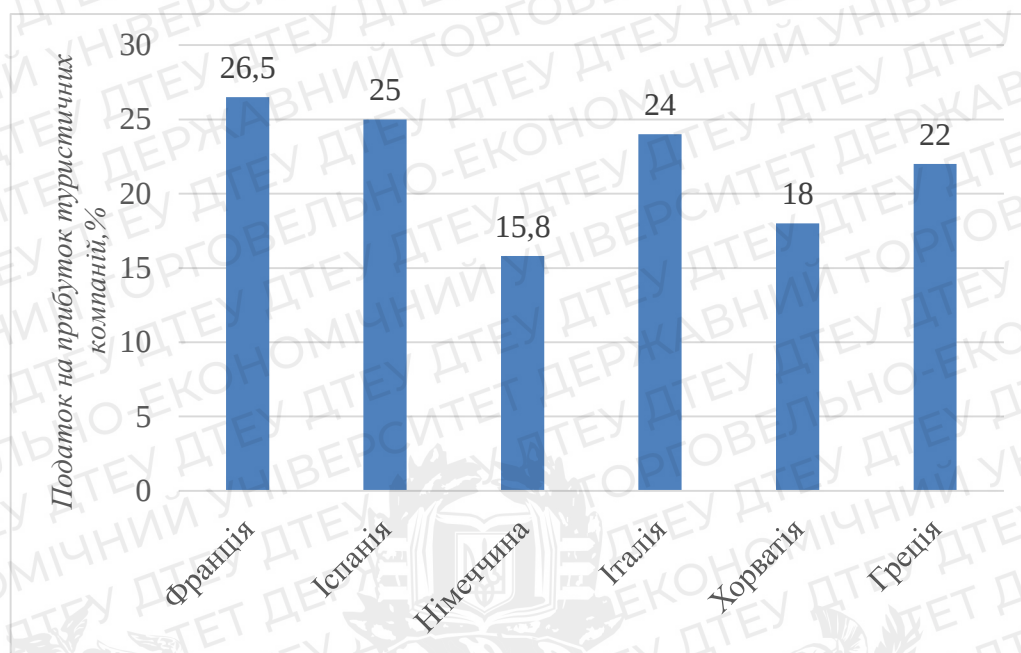


Рис. 2.1 Порівняльна динаміка податку на прибуток для туристичних компаній станом на 2021 р., %

*Джерело: за даними [48]

Як свідчать наведені на рис. 2.1 дані, найменше значення податку на прибуток для туристичних компаній спостерігалось для Німеччини – 15,8%. На другому місці за рівнем привабливості даного показника була Хорватія – 18%, на третьому Греція – 22%. Фактор наявності оптимальної системи оподаткування є дуже важливим для здійснення посередництва у сфері міжнародного туризму. Чим меншою є ставка податку на прибуток, тим меншими будуть видатки на податкові платежі в разі організації платежів закордонним філіалам організації у випадку їх відкриття.

На рис. 2.2 наведено порівняльну динаміку кількості туристичних прибуттів за 2021 рік для різних країн ЄС. Як свідчать наведені на рис. 2.2 дані, найбільше значення показника кількості туристичних прибуттів спостерігалось для Німеччини – 185121 тис.осіб. На другому місці за рівнем даного показника була Франція – 174628 тис.осіб, на третьому Іспанія – 135009 тис.осіб. Зростання наведеного показника робить розвиток туристичного бізнесу більш привабливим.



Рис. 2.2. Порівняльна динаміка кількості туристичних прибуттів для країн ЄС станом на 2021 р., %

*Джерело: за даними [48]

На рис. 2.3 наведено порівняльну динаміку кількості місць для туристів у різних засобах розміщення за 2021 рік для різних країн ЄС.



Рис. 2.3. Порівняльна динаміка кількості місць для туристів у різних засобах розміщення для країн ЄС станом на 2021 р., %

*Джерело: за даними [48]

Як свідчать наведені на рис. 2.3 дані, найбільше значення показника кількості місць для туристів у різних засобах розміщення спостерігалося для Італії – 2229 тис.од. На другому місці за рівнем даного показника була Іспанія – 1965 тис.од, на третьому Німеччина – 1808 тис.од.

На рис. 2.4 наведено порівняльну динаміку кількості ночей, проведених туристами за 2021 рік для різних країн ЄС.

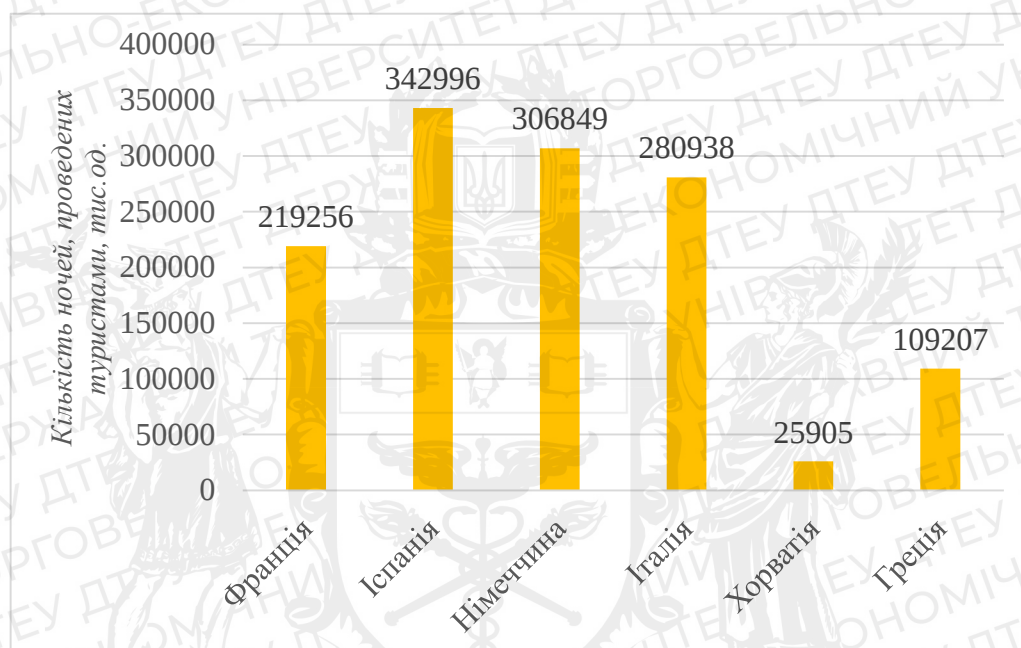


Рис. 2.4. Порівняльна динаміка кількості ночей, проведених туристами у різних засобах розміщення для країн ЄС станом на 2021 р., %

*Джерело: за даними [48]

Як свідчать наведені на рис. 2.4 дані, найбільше значення показника кількості ночей, проведених туристами спостерігалося для Іспанії – 342996 тис.од. На другому місці за рівнем даного показника була Німеччина – 306849 тис.од, на третьому Італія – 280938 тис.од.

