

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ СИРІВ З КРАЇН ЄВРОПИ

(за матеріалами ТОВ з П "Салатейра", м. Київ)

Студентки 4 курсу, 5 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Сентемон
Марина
Геннадіївна

(підпис студента)

Науковий керівник
доцент, доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного
менеджменту

*(підпис наукового
керівника)*

Фокіна-
Мезенцева
Катерина
Володимирівна

Гарант освітньої програми доцент,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародного менеджменту

(підпис гаранта)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

АНОТАЦІЯ

Сентемон М.Г. «Організація імпорту сирів з країн Європи» (за матеріалами ТОВ «Салатейра», м. Київ)

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту **сирів** з країн ЄС, що передбачає: дослідження виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та імпортової діяльності підприємства, визначення основних тенденції розвитку світового та вітчизняного ринків **сирів**, обґрунтування вибору країни ЄС як країни-контрагента для організації імпорту поставок **сирів** в Україну, організаційне забезпечення операції з імпорту та прогнозу оцінку результативності ввезення **сирів** з країн ЄС.

Ключові слова: імпорт сирів з Європи, організація проекту імпорту, розрахунок ефективності проекту імпорту, прогноз результатів імпорту, тенденції розвитку світового ринку сирів.

SUMMARY

Sentemon M.G. "Organization of the import of cheeses from European countries" (based on the materials of "Salateira" LLC, Kyiv)

Graduation qualification work in the specialty "Management" educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The graduation thesis is devoted to the practical aspects of the organization of the import of cheeses from the EU countries, which includes: the study of production and economic activity, the financial status and import activity of the enterprise, the determination of the main trends in the development of the world and domestic cheese markets, the justification of the choice of the EU country as a counterparty country for the organization of import supply of cheeses to Ukraine, organizational support of the import operation and predictive assessment of the effectiveness of the import of cheeses from EU countries.

Key words: import of cheeses from Europe, organization of the import project, calculation of the efficiency of the import project, forecast of import results, development trends of the world market of cheeses.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ТОВ з П «САЛАТЕЙРА»	8
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з П «Салатейра».....	8
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ з П «Салатейра».....	18
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ СИРІВ	22
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сирів.....	22
2.2. Дослідження ринку сирів України	28
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ з П «САЛАТЕЙРА» СИРІВ з КРАЇН ЄВРОПИ	36
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ з П «Салатейра» сирів з країн Європи	36
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ з П «Салатейра» сирів з країн Європи.....	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61
ДОДАТКИ.....	63

ВСТУП

Імпорт сирів в Україну здійснюється з різних країн світу, включаючи країни Європи, Америки та Азії. Україна має певний споживчий попит на різноманітні традиційні сири з різних країн світу.

Щоб імпортувати сир до України, необхідно дотримуватися певних правил, встановлених українським законодавством та міжнародними торговими угодами. Зокрема, імпорт сирів в Україну підлягає вимогам мита, податків та інших зборів.

Крім того, імпортери мають дотримуватися певних правил щодо якості та безпеки продукту, що включає відповідне маркування, ліцензування та сертифікацію продукту.

Також важливо зважити на економічну доцільність та попит на конкретний вид сиру в Україні, щоб забезпечити успішну торговельну операцію.

Європа відома своєю давньою традицією виготовлення високоякісних сирів, і багато компаній у Європі спеціалізуються на виробництві різних сирів. Тому, імпорт сирів з Європи є досить поширеним в багатьох країнах світу, включаючи Україну.

Європейські країни відомі своїми високоякісними традиційними сирами, такими як французький камамбер, італійський пармезан і швейцарський емменталь. Багато з цих сирів експортуються в інші країни, включаючи США, Канаду та Японію.

Імпорт сирів з Європи вимагає дотримання правил, встановлених міжнародними торговими угодами. Такі правила можуть включати вимоги щодо безпеки та якості продукту, податкові ставки, мита та інші збори.

У будь-якому випадку, імпорт сирів з Європи може бути вигідним для споживачів, які шукають різноманітність та високу якість сирів. Однак, перед здійсненням будь-якого імпорту слід ретельно дослідити вимоги і регуляції, що стосуються імпорту сирів в нашу країну.

Для організації імпорту необхідно розробити план імпорту продукції, ось декілька кроків, які необхідно зробити для цього:

Визначення потреби в продукції: спочатку потрібно визначити, яку продукцію планується імпортувати та яку кількість потрібно. Для цього варто провести аналіз ринку, з'ясувати попит на певний товар та оцінити, як він конкурує з місцевими продуктами.

Потім потрібно знайти надійних постачальників, які зможуть забезпечити потрібною продукцією. Для цього варто провести дослідження ринку та зібрати інформацію про різних постачальників. Важливо враховувати такі фактори, як якість продукції, ціни, терміни доставки та інші витрати.

Після того, як вивчено постачальників, потрібно організувати логістику, щоб продукцію доставляли до вас вчасно та відповідно до умов контракту. Для цього варто знайти надійних перевізників та розробити план доставки.

При імпорті продукції потрібно вирішити питання з митним контролем. Потрібно буде знати про правила та умови митного контролю та вирішити питання з документами та іншими процедурами.

На останньому етапі потрібно розробити бізнес-план, який включає в себе витрати на імпорт продукції, очікувані прибутки та ризики, які пов'язані з імпортом. Бізнес-план допоможе визначити ефективність та очікувані результати проекту імпорту.

Як вивчення імпорту сирів в Україну є предметом досліджень у багатьох галузях науки, існує багато науковців, які вивчають це питання.

У галузі економіки та маркетингу продуктів харчування, до таких науковців можна віднести: Громковського О., Шаблій М., Медведєву І., Ракову Н., Якушину М. та багатьох інших.

У галузі харчових технологій та якості продуктів, можна згадати таких науковців як Гайдамака І., Криштопа Т., Карнаухова О., Воробйова О. та багатьох інших.

У галузі харчової безпеки та контролю якості продуктів, можна згадати науковців таких як Мельниченко О., Тимошенко О., Гребіннікова С., Хоменко Л. та багатьох інших.

Метою роботи є вивчення факторів впливу на успішність організації

імпорту сирів, на прикладі ТОВ і П «Салатейра».

Для досягнення поставленої мети необхідно **виконати такі завдання:**

1. Зробити аналіз діяльності ТОВ і П «Салатейра» у напрямку реалізації сирів в на українському ринку.
2. Дослідити основні тенденції розвитку світового ринку сирів
3. Проаналізувати ринок сирів в Україні.
4. Розробити рекомендації з організаційного забезпечення імпорту сирів в Україну для ТОВ з П «Салатейра».
5. Оцінити можливі результати імпорту сирів і Україну для ТОВ з П «Салатейра».

Об'єктом дослідження є процес організації імпортої діяльності суб'єкта ЗЕД.

Предметом дослідження є практичне обґрунтування напрямів вдосконалення міжнародної діяльності ТОВ "Салатейра" шляхом імпорту сирів з країн Європи.

Методи дослідження є емпіричні методи дослідження, спостереження і теоретичний аналіз, котрий полягає в узагальненні отриманої емпіричним шляхом інформації.

Інформаційна база дослідження складається з офіційних документів, статистичних даних світових організацій, монографій, наукових праць, статей.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ТОВ з П «САЛАТЕЙРА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з П «Салатейра»

ТОВ "Салатейра" зареєстрована 28.04.2012.

Керівник: Василевська Олена Григорівна.

Юридична адреса ТОВ "Салатейра" — Україна, 01033, місто Київ, ВУЛИЦЯ ШОТА РУСТАВЕЛІ, будинок 33-Б, нежиле приміщення 27

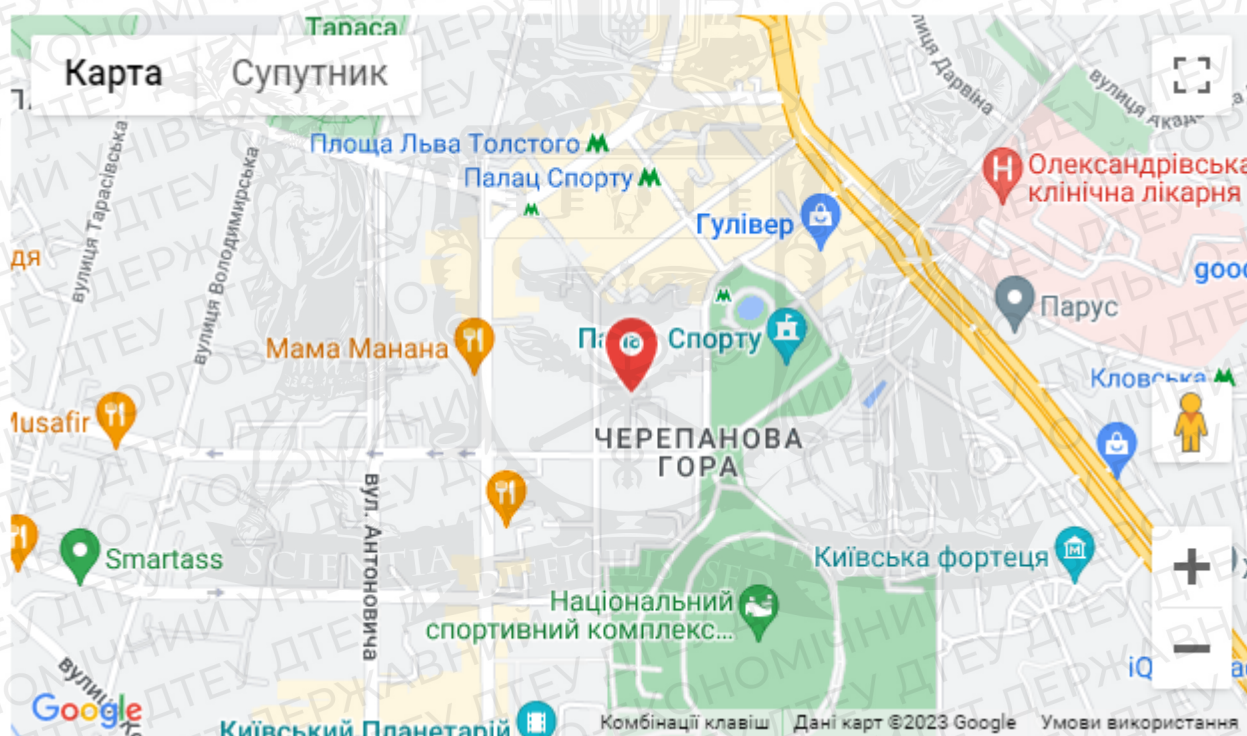


Рис.1.1 Місцезнаходження ТОВ "Салатейра" на карті

Телефон: +38(044)-337-40-44

Основним видом діяльності є 56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування.

10.85 Виробництво готової їжі та страв

77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

77.40 Лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів, крім товарів, захищених авторськими правами

82.30 Організування конгресів і торговельних виставок

82.99 Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у.

90.02 Діяльність із підтримки театральних і концертних заходів

56.30 Обслуговування напоями

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

56.21 Постачання готових страв для подій

56.29 Постачання інших готових страв

Форма власності: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ.

Підприємству "Салатейра" присвоєно код ЄДРПОУ 38150180.

Статутний фонд контрагента ТОВ "Салатейра" становить 6 121 855,00 грн.

У організації ТОВ "Салатейра" зареєстровано 4 торгових марки, 0 одиниць автотранспорту в користуванні, та 3 ліцензії.

Входить в групу компаній «Астарта».

«Астарта» – вертикально інтегрований агропромисловий холдинг, основними напрямками бізнесу якого є вирощування буряку, зернових і олійних культур, виробництво високоякісного цукру та супутньої продукції, а також молока і м'яса. З серпня 2006 року акції «Астарті» котируються на Варшавській Фондовій біржі. Земельний банк в обробітку - понад 230 тис.га.

Таблиця 1.1.1

Аналіз фінансових показників ТОВ "Салатейра" 2017-2021 рр.

Фінансовий показник	2017	2018	2019	2020	2021
Абсолютний приріст доходу за рік, млн.грн.	63	124	77,9	-83,1	62,5
Відносний приріст доходу за рік,%	115,7%	211,2%	42,6%	-31,9%	35,2%
Абсолютний середньорічний приріст доходу за 3 роки, млн.грн.	18,8	57,3	77,8	39,6	19,1
Сукупний середній темп зростання доходу за 3 роки,%	190,6%	157,2%	112,4%	44,6%	9,5%

Рентабельність					
Рентабельність активів	2,7%	14,1%	7,1%	-1,0%	5%
Рентабельність власного капіталу	7,3%	57,8%	30,1%	-2,7%	21,0%
Рентабельність оборотних активів	4,8%	22,6%	9,4%	-1,6%	8,0%
Чиста маржа	0,8%	2,2%	1,3%	-0,2%	1,2%
Рентабельність загальних активів	6,2%	17,4%	11,3%	-0,5%	6,2%
Валова рентабельність собівартості	73,5%	42,7%	46,3%	70,4%	87,9%
Рентабельність операційних витрат	103,1%	109,3%	105,9%	98,1%	102,0%
Чиста рентабельність витрат	1,8%	2,7%	2,0%	-0,6%	1,0%
Ефективність					
Оборотність загальних активів	2,7	7,8	7,0	4,2	5,1
Оборотність робочого капіталу	20,4	100,1	130,0	93,4	132,6
Оборотність дебіторської заборгованості	7,8	33,2	22,0	14,1	19,0

Приріст доходу

Приріст доходу - це зміна обсягу доходів підприємства за певний період часу порівняно з попереднім періодом. Приріст доходу може бути розрахований у відсотках або в абсолютних величинах.



Рис. 1.1. Абсолютний приріст доходу ТОВ "Салатейра" за рік, млн.грн.

Приріст доходу є важливим показником фінансової діяльності підприємства, оскільки він дозволяє визначити, наскільки успішно підприємство

збільшило свої доходи за певний період часу. Високий приріст доходу може свідчити про успішність бізнесу, а низький - про неефективність стратегії продажів або загальну нестабільність ринку.



Рис. 1.2 Відносний приріст доходу ТОВ "Салатейра" за рік, млн.грн.



Рис.1.3 Абсолютний середньорічний приріст доходу ТОВ "Салатейра" за 3 роки, млн.грн.