Розглянувши додаткові показник для оцінки привабливості бізнес-середовища наведених країн, було визначено агрегований показник стану бізнес-середовища країни за формулою (2.1):

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (2.1)$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;
 S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);
 N – кількість складових бізнес середовища країни;
 k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);
 M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

Варто додати, що значення абсолютних показників з рис. 2.1-2.4 було переведено у коефіцієнтні значення за методом евклідової відстані (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Розрахунок коефіцієнтів для допоміжних показників оцінки
привабливості міжнародного бізнес-середовища за методом евклідової
відстані**

Показники	Країни:					
	Франція	Іспанія	Німеччина	Італія	Хорватія	Греція
Абсолютні значення:						
Податок на прибуток, %	27	25	16	24	18	22
Кількість прибуттів, тис.осіб	174628	135009	185121	131382	19553	34202
Кількість засобів розміщення, тис.од	1316	1965	1808	2229	153	626
Кількість ночей, тис.од	219256	342996	306849	280938	25905	109207
Максимальні та мінімальні значення попереліку країн						
	Max:			Min:		
Податок на прибуток, %	26,5			15,8		
Кількість прибуттів, тис.осіб	185121			19553		
Кількість засобів розміщення, тис.од	2229			153		
Кількість ночей, тис.од	342996			25905		
Коефіцієнти:						
Коефіцієнт привабливості оподаткування	0,000	0,140	1,000	0,234	0,794	0,421
Коефіцієнт привабливості за кількістю прибуттів	0,937	0,697	1,000	0,675	0,000	0,088
Коефіцієнт привабливості за кількістю засобів розміщення	0,560	0,873	0,797	1,000	0,000	0,228
Коефіцієнт привабливості за кількістю ночей	0,610	1,000	0,886	0,804	0,000	0,263
Загальний коефіцієнт туристичної привабливості регіону	2,106	2,710	3,683	2,713	0,794	0,999

*Джерело: за даними [48]

Виходячи з наведених результатів розрахунків було надалі здійснено оцінювання агрегованих індексів сприятливості міжнародного середовища (привабливості окремих) країн. При цьому значення рейтингу легкості ведення бізнесу з табл. 2.1 також було переведено у безрозмірний вигляд за методом евклідової відстані, аби мати змогу розрахувати узагальнюючий індекс. Результати розрахунків подано у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Оцінка агрегованого індексу сприятливості середовища

Показники	Країни:					
	Франція	Іспанія	Німеччина	Італія	Хорватія	Греція
<i>Значення коефіцієнтів, пунктів:</i>						
Параметричний коефіцієнт для GCI	0,44	0,36	0,54	1,00	0,00	0,02
Параметричний коефіцієнт для IEF	0,30	0,46	1,00	0,27	0,42	0,00
Параметричний коефіцієнт для DB	0,77	0,83	1,00	0,21	0,38	0,00
Параметричний коефіцієнт для туристичної привабливості регіону	2,11	2,71	3,68	2,71	0,79	1,00
<i>Агрегований індекс сприятливості середовища, пунктів</i>	<i>3,61 (4 місце)</i>	<i>4,36 (2 місце)</i>	<i>6,22 (1 місце)</i>	<i>4,19 (3 місце)</i>	<i>1,59 (5 місце)</i>	<i>1,02 (6 місце)</i>

* Джерело: за даними [45, 46, 47, 48]

Таким чином, за результатами проведених розрахунків, а також опираючись на аналітичні статистичні дані з інформаційних ресурсів Eurostat, можемо зробити висновки про те, що найбільш привабливими країнами з точки зору організації посередницької діяльності у міжнародному туризмі є Німеччина (1 місце), Іспанія (2 місце), Італія (3 місце). Франція, Хорватія та Греція є менш привабливими з огляду на ряд факторів, що не сприяють активному розвитку міжнародного посередництва у туризмі. Зокрема, досить важливими чинниками є система оподаткування, розвиток туристичного ринку та механізми регулювання бізнесу в країні.

Виходячи з проведеного аналізу усі фактори туристичної привабливості в наведених регіонах у сфері розвитку туристичного бізнесу було узагальнено у матриці SWOT-аналізу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз туристичної привабливості регіонів ЄС у сфері розвитку туристичного бізнесу

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
- наявність регіонів зі сприятливим кліматом та їх спеціалізація туристичному бізнесі; - Наявність історії розвитку туристичної галузі; - Туристичні традиції та можливість їх адаптації в умовах розвитку; - Доступність туристичних DESTINACIЙ та туристичних ресурсів. - Наявність демографічних ресурсів та передумов для розвитку туризму. - Розвиток сфери послуг	- Відсутність розвиненої туристичної інфраструктури у багатьох регіонах країни. - Відсутність централізованого підходу до розвитку туризму; - Недостатній рівень стимулювання залучених регіональних туристичних операторів; - Недостатня фінансова підтримка для розвитку туризму;. - Дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері туризму; - Можливість підтримки розвитку туризму на державному рівні
<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
- Брендування регіонального туристичного продукту. - Становлення традицій різноманітних фестивалів, проведення тематичних регіональних святкових заходів. - Створення привабливого туристичного іміджу на зовнішніх ринках за рахунок популяризації туризму. - Формування єдиної інформаційної бази та реєстру маршрутів. - Соціально-економічний розвиток місцевості. - Створення музеїв їжі, дегустаційних залів.	- Високе конкурентне середовище серед придатних DESTINACIЙ для формування турів. - Зниження платоспроможності та якості життя населення в кризові періоди. - Високий рівень зношення об'єктів туристичної інфраструктури. - Цінові ризики для суб'єктів туристичної діяльності на розвиток нового виду туризму. - Нерентабельність туристичного потоку через низький рівень доходів. - Низький рівень інвестиційної привабливості туристичної сфери. - Вплив пандемії та карантинних обмежень на активізацію розвитку міжнародного туризму.

*Джерело: складено автором за даними: [5, 17, 45, 46, 47, 48]

Отже, за значенням рейтингу легкості ведення бізнесу лідерство також належить Німеччині. На другому місці знаходиться Іспанія, а на третьому – Франція. Однак, аби здійснити розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища країн, що наведені вище, на наш погляд, самих лише перелічених індексів не достатньо. Це пояснюється тим, що ми розглядаємо можливості оптимального ведення посередницької діяльності саме на туристичному ринку. Тому умови та фактори ведення туристичного бізнесу є одним з найбільш вагомих аргументів в бік вибору тієї чи іншої країни. Здійснено оцінювання агрегованих індексів сприятливості міжнародного середовища (привабливості окремих) країн. За результатами проведених розрахунків, а також опираючись на аналітичні

статистичні дані з інформаційних ресурсів Eurostat, можемо зробити висновки про те, що найбільш привабливими країнами з точки зору організації посередницької діяльності у міжнародному туризмі є Німеччина (1 місце), Іспанія (2 місце), Італія (3 місце). Франція, Хорватія та Греція є менш привабливими з огляду на ряд факторів, що не сприяють активному розвитку міжнародного посередництва у туризмі.

2.2. Рекомендації щодо вдосконалення посередницької діяльності у міжнародному бізнесі ФОП «Деркач А.В.»

У якості рекомендацій щодо вдосконалення посередницької діяльності у міжнародному бізнесі ФОП «Деркач А.В.» пропонується здійснити обґрунтування нового туристичного маршруту в Німеччину, а також сформуванню програму його просування на міжнародному туристичному ринку.