Рис.1.4 Сукупний середній темп зростання доходу ТОВ "Салатейра" за 3 роки, %

Однак, приріст доходу не повинен розглядатися самостійно від інших фінансових показників, таких як витрати на виробництво, валовий прибуток, чистий прибуток та інші. Важливо аналізувати приріст доходу разом з іншими показниками, щоб отримати повну картину фінансового стану підприємства.

Рентабельність

Рентабельність - це фінансовий показник, що відображає співвідношення прибутку підприємства до його витрат за певний період часу. Рентабельність може бути визначена у відсотках або в абсолютних величинах.



Рис.1.5 Рентабельність активів ТОВ "Салатейра"



Рис.1.6 Рентабельність власного капіталу ТОВ "Салатейра"

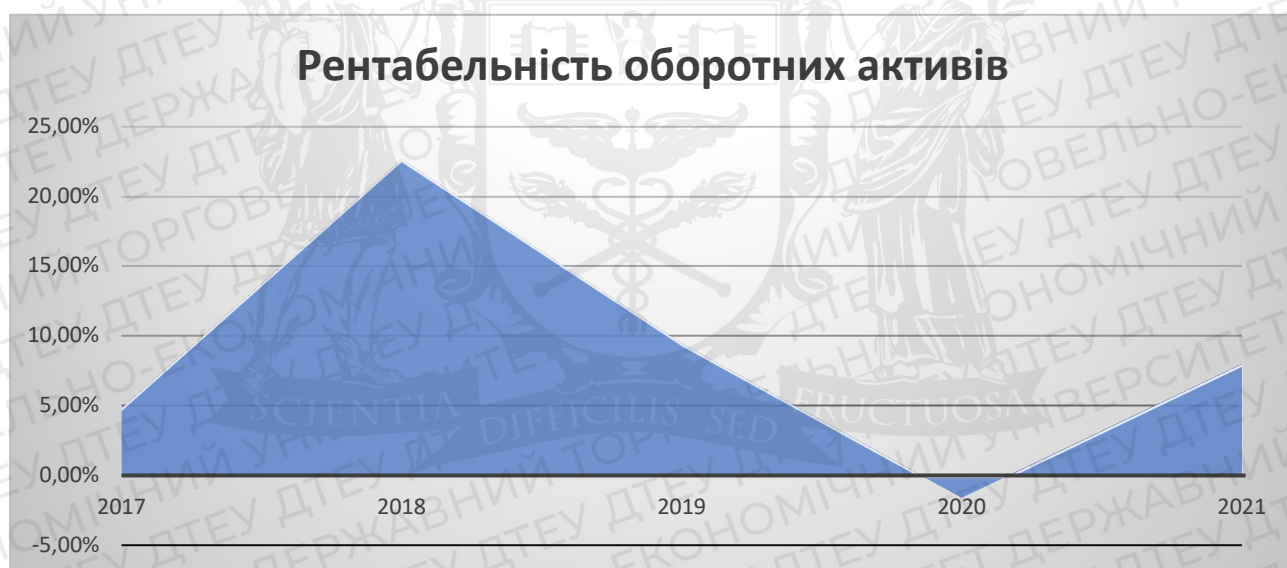


Рис.1.7 Рентабельність оборотних активів ТОВ "Салатейра"

Висока рентабельність означає, що підприємство успішно генерує прибуток зі своєї діяльності, що перевищує витрати на виробництво товарів або послуг. Це може свідчити про ефективне управління ресурсами та високу конкурентоспроможність бізнесу на ринку.

Низька рентабельність свідчить про проблеми в управлінні витратами, неефективність процесів виробництва, недостатню конкурентоспроможність на ринку або низький рівень цін на товари або послуги.



Рис.1.8 Чиста маржа ТОВ "Салатейра"



Рис.1.9 Рентабельність загальних активів ТОВ "Салатейра"

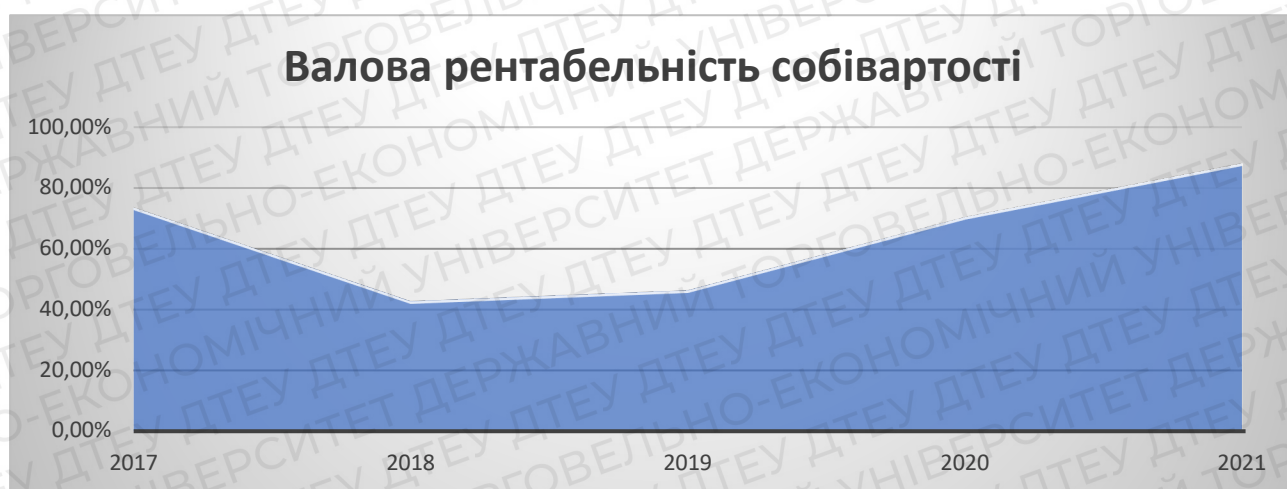


Рис.1.10 Валова рентабельність собівартості ТОВ "Салатейра"



Рис.1.11 Рентабельність операційних активів ТОВ "Салатейра"

Однак, важливо зауважити, що рентабельність також повинна розглядатися у контексті інших фінансових показників, таких як приріст доходу, валовий та чистий прибуток, оборотність активів та інші. Наприклад, висока рентабельність може бути досягнута за рахунок зменшення витрат на якості продукції або послуг, що може негативно вплинути на репутацію підприємства в майбутньому. Тому важливо аналізувати рентабельність в комплексі з іншими фінансовими показниками для оцінки стану бізнесу.



Рис.1.12 Чиста рентабельність ТОВ "Салатейра"

Оборотність активів

Оборотність активів - це фінансовий показник, що відображає ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку. Цей показник вимірює кількість оборотів активів протягом певного періоду часу відносно виробничих витрат, що дозволяє визначити, наскільки швидко активи перетворюються в прибуток.



Рис.1.13 Оборотність загальних активів ТОВ "Салатейра"



Рис.1.14 Оборотність робочого капіталу ТОВ "Салатейра"



Рис.1.15 Оборотність дебіторської заборгованості ТОВ "Салатейра"

Висока оборотність активів означає, що підприємство ефективно використовує свої активи для виробництва товарів або послуг, що дозволяє генерувати більше прибутку на кожну одиницю активів. Це може свідчити про ефективне управління ресурсами та високу конкурентоспроможність бізнесу на ринку.