Створення нового туристичного маршруту на території Німеччини передбачає фокусування уваги на вподобання сучасного туриста, також на специфіці функціонування туристичного ринку на території країн ЄС. Основними етапами формування програми розробки програми туру є такі:

- 1) обґрунтування географії та туристичного маршруту;
- 2) обґрунтування ресурсних компонентів туру;
- 3) формування програми туру;
- 4) обґрунтування програми просування спроектованого міжнародного туристичного маршруту на ринку.

Головним чинником врахування перспектив організації міжнародного посередництва в туризмі на території Німеччини є оцінка альтернативних варіантів туристичних маршрутів. Важливими критеріями при створенні нового ефективного туристичного маршруту є наступні:

- забезпечення трансферу для туристів з України, які мають прибути на територію Німеччини;

- конфігурування туристичних маршрутів в межах обраних напрямків турів у процесі забезпечення ресурсів для відпочинку туристів;
- обґрунтування оптимальної тривалості туру в днях, з урахуванням часу, необхідного туристу для авіаперельоту та трансферу;
- визначення переліку стейкхолдерів, що мають забезпечувати можливість розвитку туристичних маршрутів;
- включення до туру екскурсійних програм, які можуть бути визначені виходячи з наявних туристичних ресурсів та бюджету путівки;
- особливості розміщення туристів та надання послуг харчування.

Відмітимо, що турист має дістатися до Німеччини літаком. У ході пошуку можливих маршрутів з України (м. Київ) до Німеччини було виявлено наступне:

- є можливість організації прямих перельотів з України до Мюнхена (аеропорт «Франц-Йозеф Штраус»);
- вартість переміщення авіарейсом з Києва до Мюнхена перевищує вартість автобусного маршруту в середньому у 2 рази.

Виходячи з наведеної вище інформації можна прийняти рішення, що більш доцільним є організація трансферу туристів з Києва до Німеччини на автобусі, що є більш економічно вигідним, а також турист отримує можливість відвідати популярні місця у країнах, які проїздить транзитом. Додатково для туристів можна організувати невеликий відпочинок у вигляді екскурсії по дорозі з Києва до Мюнхена, що є неможливим за умови організації авіарейсу. Також по дорозі з Києва до Німеччини доцільним є організація розміщення та харчування для туристів у відповідних закладах розміщення готельного типу. Доцільно також включити в тур екскурсії по Львову, Кракову, Брно, Празі. Додатково в тур будуть входити екскурсії визначними містами Німеччини (Дрезден, Лейпциг та Нюрнберг). Час для кожної екскурсії має бути синхронізованим із загальною тривалістю туристичного маршруту та необхідністю здійснювати зупинки у відповідних закладах розміщення та харчування.

Також з метою формування туристичного маршруту, який буде організовуватися та просуватися на ринку України туристичною компанією, варто обрати назву туру – «Європейська мандрівка».

Виходячи з наведених умов на рис. 2.5 подано карту туристичного маршруту «Європейська мандрівка».

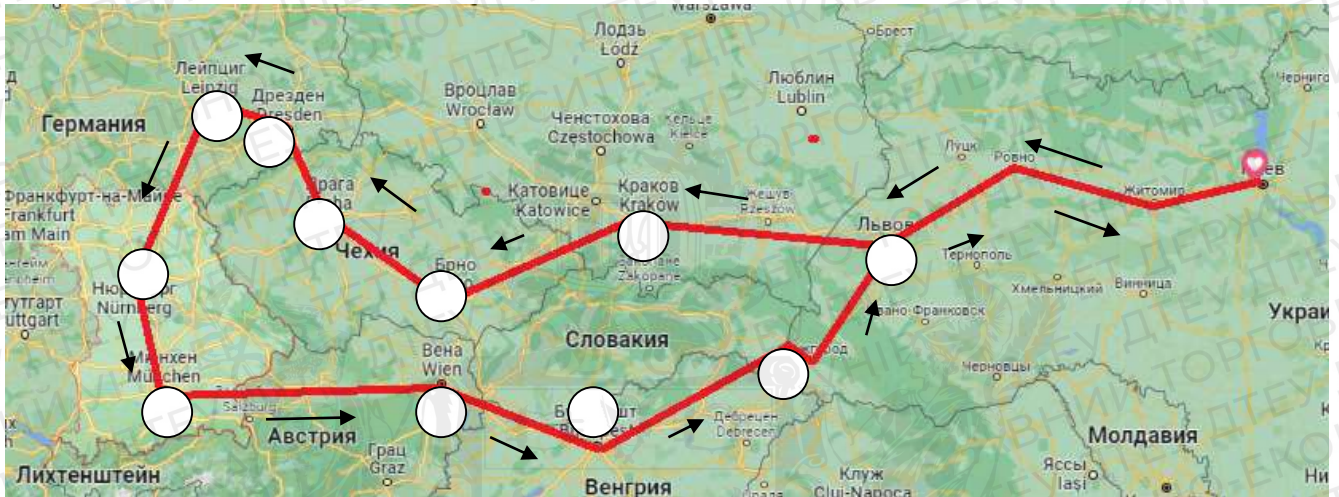


Рис. 2.5 Карта туристичного маршруту «Європейська мандрівка».

*Джерело: складено автором

Виходячи з наведеної карти маршруту, загальна тривалість переміщення по туристичному маршруту становить 5 днів, а загальна відстань для проложеного шляху – 2741 км. Однак, варто враховувати, що наведені параметри стосуються лише шляху туриста і не включають часта відстань на організацію екскурсійних програм в межах проектного туру.

Надалі доцільно визначити основні елементи для формування графіку проектного туристичного маршруту. Відмітимо, що просування туристичного маршруту та його організацію буде повністю забезпечено підприємством ФОП «Деркач А.В.».

Наступним етапом є обґрунтування основних параметрів туристичного маршруту та основні локації, в межах яких буде здійснюватися організація міжнародного туру (табл. 2.5). При цьому варто відмітити, що туристичний маршрут з часом може коригуватися в залежності від умов дії режиму в пунктах прикордонного контролю.

Таблиця 2.5

Основні параметри проектування міжнародного туристичного маршруту для просування ФОП «Деркач А.В.»

Ключові параметри маршруту	Опис елементів
Туристична компанія, відповідальна з організацію туру	ФОП «Деркач А.В.»
Туристичний маршрут	м. Київ – м. Львів – м. Краків -м. Брно –м. Прага – м. Дрезден. – м. Лейпциг - м. Нюрнберг – м. Мюнхен – м. Відень – м. Будапешт – м. Ужгород - м. Київ
Основний регіон маршруту	Німеччина
Допоміжні (транзитні) регіони туристичного маршруту	Україна Польща Австрія Угорщина
Місце розміщення туриста	- готелі, які знаходять по ходу транзитних регіонів, а також готелі основного регіону маршруту

*Джерело: складено автором

Варто також зазначити, що загальна тривалість туру складає 6 днів або 5 ночей, у тому числі 4 дні передбачено на власне екскурсійні програми, а 2 дні – на переміщення туриста між регіонами маршруту. Тобто чиста тривалість туру, не враховуючи час на переміщення, становить близько 4 дні.