Низька оборотність активів може свідчити про проблеми з управлінням запасами, зниженням продуктивності робочого часу, неефективність процесів виробництва та інші проблеми, що можуть впливати на рентабельність підприємства.

Проте, важливо зазначити, що оборотність активів не повинна розглядатися самотійно від інших фінансових показників, таких як рентабельність, валовий та чистий прибуток, приріст доходу та інші. Наприклад, висока оборотність активів може бути досягнута за рахунок зниження цін на продукцію або послуги, що може негативно вплинути на прибуток підприємства. Тому важливо аналізувати оборотність активів в контексті інших фінансових показників для оцінки ефективності використання активів та стану бізнесу в цілому.

1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ з П «Салатейра»

В загальному, мережа ресторанів "Салатейра" є міжнародною мережею ресторанів швидкого харчування, яка спеціалізується на свіжих салатах, супах і сендвічах.

Перша локація мережі була відкрита в Хьюстоні, штат Техас, в 2005 році, і на сьогоднішній день мережа має більше 80 ресторанів у різних місцях США. Крім салатів, в меню також є вегетаріанські, веганські та безглютенові опції.

Крім того, мережа ресторанів "Салатейра" відома своєю екологічною позицією, оскільки використовує столові прибори, тарілки та стакани з вторинної переробки, а також пропонує можливість замовлення їжі без упаковки, щоб зменшити відходи.

Salateira – міжнародна мережа закладів здорового харчування з бездоганним поєднанням якості, швидкості обслуговування, неперевершеного смаку, великих порцій та вільного вибору інгредієнтів за помірною ціною.

У ній представлений обмежений, готовий асортимент Salateira, основні популярні страви, також окремо продукти, які компанія сама імпортує, але основне це топ продуктів Salateira.

Salateira – міжнародна мережа fast-healthy ресторанів із принципом вільного вибору інгредієнтів та унікальною можливістю комбінувати продукти на свій смак. Компанія пропонує гостям великі порції, які готує у них на очах із високоякісних та свіжих продуктів за доступною ціною. Основа меню – соковиті салати, оригінальні пасти, ситні сендвічі, справжні равіоли, авторські десерти, сезонні напої та крем-супи. Щоразу розробляється нове особливе сезонне меню з авторськими рецептами від бренд-шефа із свіжих сезонних продуктів. У Salateira діє відкрита кухня, завдяки чому гості можуть спостерігати за процесом приготування страви, а також переконатися в чистоті кухні та акуратності роботи кухарів. У кожному ресторані мережі є зона water station, де будь-яка людина може безкоштовно випити води з лимоном та м'ятою. Серед інших компліментів, які гості можуть брати у необмеженій кількості, – яблука у прикасовій зоні, мікс насіння, оливкова олія та бальзамічний оцет як добавка до салатів. Перший

ресторан мережі було відкрито у грудні 2011 року у торгово-розважальному центрі Sky Mall у Києві. Сьогодні до мережі Salateira входять:

Київ

ТК "Олімпійський" вул. Велика Васильківська, 72

ТРЦ "River Mall" вул. Дніпровська набережна, 12

ТРЦ "Gulliver" Спортивна площа, 1а

ТРЦ "Прспект" вул. Гната Хоткевича, 1В

ТРЦ "Respublika Park" Кільцева дорога, 1

ТРЦ "Aladdin" вул. Гришка, 3а

ТРЦ "Lavina Mall" вул. Берковецька, 6Д

вул. Сагайдачного, 37

вул. Володимирська, 51/53

ТРЦ "Район" вул. М.Лаврухіна, 4

На Ярославській вул. Ярославська, 56

ТРЦ "Globus", 1-ша лінія Майдан Незалежності, 1

ТРЦ "Retroville" пр-т Правди, 47

ТРЦ "Караван" вул. Лугова, 12

store ЖК "Паркленд" вул. Практична, 3, прим. 70

ТРЦ "SkyMall" пр-т Романа Шухевича, 2

ТРЦ "Ocean Plaza" вул. Антоновича, 176, 2 поверх

store вул. Академіка Вільямса, 19/14

Дніпро

Мост-Сіті вулиця Глінки, 2

Одеса

ТРЦ "Riviera" с. Фонтанка, вул. Південна дорога, 101а

В меню закладів використовуються два види сирів: Пармезан і Фета. Всі ці сири імпортуються з Італії і Греції. Найважливішою складовою вишуканості страв є походження продуктів, котрі в ній використані. В ресторанному бізнесі ніколи не зникне попит на імпортовані продукти, оскільки поставки рецептурних одиниць з місць їх походження і вирізняють ресторани від більш дешевих

закладів. Так заведено, що у справжній вишуканій страві сир Пармезан має бути італійським, а Фета доставлений з Греції.

Сир Пармезан (Parmigiano-Reggiano) є одним з найвідоміших та найпоширеніших видів сиру в Італії. Його виготовляють в провінціях Парма, Реджо-Емілія, Модена, Болонья та Мантуя в регіоні Емілія-Романья на півночі Італії.

Виробництво сиру Пармезан є дуже строго регульованим законодавством в Італії. Це означає, що сир може бути позначений як "Пармезан" тільки тоді, коли він виготовлений з молока зі строго визначеної території, за певних технічних умов та згідно з традиційними методами.

Ось декілька виробників сиру Пармезан, які відомі своєю якістю:

Caseificio 4 Madonne - це один з найбільших виробників сиру Пармезан у регіоні Емілія-Романья.

Consorzio del Formaggio Parmigiano-Reggiano - це кооператив, що об'єднує понад 3000 сільськогосподарських підприємств, які виробляють сир Пармезан.

Latteria Sociale Santo Stefano - це виробник сиру Пармезан, що володіє власними фермами, на яких вирощуються корови, що дають молоко для сиру.

Caseificio San Pier Damiani - це виробник сиру Пармезан, що відомий своєю традиційною ручною роботою та використанням тільки натуральних інгредієнтів.

Caseificio Rosola - це сімейна компанія, яка виробляє сир Пармезан вже більше 100 років. Вони відомі своїми технологічними інноваціями та дотриманням традиційного рецепту.

У Греції існує багато виробників сиру Фета. Нижче наведені декілька з них:

Dodoni - це один з найбільших виробників сиру Фета в Греції. Компанія була заснована у 1963 році і зараз має сучасні виробничі потужності.

Tasia - цей виробник зосереджений на виробництві сиру Фета в традиційному грецькому стилі. Компанія використовує тільки найкращі молочні продукти для виробництва свого сиру.

Mt Vikos - цей виробник виробляє різноманітні сири, включаючи сир Фета.

Компанія використовує традиційні методи виробництва, що додає сиру більше смаку і характеру.

Kostarelos - цей сімейний бізнес виробляє сир Фета з 1937 року. Компанія використовує молоко з найкращих ферм і використовує традиційні методи виробництва.

Arla Foods - ця скандинавська компанія має виробництва сиру Фета в Греції. Вони виробляють сир Фета з молока від місцевих фермерів і використовують технології виробництва, що гарантують високу якість продукту.