Наступним етапом організації роботи над туром є забезпечення програми його просування. З метою просування туру варто використати сайт підприємства ФОП «Деркач А.В.», який варто розробити (наразі у компанії відсутній власний сайт). Також для просування можна використати елементи банерної реклами в мережі Інтернет, сторінки туристичної компанії у соціальних мережах Facebook та Instagram. Важливість використання саме наведених інструментів реклами пояснюється перевагою каналів віддалених комунікацій у туристичному бізнесі. Для просування туру також на сайті має бути передбачена можливість внесення передплати за тур.

Для впровадження інструментів маркетингових комунікацій у просування спроектованого туристичного маршруту з використанням соціальних мереж, котрі

планується здійснити з метою стимулювання попиту на тур, наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Інструменти маркетингових комунікацій з використанням соціальних мереж, котрі планується здійснити з метою просування туристичного маршруту

Канади комунікацій	Критерії просування серед цільової аудиторії	Види активностей	Кількість рекламних повідомлень, які планується розміщувати, од	
			На тиждень	На місяць
YouTube	Таргетинг: потенційні споживачів туристичної послуги	публікація відео-контенту, залишення коментарів	-	1
Facebook	Таргетинг: відсутній чіткий поділ за критеріями. Однак, у сферу інтересів має попадати туризм	публікація постів, новин, залишення коментарів	1	4
Instagram		публікація фото-контенту	1	4
Twitter	Відсутній чіткий поділ за критеріями	публікація постів, новин, залишення коментарів	2	10
Організація рекламних банерів	Користувачі пошукових систем Google та Bing Таргетинг: географія – Україна	Розміщення рекламних банерів на платформах сервісів з бронювання готелів	3	12

Джерело: складено автором

Основні параметри рекламного бюджету для просування турів відповідно до запропонованих у табл. 2.7 маркетингових інструментів наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Бюджет витрат кампанії підприємства на 2023 рік

Інструменти	Види активностей	Кількість рекламних повідомлень, які планується розміщувати, од		Вартість інструменту, грн	Бюджет на рік, тис.грн
		На тиждень	На місяць		
1	2	3	4	5	6
YouTube	публікація відео-контенту, залишення коментарів	-	1	3100	37,2

1	2	3	4	5	6
Facebook	публікація постів, новин, залишення коментарів	1	4	450	21,6
Instagram	публікація фото- контенту	1	4	450	21,6
Twitter	публікація постів, новин, залишення коментарів	2	10	850	102
Організація реklamних банерів	Розміщення реklamних банерів на платформах сервісів з бронювання готелів	3	12	250	36
Разом		7	31	5100	218,4

Джерело: складено автором

Таким чином, бюджет у розрахунку на рік для просування туристичного маршруту становить 218,4 тис.грн.

Надалі у даному питанні варто обґрунтувати основні аспекти оцінки прибутковості проектного туристичного маршруту територією Німеччини. Результати обґрунтування собівартості та можливої ціни продажу туристичного продукту для туристів з України наведено у Додатку Ж.

Задля визначення можливої реалізації туристичного маршруту було обґрунтовано можливу націнку. Виходячи з того, що тур є відносно новим, то націнка не повинна бути дуже високою і визначатися рівнем рентабельності реалізації туру. Виходячи з табл. 1.3, рівень рентабельності надання туристичних послуг у 2021 році складав 14,4%, тому варто прийняти цей показник.

Виробнича собівартість туристичного маршруту для одного туриста становить 29967 грн без ПДВ. При цьому сума прямих витрат (витрати на основні елементи туристичного маршруту) складає 28540 грн. Було визначено суму загальновиробничих витрат (5% від прямих витрат) в обсязі 1427 грн. Враховуючи суму ПДВ в розмірі 20% та орієнтовну націнку в 14,4% було визначено відпускну ціну на туристичний маршрут в сумі 41138,7 грн.

З метою обґрунтування ефекту від реалізації спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» було спрогнозовано можливий туристичний потік (попит) на 2023-2025 роки (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Прогноз кількості туристів з України для туру «Європейська мандрівка» на 2023-2025 рр.

Період	Кількість туристів, осіб	Середня ціна за тур (з урахуванням інфляції 14,4%), грн	Прогнозна виручка з ПДВ, тис.грн
<i>Прогноз на 2023 рік</i>			
1 квартал 2023	15	41139	617
2 квартал 2023	20	41139	823
3 квартал 2023	25	41139	1028
4 квартал 2023	25	41139	1028
Разом 2023 рік	85	x	3497
<i>Прогноз на 2024 рік</i>			
1 квартал 2024	30	47310	1419
2 квартал 2024	35	47310	1656
3 квартал 2024	40	47310	1892
4 квартал 2024	40	47310	1892
Разом 2024 рік	145	x	6860
<i>Прогноз на 2025 рік</i>			
1 квартал 2024	45	54406	2448
2 квартал 2024	50	54406	2720
3 квартал 2024	55	54406	2992
4 квартал 2024	55	54406	2992
Разом 2024 рік	205	x	11153

*Джерело: складено автором

Отже, на 2023 рік очікується продати 85 путівок «Європейська мандрівка» туристам з України. На 2024 рік очікується продати 145 путівок «Європейська мандрівка», а у 2025 році – 205 путівок. В загалом генерування попиту на туристичний продукт буде забезпечуватися за рахунок обґрунтованого раніше комплексу заходів з просування маршруту туристичного напрямку.

Економічну оцінку доходів, витрат та фінансового результату від реалізації туристичного продукту «Європейська мандрівка» у 2023-2025 роках наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Прогноз економічних результатів від просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2023-2025 роках

Роки	Доходи від продажу турів (без ПДВ), тис.грн	Витрати		Валова маржа від реалізації туру, тис.грн	Витрати на просування, тис.грн	Фінансові результати		
		Сума прямих витрат, тис.грн	Загальновиробничі витрати, тис.грн			Податок до оподаткування, тис.грн	Податок на прибуток, тис.грн	Чистий прибуток, тис.грн
Прогноз на 2023 рік								
1 кв 2023	514,2	428,1	21,4	64,7	38,5	26,2	4,7	21,5
2 кв 2023	685,6	570,8	28,5	86,3	51,4	34,9	6,3	28,6
3 кв 2023	857,1	713,5	35,7	107,9	64,2	43,6	7,9	35,8
4 кв 2023	857,1	713,5	35,7	107,9	64,2	43,6	7,9	35,8
Усього за 2023 рік	2914,0	2425,9	121,3	366,8	218,4	148,4	26,7	121,7
Прогноз на 2024 рік								
1 кв 2024	1028,5	856,2	42,8	129,5	52,0	77,5	13,9	63,5
2 кв 2024	1199,9	998,9	49,9	151,0	60,6	90,4	16,3	74,1
3 кв 2024	1371,3	1141,6	57,1	172,6	69,3	103,3	18,6	84,7
4 кв 2024	1371,3	1141,6	57,1	172,6	69,3	103,3	18,6	84,7
Усього за 2024 рік	4970,9	4138,3	206,9	625,7	251,2	374,6	67,4	307,1
Прогноз на 2025 рік								
1 кв 2025	1542,7	1284,3	64,2	194,2	63,4	130,8	23,5	107,2
2 кв 2025	1714,1	1427,0	71,4	215,8	70,4	145,3	26,2	119,2
3 кв 2025	1885,5	1569,7	78,5	237,3	77,5	159,8	28,8	131,1
4 кв 2025	1885,5	1569,7	78,5	237,3	77,5	159,8	28,8	131,1
Усього за 2025 рік	7027,9	5850,7	292,5	884,6	288,8	595,8	107,2	488,5