Загальний імпорт сирів з європейських країн компанією ТОВ "Салатейра" за 2021 рік склав 7,3 тис.дол, що більше ніж у 2020 році, але менше ніж у 2019. Загальні витрати на імпорт сирів з європейських країн компанією ТОВ "Салатейра" представлені у діаграмі на малюнку 1.16.

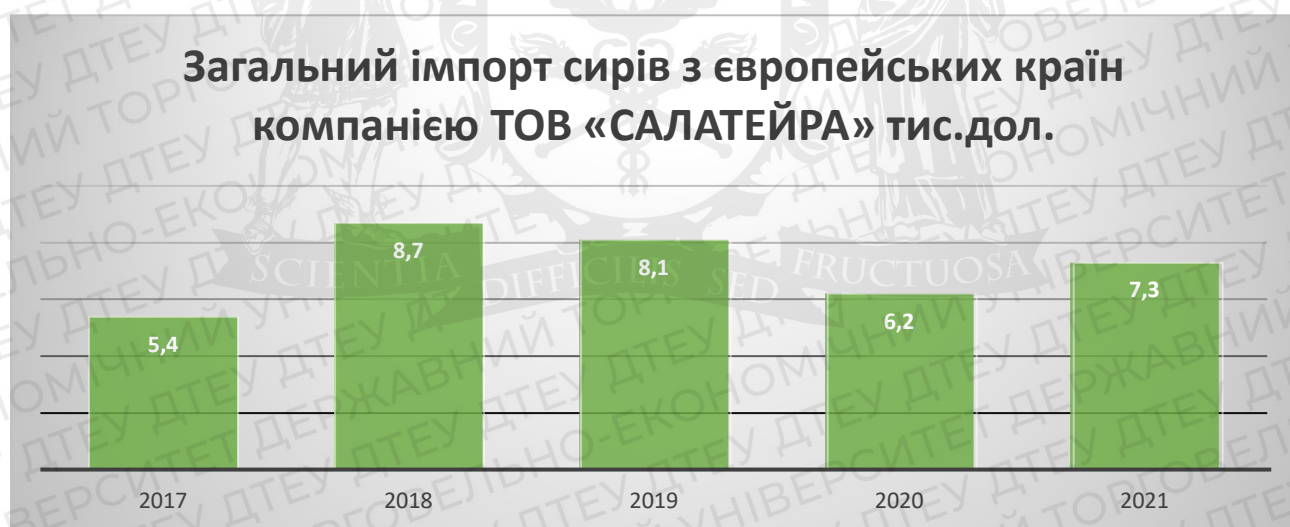


Рис. 1.16 Загальні витрати на імпорт сирів з європейських країн компанією ТОВ "Салатейра" за період 2017-2021 рр.

Взагалі організація імпорту сирів з Європи компанією ТОВ "Салатейра" перспективне, оскільки компанія має досвід і ринки збуту, напрацьовані за десять років роботи на ринку ресторанних послуг.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ СИРІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сирів

Обсяг світового ринку сиру в 2020 році становив 120,63 мільярда доларів США. За прогнозами, ринок зросте з 123,87 мільярда доларів США у 2021 році до 161,23 мільярда доларів США до 2028 р., демонструючи CAGR 3,84% протягом прогнозованого періоду (2021-2028 рр.). Пандемія COVID-19 негативно вплинула на ринок, що зрештою зменшує глобальну пропозицію. У 2020 році світовий ринок знизився на 1,38%. Зростання CAGR протягом прогнозованого періоду зумовлено попитом на продукт у каналах громадського харчування.

Цей ринок стрімко зростає завдяки зростанню попиту на сирне асорті в різних продуктах харчування. Зростання споживання фаст-фуду, такі як піца, паста та бургери, сприяли зростанню попиту на моцарелу, пармезан і чеддер. Швидко розвивається індустрія громадського харчування та нові харчові продукти можуть збільшити попит на ці продукти в найближчі роки.

Дисбаланс пропозиції та попиту в усьому світі через COVID-19 перешкоджає зростанню промисловості.

Галузь зазнала серйозних збоїв під час спалаху пандемії COVID-19 через коливання попиту. Всесвітні локдауни призвели до закриття сфери громадського харчування, що значно скоротило попит на всі перероблені харчові продукти. Крім зниження рівня прийняття високої якості очікується зниження цін на продукцію. Проте очікується збільшення використання недорогих сортів за оптовими цінами в роздрібних точках для домашнього приготування їжі, котрі збалансують ланцюг поставок. Очікується, що відновлення сектору громадського харчування та відновлення потужностей з переробки сиру після пандемії процвітатиме на світовому ринку в найближчий період.

За ніч оптові замовлення на продукт від нью-йоркської компанії Saxelby Cheesemongers впали на 70% через обмеження, накладені на послуги харчування.

Здорове харчування збільшило попит на функціональний сир, який додає

поживну цінність продукту. У сири багато білків, омега-3 жирних кислот, і корисних мінералів. Нова тенденція здорових фаст-фудів підштовхнула попит на закуски, включно з продуктом у секторі роздрібної торгівлі. Крім того, молочні продукти набувають популярності серед споживачів завдяки своїм поживним та безпечнішим аналогам. Органічні молочні продукти стають мейнстрімом звичайне молоко зараз асоціюється з шкідливими для здоров'я хімікатами. Цей фактор підвищує попит на органічні сорти сиру. Зростання популярності веганські дієти значно підвищили попит на рослинні сири з мигдального, кешью або соєвого молока. Наприклад, за даними опитування за даними Good Food Institute Inc., у 2019 році продажі рослинного сиру в доларах США зросли на 18%, тоді як для молочний варіант не досягав таких результатів.

Останніми роками споживча перевага спробувати нові екзотичні смаки та страви значно зросла. Зростання популярності смаку сиру поєднання в різних кухнях, таких як італійська та мексиканська, прискорило використання різних сортів у цих кухнях. Швидко зростаючий сектор громадського харчування потребував провідних переробників продуктів для розробки інноваційних продуктів, таких як порошок і вершки, які діють як рушійний фактор. Ароматизований сир є однією з нових категорій, що задовольняє сучасний попит споживачів на інноваційні смаки, такі як трав'яний, пряний, і фрукти. Ця галузь процвітає у всьому світі завдяки розробкам та інноваціям, які приносять нові продукти на платформу роздрібної торгівлі. Наприклад, у червні 2019 р.

Chuckling Cheese Company у Великобританії випустила продукт зі смаком джину, щоб отримати вигоду від зростаючого попиту країни на ароматизований сир. Зростання попиту на спеціалізовані сирні продукти сприяє зростанню ринку.

Нова тенденція свіжих, натуральних, виготовлених вручну, спеціалізованих і кустарних сортів сиру набирає популярності серед споживачів. Ці різновиди вважаються безпечнішими та преміум-класами завдяки своїм природним технологіям обробки. Зростаюча тенденція здорових снєків також позитивно впливає на попит для спеціалізованих і ремісничих сирів, які відносяться до чистих і натуральних інгредієнтів. Досягнення та інновації для

розробки нових ароматів і смаків Очікується, що різноманітні сорти ремісничих сирів сприятимуть підвищенню попиту на продукти. Наприклад, у липні 2020 року мережа супермаркетів Aldi у с Великобританія запустила новий бренд кустарного сиру, щоб задовольнити зростаючий попит на спеціальні сири. Нарешті, зростає популярність сортів преміум-продуктів очікується прискорення зростання ринку протягом прогнозованого періоду.