*Джерело: складено автором

Отже, сума чистого доходу, отриманого у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2023 році

складе 2914,0 тис.грн, а обсяг собівартості – 2547,2 тис.грн (у тому числі: прямі витрати – 2425,9 тис.грн та непрямі витрати – 121,3 тис.грн). Валовий прибуток від реалізації спроектованого туристичного маршруту складе 366,8 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 121,7 тис.грн. Сума чистого доходу, отриманого у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2024 році складе 4970,9 тис.грн, а обсяг собівартості – 4345,2 тис.грн (у тому числі: прямі витрати – 4138,3 тис.грн та непрямі витрати – 206,9 тис.грн). Валовий прибуток від просування спроектованого туристичного маршруту складе 625,7 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 307,1 тис.грн.

Висновки до розділу 2

Створення нового туристичного маршруту на території Німеччини передбачає фокусування уваги на вподобання сучасного туриста, також на специфіці функціонування туристичного ринку на території країн ЄС. Основними етапами формування програми розробки програми туру є такі: обґрунтування географії та туристичного маршруту; обґрунтування ресурсних компонентів туру; формування програми туру; обґрунтування програми просування спроектованого міжнародного туристичного маршруту на ринку.

Чистий дохід, отриманий у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2025 році складе 7027,9 тис.грн, а обсяг собівартості – 6143,2 тис.грн (у тому числі: прямі витрати – 5850,7 тис.грн та непрямі витрати – 292,5 тис.грн). Валовий прибуток від просування спроектованого туристичного маршруту складе 884,6 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 488,5 тис.грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, можна сформулювати наступні висновки за результатами дослідження:

Під посередником у міжнародній торгівлі автори розглядають будь-якого учасника зовнішньоторговельних операцій, який виконує логістичні функції для організації товароруху між виробником і споживачем, які знаходяться в різних країнах (регіонах). Під посередником в сфері міжнародної торгівлі варто розуміти учасника світового ринку, який забезпечує певні функції у формуванні та підтриманні логістичного ланцюга від виробника до споживача, виконує функції координації відносин між іншими учасниками міжнародної торгівлі та приймає на себе частину економічних ризиків. Посередник виступає як створювач нової доданої вартості. У процесі координації та інтеграції посередник створює додану вартість у новому продукті, об'єднуючи різні ресурси тих, хто бере участь у мережі з доданою вартістю.

Характеризуючи динаміку основних результатів діяльності досліджуваного підприємства, варто відмітити, що у 2021 році чистий прибуток порівняно з 2017 роком збільшився на 1610,2 тис. грн (+ 95,1%), а за 2020-2021 рр. – на 1360,3 тис. грн (+ 70,0%). Основним чинником зростання результатів діяльності була позитивна показника динаміки доходів. Основними туристичними напрямками, які були доходоформуючими для туристичного агента у 2017-2021 рр., були Єгипет, Туреччина – за у 2021 році сукупний чистий дохід від реалізованих туристичних продуктів порівняно з 2020 роком збільшився на 1128,3 тис. грн (+ 9,8%), а за 2020-2017 рр. – на 3393,2 тис. грн (+ 36,7%). У структурі доходів, отриманих від міжнародного торговельного посередництва туристичним агентом ФОП «Деркач А.В.» переважала частка таких туристичних напрямків як Єгипет та Туреччина, на який припадало близько 55-60% від загального обороту реалізованих турів. Також вагому частку займали такі туристичні напрямки як Хорватія, Іспанія, Албанія, на які припадало 27-30%. Компанія має не достатньо високі значення коефіцієнтів платоспроможності, оскільки більша частина вільних грошових активів виводиться з обороту для фінансування інших напрямків діяльності. Однак, можна відмітити поступове зростання ряду показників упродовж 2017-2021 рр.,

зокрема значення коефіцієнту загального покриття збільшилося з 0,975 пунктів у 2017 році до 1,299 пункти у 2021 році. Значення показників рентабельності є достатньо високими. У 2017 році рентабельність надання туристичних послуг складала 11,0%, а у 2021 році вона зросла на 3,3% і становила 14,4%. Відбулося зростання показника рентабельності поточних витрат з 12,4% у 2017 році до 17,2% у 2021 році, що пояснювалось як збільшенням фінансового результату, так і зниженням рівня самих витрат по відношенню до доходів.

За значенням рейтингу легкості ведення бізнесу лідерство також належить Німеччині. На другому місці знаходиться Іспанія, а на третьому – Франція. Однак, аби здійснити розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища країн, що наведені вище, на наш погляд, самих лише перелічених індексів не достатньо. Це пояснюється тим, що ми розглядаємо можливості оптимального ведення посередницької діяльності саме на туристичному ринку. Тому умови та фактори ведення туристичного бізнесу є одним з найбільш вагомим аргументів в бік вибору тієї чи іншої країни. Здійснено оцінювання агрегованих індексів сприятливості міжнародного середовища (привабливості окремих) країн. За результатами проведених розрахунків, а також опираючись на аналітичні статистичні дані з інформаційних ресурсів Eurostat, можемо зробити висновки про те, що найбільш привабливими країнами з точки зору організації посередницької діяльності у міжнародному туризмі є Німеччина (1 місце), Іспанія (2 місце), Італія (3 місце). Франція, Хорватія та Греція є менш привабливими з огляду на ряд факторів, що не сприяють активному розвитку міжнародного посередництва у туризмі.

Сума чистого доходу, отриманого у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2023 році складе 2914,0 тис.грн, а обсяг собівартості – 2547,2 тис.грн (у тому числі: прямі витрати – 2425,9 тис.грн та непрямі витрати – 121,3 тис.грн). Валовий прибуток від реалізації спроектованого туристичного маршруту складе 366,8 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 121,7 тис.грн. Сума чистого доходу, отриманого у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2024 році складе 4970,9 тис.грн, а обсяг собівартості – 4345,2 тис.грн