Зростаюча обізнаність щодо ризиків для здоров'я, пов'язаних із споживанням жиру, перешкоджає зростанню ринку. Зростаюча поширеність захворювань, пов'язаних зі способом життя, таких як ожиріння та діабет, пов'язані з надмірним споживанням жиру впливає на галузь. Згідно з даними Глобальної діабетичної спільноти Великобританії, за оцінками, у 2018 році у світі діабет мали 415 мільйонів людей, а очікується, що до 2040 року кількість людей, які живуть із цим захворюванням, зросте до 642 мільйонів людей. Споживачі схильні до дієт з низьким вмістом жиру, щоб підтримувати загальний стан здоров'я. Таким чином, зростає кількість людей, які страждають такими захворюваннями, як діабет і серцево-судинні захворювання, що, як очікується, сповільнить загальне зростання ринку протягом прогнозованого періоду.

Сири тваринного походження домінуватимуть на ринку завдяки широкій доступності. Джерела тваринного походження також поділяються на верблюда, козу, овець і велику рогату худобу. Висока доступність сиру тваринного походження порівняно з іншими джерелами може стимулювати сегментарне зростання. Зростання визнання органолептичних властивостей продуктів тваринного походження також є основним фактором, що сприяє зростанню ринку.

Крім того, потужність виробництва молока тваринами вища порівняно з рослинними інгредієнтами, що сприяє зростанню сегмента тваринного походження.

Очікується, що зростаюча тенденція споживання веганської їжі створить попит на сир рослинного походження. Зростаюча популярність рослинної їжі внаслідок сприяє попиту на здоровіші і безпечніші аналоги звичної тваринної їжі

і ще більше сприяє зростанню ринку.

Сегмент Чеддер демонструє багатообіцяюче зростання за рахунок широкого застосування продуктів. За типом продукту ринок сегментований на моцарелу, фету, пармезан, чеддер та інші.

Серед усіх типів продуктів чеддер демонструє високі показники продажів завдяки широкому застосуванню та застосуванню в багатьох кухнях і продуктах харчування. Значний попит на екзотичні страви, такі як піца та паста, у секторі громадського харчування може сприяти зростанню сегментів. Крім того, швидке розширення харчової промисловості в усьому світі сприяє більшому використанню сиру в деяких харчових продуктах, таких як напої, десерти та випічка. Зростаюча популярність закусок і харчових продуктів на ходу може сприяти інтенсивнішому використанню чеддера в найближчі роки.

Зростання споживання різноманітних страв італійської кухні, таких як паста, спонукало до використання пармезану та моцарели. Країни, такі як Канада та США стикаються зі споживанням різноманітних фаст-фудів, таких як бургери та піца. Цей фактор сприяє зростанню сегменту моцарели. Фета орієнтована на споживачів, які піклуються про своє здоров'я, через його нижчу калорійність порівняно з іншими типами продуктів.



Рис. 2.1 Розподіл ринку сирів за вихідною сировиною у 2020 році

Плавлений сир швидко зростає завдяки його застосуванню в сегменті оброблених харчових продуктів.

Стрімке зростання сегмента оброблених продуктів в основному пояснюється збільшенням його використання в різних оброблених харчових продуктах. Закуси, такі як чіпси та кренделі, набирають популярності серед міленіалів завдяки зростаючій тенденції здорових перекусів. Крім того, розвивається тенденція кето-дієт збільшився попит на багаті білком закуски, що містять сир. Посилення уваги виробників та інвестиції в розробку нових закусок. Очікується, що сирні кубики, палички, скибочки на ходу та чіпси сприятимуть зростанню ринку сиру. Очікується зростання чистих продуктів, збільшення попиту на натуральний сир у найближчі роки. Сфери громадського харчування є основними споживачами сиру в блоках і пастах. Належний після пандемії COVID-19 сектор HoReCa зазнав значних втрат. Це показало прямий вплив на продажі продукції.

Індустрія супермаркетів/гіпермаркетів швидко змінюється, завдяки чому інвестори заробляють на комфорті покупців, забезпечуючи зручність покупки. Згідно з даними Асоціації харчової промисловості у 2018 році, майже 43% продажів продуктів харчування було досягнуто через супермаркети і гіпермаркети у 2017 році, що представляє основний продаж продукції на рік. Супермаркети зосереджені на забезпеченні якості, витоках холодоагенту та задоволення нових нормативних вимог щодо подолання штрафних санкцій через Агентство з охорони навколишнього середовища (EPA) і надання чудових продуктів для клієнтів. Сегмент онлайн-роздрібної торгівлі може зрости в останні роки завдяки легкому доступу. Робота спеціалізованих магазинів і магазинів буде повільно зростати за рахунок великих знижок.

Європа може бути домінуючим регіоном через наявність великих країн-виробників молока. Процвітаюча харчова промисловість регіону сприяє зростанню попиту на різноманітні види продукції в цих секторах. Провідні бренди застосовують стратегічні рекламні заходи, щоб збільшити обробку і продаж сиру. Зростання ринку в регіоні також пояснюється приходом дрібних

гравців. Підвищення обізнаності про користь продукту для здоров'я серед споживачів змусили ключових гравців посилити можливості обробки та задовольнити постійно зростаючий попит на продукцію.

Очікується, що в Північній Америці зростатиме значний CAGR через великий попит на екологічно чисті молочні продукти.

Прогнозується, що купівля натуральних, безпечних і здоровіших продуктів сприятиме зростанню сегментів. Зростає попит на продукти без ГМО, без лактози, і органічні продукти. Очікується, що сирні продукти рослинного походження сприятимуть зростанню ринку протягом наступних років.

Очікується, що в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні відбудуться різкі зміни в споживацьких перевагах молочних продуктів. Зростання рівня дискреційного доходу споживачів в регіоні та відносно стабільні ціни на молоко значною мірою сприяли зростанню продажів сортів сиру. Збільшення використання сиру в різних оброблених харчових продуктах збільшило попит у сфері громадського харчування в регіоні.

Ймовірно, що Південна Америка, Близький Схід і Африка будуть демонструвати повільне зростання через менші витрати на молочні продукти порівняно з іншими регіонами.

Більше того, очікується, що Бразилія матиме найбільшу частку. Виробники упакованої їжі на Близькому Сході включають продукт у різні види закуски. Це робить його зручнішим для споживачів і пропонує різноманітні можливості для виробників у всьому регіоні.

Ключові гравці галузі.

Група Lactalis зосереджена на придбанні відомих гравців для зміцнення бізнес-можливостей. Lactalis, провідний гравець на цьому ринку, зосереджується на придбанні відомих гравців, щоб зміцнити свою присутність на ринку. Наприклад, у вересні 2020 року компанія уклала остаточну угоду про придбання натурального, тертого, культивованого та спеціального сиру Kraft Heinz. В США наявність кількох другорядних і великих гравців, а також їхні розширені можливості збуту та виробництва призвели до фрагментації світового ринку.