(у тому числі: прямі витрати – 4138,3 тис.грн та непрямі витрати – 206,9 тис.грн). Валовий прибуток від просування спроектованого туристичного маршруту складе 625,7 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 307,1 тис.грн. Чистий дохід, отриманий у процесі просування спроектованого туристичного маршруту «Європейська мандрівка» у 2025 році складе 7027,9 тис.грн, а обсяг собівартості – 6143,2 тис.грн (у тому числі: прямі витрати – 5850,7 тис.грн та непрямі витрати – 292,5 тис.грн). Валовий прибуток від просування спроектованого туристичного маршруту складе 884,6 тис.грн, а фінансовий результат після оподаткування – 488,5 тис.грн.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Городовська О.П. Посередницькі договори в міжнародній торгівлі. Господарське право. 2022. №. URL: <https://go-advocate.com/poserednytski-dohovory-v-mizhnarodnij-torhivli/>
2. Гринюк Н., Намчук М. Сутність та ефективність посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. Молодий вчений, 2021. №11 (99). С. 367-371.
3. Дерід І. О. Управління ризиками в міжнародному бізнесі / І. О. Дерід, Є. М. Коротков, Д. К. Гаутам // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 16. – С. 43-47.
4. Дзигаленко І. С. Стан та тенденції розвитку сучасної світової економіки / І. С. Дзигаленко, І. І. Набок // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 16. – С. 48-51.
5. Дима О. О. Аналіз тенденцій у розвитку посередницьких організацій / О. О. Дима // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 4. – С. 72-82
6. Довідник ІНКОТЕРМС [Електронний ресурс]. – Режимдоступу: <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>
7. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття [Текст]: монографія / [А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2017. – 599 с
8. Зосімова А.В. Теоретичні аспекти формування інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економічної діяльності підприємства / А.В. Зосімова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. - №8. – С. 398-404
9. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010р.): Міжнародна торговельна палата; Правила, Міжнародний документ від 01.01.2010: [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_007
10. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження [електронний ресурс] – режим доступу:

<http://www.agalawyers.org/post/stotn-umovi-zovnishnoekonomichnih-dogovorv-arbtrajne-zasterejennya>

11.Калайтан Т. В. Резерви зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т. В. Калайтан // Підприємництво і торгівля: збірник наукових праць. - 2020. – № 24. – С. 97-103

12.Квач Я.П. Види посередників у зовнішньоекономічній діяльності: теоретичні аспекти / Я. П. Квач // Міжнародна економіка та менеджмент. – 2014. - №1. – С. 33-39

13.Князь С.В. та ін. Технологія формування механізмів експортно-імпоротної діяльності підприємств / С.В. Князь, Н.Х. Георгіаді // Науковий вісник Полісся, 2018. – № 3 (11), ч. 2. – С. 118-122

14.Коваленко С. І. Постмодерновий вектор розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції / С. І. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 17. – С. 49-54.

15.Ковтун Е. О., Сафонюк Н. О., Гусак К. Ю. Проблеми розвитку посередницької ланки в зовнішньоторговельних операціях. Ефективна економіка. 2018. №10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/44.pdf

16.Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О.Е. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2017. – №6. – С. 171-174

17.Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність / Ю. Г. Козак. – К.: «Центр учбової літератури», 2020. – 292 с.

18.Козуб В. О., та ін. Особливості еволюційного розвитку бізнес-моделей міжнародних компаній / В. О. Козуб, Л. О. Чернишова, І. М. Пліш // Проблеми економіки. – 2020. - №1. – С. 12-19

19.Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 14.06.1974 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_002

20. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003

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

22. Мадяр Р. О. Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці / Р. О. Мадяр, Ю. Б. Кушнір, М. І. Далекорей // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 11. – С. 26-31.

23. Мельник Т.М. Перспективи імпортозаміщення в Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // Вісник КНТЕУ. – 2015. – №2(100). – С.16-33

24. Михайлишин Л. І. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект / Л. І. Михайлишин, В. С. Свірський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 2. – С. 204-210.

25. Омеляненко В. А. Концептуальні основи науково-методичного підходу до геополітичного аналізу міжнародного інноваційно-технологічного співробітництва / В. А. Омеляненко // Проблеми економіки. – 2021. - №1. – С. 36-42

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

27. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. –Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2017. – С. 152-158

28. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) УНІДРУА: Міжнародний документ від 01.01.1994 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920

29. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості / Т. М. Мельник, Ю.В. Конрад // Економіка та суспільство. – 2018. – № 8. – С. 21-25.

30. Пугачевська К.С. Імпортна складова проміжного та кінцевого споживання / К.С. Пугачевська // Економіка і суспільство, 2018. – №9. – С. 307-315
31. Реутов В. Є. Міжнародна конкурентоспроможність регіону: сутність, методи оцінювання / Економіка та держава. – 2017. – №4 – С. 52-54.
32. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. – Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с
33. Рубан Т. С. Еволюція інституту посередництва у світовій економіці / Т. С. Рубан // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 5(1). - С. 36-42.
34. Свічкарь В. А. Комерційна діяльність посередницьких компаній в умовах ринкової економіки / В.А. Свічкарь // Економіка та управління підприємствами. – 2019. - №18. – С. 49-56
35. Слюсаренко А. В. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України / А. В. Слюсаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 17. – С. 89-93.
36. Статистична інформація Державної служби статистики України IV [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
37. Ушакова Н.Г., та ін. Управління міжнародним бізнесом / Н.Г. Ушакова, К.Ю.Величко, О.І.Печенка. – Харків: Видавництво «Форт», 2017. – 126с.
38. Фалович В. А. Перспективи залучення промислових підприємств України до міжнародних ланцюгів поставок / В. А. Фалович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління, 2017. – № 847. – С. 170-177.
39. Хитра О. В. Синергетичний підхід до аналізу категорійного апарату зовнішньоекономічної діяльності / О. В. Хитра // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 17. – С. 103-109.
40. Хоменко Т.Ю., та ін. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т.Ю. Хоменко, П.В. Круш // Актуальні проблеми економіки та управління, 2018. – №11. – С. 52-56

41. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект / А. О. Ярославський // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. - №20. – С. 174-177
42. Anna Stankiewicz-Mróz. Foreign economic activity of enterprises / Anna Stankiewicz-Mrózю. – LODZ: Lodz University of Technology. – 2019. – 147 p.
43. Barkhudar Sh. The development of foreign trade in the era of globalization / Sh. Barkhudar // Espacios. – 2019. - №47. – p. 22-39
44. Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Davide Rigo. Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured // VOX.EU. – 2020. – URL: <https://voxeu.org/article/multinational-enterprises-global-economy>
45. Annual Report 2020-2021 URL: <https://www.weforum.org/reports/annual-report-2020-2021>
46. Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/>
47. Ranking of Doing Business. URL: <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>
48. Eurostat Data. URL: <https://tradingeconomics.com/croatia/indicators-eurostat-data.html?g=tourism>



Рис. А.1. Організаційна структура турагенства «Деркач А.В.»