2.2. Дослідження ринку сирів України

Історія виробництва сирів в Україні налічує багато століть. Ще в середньовіччі українські селяни виготовляли сир з коров'ячого молока та підсмаженого сала. З часом, український сир став експортним товаром, а його виробництво розвивалося в різних регіонах країни.

У XVIII-XIX століттях виробництво сирів в Україні зазнало змін, відбулася технічна модернізація виробництва та впровадження нових технологій. У цей період з'явилися нові сорти сирів, такі як «голландський», «швейцарський», «перський», «бринза» та інші.

У XX столітті виробництво сирів стало розвиватися в індустріальному масштабі, з'явилися великі підприємства з виробництва сирів, які обладнані сучасними технологіями та обладнанням. На сьогоднішній день в Україні виробляються різноманітні сорти сирів, від традиційних українських сирів, до сирів зі світовим ім'ям.

Зокрема, в Україні виробляються такі відомі сорти сирів як «голландський», «емменталь», «chedder», «бринза», «сир фета», «сир качокавалло», «сир бру», «сир гауда» та інші. До того ж, виробництво сирів стало не тільки розвиненим великими підприємствами, але й маленькими сімейними сироварнями, які виготовляють сири вручну та на маленькій кількості.

Ринок сирів в Україні є досить розвиненим і має великий потенціал для подальшого росту. Україна відома своїми багатими традиціями виробництва сирів, які мають високу якість і унікальний смак. Однак, до останнього часу, український ринок сирів був зосереджений на виробництві традиційних сирів, таких як бринза, сир "голландський", "сулугуні", "фета" та інші, і не був належним чином розвинений в напрямку створення нових сирних продуктів.

Однак, останніми роками на українському ринку сирів спостерігається тенденція до збільшення кількості нових видів сирів з різними добавками та смаковими властивостями. Такі нові сири виготовляються в основному малими виробниками та крафтовими майстрами, які намагаються відповідати на попит

споживачів на більш незвичайні та цікаві смакові комбінації.

Також, на українському ринку сирів спостерігається зростання інтересу до екологічно чистих та органічних продуктів. Це приводить до збільшення попиту на сири, виготовлені з молока від тварин, які живуть на вільному повітрі та їдять натуральні корми.

За даними Федерації працівників харчової промисловості України, у 2020 році споживання сирів в Україні становило 7,3 кг на душу населення. Порівняно з 2019 роком, споживання зросло на 2,1%.

Однак, варто відзначити, що цей показник є досить низьким порівняно з більшістю країн Європи, де споживання сирів на душу населення значно вище. Наприклад, у Франції споживання сирів складає понад 25 кг на душу населення, у Німеччині - більше 24 кг, у Італії - понад 22 кг.

Причинами низького споживання сирів в Україні можуть бути відносно висока ціна на деякі види сирів, недостатня реклама та популяризація вітчизняних виробників сирів, а також низький рівень свідомості населення про корисні властивості сирів та їх роль у здоровому харчуванні.

Українські виробники сирів також активно вивчають можливості експорту своїх продуктів на зарубіжні ринки, зокрема до країн ЄС та СНД. Для цього важливо забезпечити високу якість продукції та відповідність вимогам стандартів якості та безпеки харчових продуктів.

За даними Державної митної служби України, у 2021 році Україна експортувала 7,5 тис. тон сирів на суму 22,3 млн доларів США. Порівняно з 2020 роком, обсяг експорту збільшився на 3,5%, а сума експорту - на 5,5%.

Основними країнами-отримувачами українських сирів є Молдова, Грузія, Білорусь, Казахстан, Таджикистан, Литва та інші країни.

За видами сирів, найбільшим обсягом експорту є тверді сири, такі як сир гауда, сир емменталь, сир голландський та інші. Також значний обсяг експорту становлять м'які та напівтверді сири, зокрема, сир російський, сир моцарела, сир бринза та інші.

За останні кілька років експорт українських сирів зріс, проте загальний

обсяг експорту залишається невисоким порівняно з обсягом імпорту сирів до України.

За даними Державної митної служби України, обсяг імпорту сирів до України в 2021 році склав 123,4 тис. тон на суму 244,5 млн доларів США. Порівняно з 2020 роком, обсяг імпорту збільшився на 10,6%, а сума імпорту - на 20,8%.

Основними країнами-постачальниками сирів до України є Польща, Литва, Німеччина, Франція, Білорусь, Італія та Нідерланди. У 2021 році ці країни відповідали за більшість імпорту сирів до України.

За видами сирів, найбільшим обсягом імпорту в Україну є сир емменталь, сир гауда, сир чеддер, сир моцарела, сир пармезан, сир бринза та інші види сирів.

Також варто відзначити, що за останні кілька років в Україні спостерігається зростання популярності імпортованих сирів зі скандинавських країн, таких як сир маскарпоне, сир брі та інші.

За даними Державної служби статистики України за 2021 рік, основними виробниками сиру в Україні є наступні підприємства:

ТОВ "АРТЕЗІАН" - виробник твердих та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу гауда, голландський, емменталь та інших.

ПАТ "Луганський молочний комбінат" - виробник широкого асортименту сирів, у тому числі, твердих сирів типу гауда, сирів типу сулугуні та інших.

ТМ "Світоч" - виробник м'яких та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу моцарела, бринза, російський та інших.

ТОВ "Інтерпродукт" - виробник твердих та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу гауда, голландський, емменталь та інших.

ТОВ "Молокія" - виробник м'яких та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу моцарела, бринза, російський та інших.

ТМ "Президент" - виробник твердих та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу гауда, голландський, емменталь та інших.

ПАТ "Львівський молокозавод" - виробник твердих та напівтвердих сирів, зокрема, сирів типу гауда, голландський, емменталь та інших.

Ці компанії становлять основну частину виробників сирів в Україні, але також існує значна кількість менших виробників, які також займаються виробництвом сирів різних видів.

За даними Української асоціації молокопереробників, серед 1700 підприємств, які займаються молокопереробкою в Україні, приблизно 90% є малими та середніми підприємствами. Багато з них також займаються виробництвом сирів.

Також, у країні діє програма державної підтримки малих та середніх підприємств, яка сприяє їх розвитку та підвищенню конкурентоспроможності на ринку, в тому числі і в галузі виробництва сирів.

Україна виробляє різноманітні види сирів, серед яких:

Сир голландський - це м'який сир з низьким вмістом жиру, який виготовляють з коров'ячого молока.

Сир сулугуні - традиційний сир, що виготовляється з коров'ячого молока в азербайджанському та грузинському стилі.

Сир фета - це грецький сир, який виготовляють з овечого молока.

Сир бринза - це сир з овечого або козячого молока, який має характерний гострий смак.

Сир косичка - це твердий сир з коров'ячого молока з низьким вмістом жиру, який має форму косички.

Сир емменталь - це твердий сир з високим вмістом жиру, який має крупні дірки.

Сир брі - це м'який сир з коров'ячого молока з білою пліснявою.

Сир чеддер - це твердий сир з коров'ячого молока з насиченим гострим смаком.

Сир моцарелла - це м'який сир з коров'ячого молока, який використовують для піци та інших італійських страв.

Сир горгонзола - це м'який сир з коров'ячого молока з синьою пліснявою.