ДОДАТОК Б

Таблиця Б1

Показники фінансово-господарської ФОП «Деркач А.В.» у 2017-2021 рр.,

тис.грн

Стаття	Роки					Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.	
	2017	2018	2019	2020	2021	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15334,0	16850,7	15508,2	12983,4	22957,4	7623,4	49,7	4409,7	23,8
Інші операційні доходи	323,2	608,0	315,6	193,8	237,6	-85,6	-26,5	-39,2	-14,2
Інші доходи	28,8	36,8	49,6	47,0	86,4	57,6	200,0	19,2	28,6
Разом доходи	15686,0	17495,5	15873,4	13224,2	23281,4	7595,4	48,4	4389,7	23,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	12738,2	14114,1	13515,6	11517,5	18753,0	6014,8	47,2	2756,5	17,2
Інші операційні витрати	846,6	1431,3	1034,3	479,4	424,3	-422,3	-49,9	-45,7	-9,7
Інші витрати	36,8	42,4	80,0	112,0	76,0	39,2	106,5	20,0	35,7
Разом витрати	13621,6	15587,8	14629,9	12108,9	19253,3	5631,7	41,3	2730,8	16,5
Фінансовий результат до оподаткування	2064,4	1907,7	1243,6	1115,3	4028,1	1963,7	95,1	1658,9	70,0
Податок на прибуток	371,6	343,4	223,8	200,8	725,1	353,5	95,1	298,6	70,0
Чистий прибуток (збиток)	1692,8	1564,3	1019,7	914,6	3303,1	1610,2	95,1	1360,3	70,0

*за даними фінансової звітності (Додаток В)

Таблиця Б2

Динаміка показників балансу за 2017-2021 рр., тис.грн

Актив	Станом на дату:						Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.	
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
I. Необоротні активи										
Незавершені капітальні інвестиції			-	-						
Основні засоби:	939	960	839	825	683	739	-220	-23,0	57	8,3
первісна вартість	1790	1848	1661	1683	1608	1686	-162	-8,8	78	4,8
знос	851	888	822	858	925	946	58	6,5	21	2,3
Усього за розділом I	939	960	839	825	683	739	-220	-23,0	57	8,3
II. Оборотні активи										
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	650	525	570	602	515	490	-35	-6,7	-25	-4,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	5	14	2	8	20	8	-6	-42,7	-12	-60,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	44	336	50	25	647	23	-313	-93,2	-624	-96,5
Гроші та їх еквіваленти	637	743	97	966	521	345	-399	-53,7	-177	-33,9
Витрати майбутніх періодів	885	651	820	655	8	1	-651	-99,9	-7	-90,3
Інші оборотні активи	112	135	54	132	138	154	19	13,8	16	11,6
Усього за розділом II	2333	2405	1593	2388	1849	1020	-1385	-57,6	-829	-44,8
Баланс	3272	3364	2431	3212	2532	1759	-1605	-47,7	-772	-30,5
I. Власний капітал										
Зареєстрований (пайовий) капітал	150	150	150	150	150	150	0	0,0	0	0,0
Додатковий капітал			-	-	-	-				
Резервний капітал			-	-	-	-				
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	825	749	422	864	952	824	75	10,0	-128	-13,4
Неоплачений капітал										
Усього за розділом I	975	899	572	1014	1102	974	75	8,3	-128	-11,6

Продовження табл.										
Пасив	Станом на дату:						Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020- 2021 рр.	
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	Абс, +/-	Відн. , %	Абс, +/-	Відн. , %
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями			-	-	-	-				
товари, роботи, послуги	2150	2308	1742	2070	1389	722	-1586	-68,7	-667	-48,0
розрахунками з бюджетом	22	31	28	31	8	9	-22	-71,0	1	12,5
у тому числі з податку на прибуток					-	-				
розрахунками зі страхування	18	16	32	44	21	32	16	100,0	11	52,4
розрахунками з оплати праці	25	19	18	26	14	19	0	0,0	5	35,7
Доходи майбутніх періодів					-	-				
Інші поточні зобов'язання	82	91	89	97	33	54	-37	-40,7	21	63,6
Усього за розділом III	2297	2465	1859	2198	1430	785	-1680	-68,2	-645	-45,1
Баланс	3272	3364	2431	3212	2532	1759	-1605	-47,7	-773	-30,5

*за даними фінансової звітності (Додаток В)

Фінансова звітність за 2017-2021 рр.

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць,

число)

КОДИ

Підприємство: Фізична особа-підприємець
«Деркач Анна Василівна»

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: фізична особа-підприємець

Вид економічної діяльності: діяльність туристичних агентств

Середня кількість працівників, осіб: 9

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2018

3151301107

79.11

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1-
м

Код за
ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	939	960
первісна вартість	1011	1790	1848
знос	1012	851	888
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	939	960
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	650	525
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5	14
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	44	336
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	637	743
Витрати майбутніх періодів	1170	885	651
Інші оборотні активи	1190	112	135
Усього за розділом II	1195	2333	2405
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3272	3364

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	825	749
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	975	899
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	2150	2308
розрахунками з бюджетом	1620	22	31
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	18	16
розрахунками з оплати праці	1630	25	19
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	82	91
Усього за розділом III	1695	2297	2465
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3272	3364

2. Звіт про фінансові результати
за 2017 р.

Форма № 2-

М

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15334,0	12 546
Інші операційні доходи	2120	323,2	582
Інші доходи	2240	28,8	13
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	15686,0	13 140
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	12738,2	11 198
Інші операційні витрати	2180	846,6	747
Інші витрати	2270	36,8	17
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	13621,6	11 962
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2064,4	1 178
Податок на прибуток	2300	371,6	212
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1692,8	966

Керівник

Гринько
М.В.

Головний бухгалтер

-

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць,
число)

КОДИ

Підприємство: Фізична особа-підприємець
«Деркач Анна Василівна»

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: фізична особа-підприємець

Вид економічної діяльності: діяльність туристичних агентств

Середня кількість працівників, осіб: 10

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2019

3151301107

79.11

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-
м

Код за
ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		-
Основні засоби:	1010	960	839
первісна вартість	1011	1848	1661
знос	1012	888	822
Довгострокові біологічні активи	1020		-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		-
Інші необоротні активи	1090		-
Усього за розділом I	1095	960	839
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	525	570
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	14	2
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	336	50
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	743	97
Витрати майбутніх періодів	1170	651	820
Інші оборотні активи	1190	135	54
Усього за розділом II	1195	2405	1593
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3364	2431

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Додатковий капітал	1410		-
Резервний капітал	1415		-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	749	422
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	899	572
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	2308	1742
розрахунками з бюджетом	1620	31	28
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	16	32
розрахунками з оплати праці	1630	19	18
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	91	89
Усього за розділом III	1695	2465	1859
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3364	2431

2. Звіт про фінансові результати
за 2018 р.

Форма № 2-

М

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	16850,7	15334,0
Інші операційні доходи	2120	608,0	323,2
Інші доходи	2240	36,8	28,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	17495,5	15686,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	14114,1	12738,2
Інші операційні витрати	2180	1431,3	846,6
Інші витрати	2270	42,4	36,8
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	15587,8	13621,6
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1907,7	2064,4
Податок на прибуток	2300	343,4	371,6
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1564,3	1692,8

Керівник

Гринько
М.В.

Головний бухгалтер

-

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць,
число)

КОДИ

Підприємство: Фізична особа-підприємець
«Деркач Анна Василівна»

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: фізична особа-підприємець

Вид економічної діяльності: діяльність туристичних агентств

Середня кількість працівників, осіб: 8

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2020

3151301107

79.11

1801006

1. Баланс
на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-
м

Код за
ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	839	825
первісна вартість	1011	1661	1683
знос	1012	822	858
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	839	825
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	570	602
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2	8
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	50	25
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	97	966
Витрати майбутніх періодів	1170	820	655
Інші оборотні активи	1190	54	132
Усього за розділом II	1195	1593	2388
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	2431	3212

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	422	864
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	572	1014
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	1742	2070
розрахунками з бюджетом	1620	28	31
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	32	44
розрахунками з оплати праці	1630	18	26
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	89	97
Усього за розділом III	1695	1859	2198
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	2431	3212

2. Звіт про фінансові результати
за 2019 р.

Форма № 2-

М

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15508,2	16850,7
Інші операційні доходи	2120	315,6	608,0
Інші доходи	2240	49,6	36,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	15873,4	17495,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	13515,6	14114,1
Інші операційні витрати	2180	1034,3	1431,3
Інші витрати	2270	80,0	42,4
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	14629,9	15587,8
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1243,6	1907,7
Податок на прибуток	2300	223,8	343,4
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1019,7	1564,3

Керівник

Гринько
М.В.

Головний бухгалтер

-

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць,

число)

КОДИ

Підприємство: Фізична особа-підприємець
«Деркач Анна Василівна»

Територія: Україна

Організаційно-правова

форма господарювання: фізична особа-підприємець

Вид економічної діяльності: діяльність туристичних агентств

Середня кількість працівників, осіб: 12

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13

за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

01.01.2021

3151301107

79.11

1801006

1. Баланс

на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-м

Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	
Основні засоби:	1010	825	683
первісна вартість	1011	1683	1608
знос	1012	858	925
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	825	683
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		-
Поточні біологічні активи	1110		-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	602	515
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	8	20
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25	647
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	966	521
Витрати майбутніх періодів	1170	655	8
Інші оборотні активи	1190	132	138
Усього за розділом II	1195	2388	1849
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		-
Баланс	1300	3212	2532

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	864	952
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1014	1102
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	2070	1389
розрахунками з бюджетом	1620	31	8
у тому числі з податку на прибуток	1621		-
розрахунками зі страхування	1625	44	21
розрахунками з оплати праці	1630	26	14
Доходи майбутніх періодів	1665		-
Інші поточні зобов'язання	1690	97	33
Усього за розділом III	1695	2198	1430
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		-
Баланс	1900	3212	2532

2. Звіт про фінансові результати
за 2020 р.

Форма № 2-

М

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12983,4	15508,2
Інші операційні доходи	2120	193,8	315,6
Інші доходи	2240	47,0	49,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	13224,2	15873,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	11517,5	13515,6
Інші операційні витрати	2180	479,4	1034,3
Інші витрати	2270	112,0	80,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	12108,9	14629,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1115,3	1243,6
Податок на прибуток	2300	200,8	223,8
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	914,6	1019,7

Керівник

Гринько
М.В.

Головний бухгалтер

-

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць,
число)

КОДИ

Підприємство: Фізична особа-підприємець
«Деркач Анна Василівна»

01.01.2022

Територія: Україна

за ЄДРПОУ

3151301107

Організаційно-правова

за КОАТУУ

форма господарювання: фізична особа-підприємець

за КОПФГ

Вид економічної діяльності: діяльність туристичних агентств

за КВЕД

79.11

Середня кількість працівників, осіб: 14

Одиниця виміру: тис. грн з округленням до цілих

Адреса, телефон: 07501, смт. Баришівка, вул. Богдана Хмельницького 13

1801006

1. Баланс

Форма № 1-
м

Код за
ДКУД

на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	683	739
первісна вартість	1011	1608	1686
знос	1012	925	946
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	683	739
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	515	490
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	20	8
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	647	23
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	521	345
Витрати майбутніх періодів	1170	8	1
Інші оборотні активи	1190	138	154
Усього за розділом II	1195	1849	1020
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2532	1759

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	952	824
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1102	974
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	1389	722
розрахунками з бюджетом	1620	8	9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	21	32
розрахунками з оплати праці	1630	14	19
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	33	54
Усього за розділом III	1695	1430	785
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2532	1759

2. Звіт про фінансові результати
за 2021 р.

Форма № 2-

М

1801007

Код за
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22957,4	12983,4
Інші операційні доходи	2120	237,6	193,8
Інші доходи	2240	86,4	47,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	23281,4	13224,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18753,0	11517,5
Інші операційні витрати	2180	424,3	479,4
Інші витрати	2270	76,0	112,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	19253,3	12108,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	4028,1	1115,3
Податок на прибуток	2300	725,1	200,8
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	3303,1	914,6

Керівник

Гринько
М.В.

Головний бухгалтер

-

ДОДАТОК Д

Таблиця Д1

Коефіцієнти ділової активності підприємства ФОП «Деркач А.В.» у разях обороту

Показник	Роки					Відхилення абсолютне	
	2021	2020	2019	2018	2017	2017-2021	2020-2021
Коефіцієнт оборотності активів, разів	9,7	5,9	5,0	5,3	4,2	5,5	3,9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, разів	19,8	9,7	7,4	7,6	6,3	13,5	10,0
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів	41,5	30,2	24,1	28,0	23,7	17,8	11,3

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

Таблиця Д2

Динаміка показників фінансового стану ФОП «Деркач А.В.» за 2017-2021 рр.

Показник	Станом на кінець року:					Відхилення за 2017-2021 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.	
	2021	2020	2019	2018	2017	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
Співвідношення позикового і власного капіталу	0,806	1,298	2,168	3,251	2,742	-1,936	-70,6	-0,492	-37,9
Коефіцієнт фінансової залежності	0,446	0,565	0,684	0,765	0,733	-0,287	-39,1	-0,118	-21,0
Коефіцієнт автономії	0,554	0,435	0,316	0,235	0,267	0,287	107,2	0,118	27,2
Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	0,230	0,226	0,079	-0,167	-0,025	0,256	-1011,4	0,004	1,7

*Джерело: за даними фінансової звітності (Додаток В)

ДОДАТОК Ж

Розрахунок собівартості та відпускної ціни туристичного продукту
«Європейська мандрівка»

№ з/п	Калькуляційна стаття	Показники		
		Кількість	Собівартість на 1 од, грн	Собівартість на тур, грн
1	Страхування туриста	1	600	600
2	Вартість переміщення туриста:	-	-	-
2.1	заробітна плата водія	2	120	240
2.3	оренда автобуса	2	80	160
3	Напрямі витрати на організація трансферу:	-	-	-
3.1	- трансфер з аеропорта до закладів розміщення	4	120	480
3.2	- трансфер до місця екскурсійних програм	4	80	320
4	Вартість розміщення:	-	-	-
4.1	- проживання в готелях	5	2100	10500
4.2	- проживання в інших локаціях	1	1190	1190
5	Вартість організації екскурсійних програм, включаючи послуги гідів.	7	2150	15050
	Разом прямих витрат (без врахування вартості шляху від пункту призначення)	-	-	28540
10	Загальновиробничі витрати (5% від прямих витрат)	-	-	1427
12	Виробнича собівартість	-	-	29967
13	Прибуток (націнка)	14,4%	-	4315,2
14	Ціна на 1-го туриста, без ПДВ	-	-	34282,2
15	ПДВ	20%	-	6856,45
16	Ціна продажу на 1-го туриста, з ПДВ	-	-	41138,7

*Джерело: складено автором