Це лише деякі з видів сирів, які виробляються в Україні. Кожен регіон країни має свої традиції виробництва сирів, тому асортимент може відрізнятися

в залежності від місця виробництва.

Також, можна відзначити, що в Україні існує багато малих підприємств та фермерських господарств, які займаються виробництвом сирів в різних регіонах країни. Наприклад, у Закарпатській області досить популярним є виробництво сирів з овечого молока, а в Київській області - з коров'ячого молока. Однак, офіційні дані про кількість підприємств за областями та їх обсяг виробництва не оприлюднюються, тому точнішої інформації про виробництво сирів в Україні по областях немає.

Історія імпорту сирів до України за останні роки така:

2018

Відповідно до даних Державної митної служби України, у 2018 році Україна імпортувала більше сирів, ніж експортувала. Вартість імпорту становила \$105,7 млн, тоді як вартість експорту була \$74,6 млн. Найбільшими постачальниками сирів до України були Німеччина, Нідерланди, Польща, Франція та Литва.

2019

За даними Державної митної служби України, у 2019 році імпорт сирів до України збільшився порівняно з попереднім роком. Зокрема, вартість імпорту сирів склала \$135,5 млн, що на 28,1% більше, ніж у 2018 році.

Найбільші обсяги імпорту сирів до України здійснювалися з таких країн, як Німеччина, Нідерланди, Польща, Італія та Франція. За ваговими показниками, найбільшою категорією імпортованих сирів є тверді сири, а також м'які і напівтверді сири.

Щодо експорту українських сирів, то за даними Державної служби статистики, в 2019 році він становив \$78,8 млн. Найбільші обсяги експорту відбувалися до країн ЄС, зокрема до Польщі, Німеччини, Нідерландів та Франції. Також значні обсяги українських сирів експортувалися до країн Африки та Близького Сходу.

2020

За даними Державної митної служби України, у 2020 році імпорт сирів до

України зменшився порівняно з 2019 роком. Вартість імпорту склала \$121,5 млн, що на 10,5% менше, ніж у попередньому році. Проте, слід враховувати, що у зв'язку з пандемією COVID-19 та пов'язаними з нею обмеженнями, торгівельний обіг взагалі зменшився.

Найбільші обсяги імпорту сирів до України у 2020 році здійснювалися з таких країн, як Німеччина, Нідерланди, Польща, Італія та Франція. За ваговими показниками, найбільшою категорією імпортованих сирів є тверді сири, а також м'які і напівтверді сири.

Щодо експорту українських сирів, то за даними Державної служби статистики, в 2020 році він становив \$84,9 млн. Найбільші обсяги експорту відбувалися до країн ЄС, зокрема до Польщі, Німеччини, Нідерландів та Франції. Також значні обсяги українських сирів експортувалися до країн Африки та Близького Сходу.

2021

У 2021 року Україна імпортувала 55,2 тис. тон сирів, що на 18% більше, ніж за 2020 рік. Про це свідчать дані Державної митної служби. На імпорт сирів було витрачено \$260,3 млн – на 23,7% більше, ніж попереднього року.

За даними Державної митної служби України, в першому півріччі 2021 року імпорт сирів збільшився порівняно з аналогічним періодом минулого року. Зокрема, за період з січня по червень 2021 року вартість імпорту склала \$71,3 млн, що на 19% більше, ніж за аналогічний період 2020 року.

Найбільші обсяги імпорту сирів до України в першому півріччі 2021 року здійснювалися з таких країн, як Німеччина, Нідерланди, Польща, Італія та Франція. За ваговими показниками, найбільшою категорією імпортованих сирів є тверді сири, а також м'які і напівтверді сири.

2022

У 2022 році Україна імпортувала 33,8 тис. тон сирів, що на 38,8% менше, ніж роком раніше. Про це свідчать дані Державної митної служби. У грошовому еквіваленті імпорт сирів за минулий рік склав \$182,2 млн – на 30% менше, ніж у 2021 році.

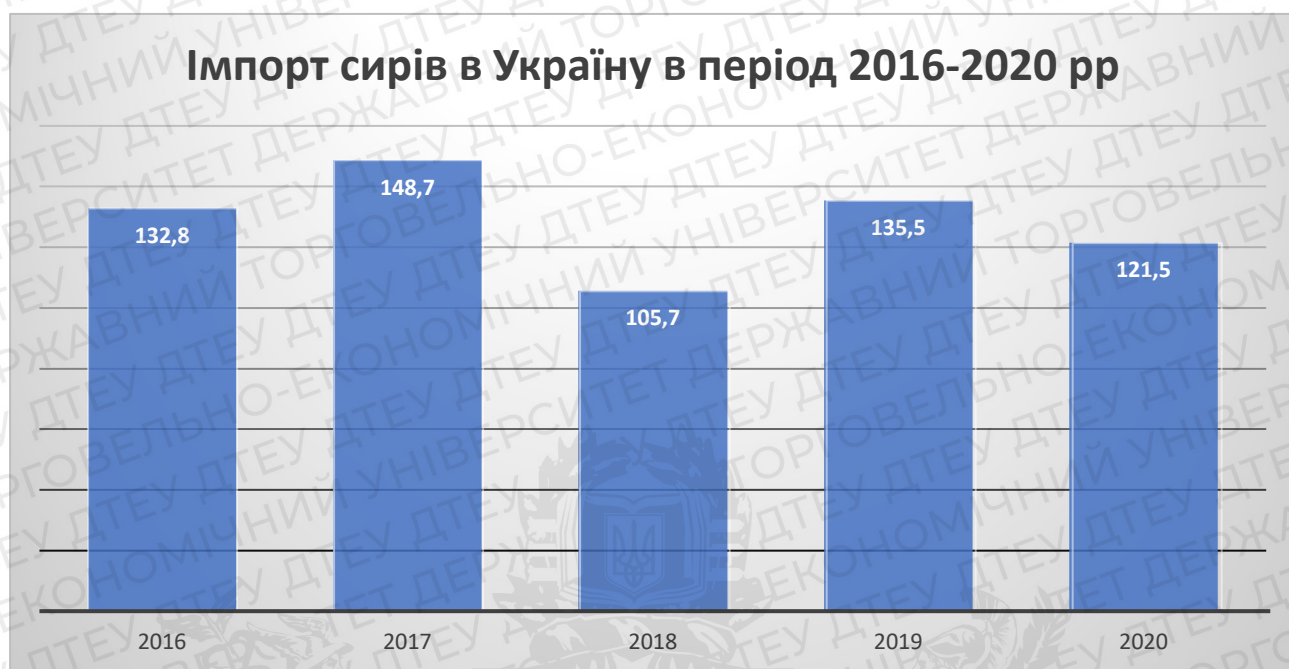


Рис.2.1 Тенденції імпорту сирів в Україну в період 2016-2020 роки. млн.дол.

За даними Державної служби статистики України, експорт сирів з України в період з 2016 по 2020 роки складався наступним чином (у тонах):

2016 рік: 12 497 тон на суму 29,4 млн доларів США;

2017 рік: 16 459 тон на суму 35,8 млн доларів США;

2018 рік: 18 098 тон на суму 43,7 млн доларів США;

2019 рік: 20 062 тон на суму 49,9 млн доларів США;

2020 рік: 20 451 тон на суму 47,8 млн доларів США.

2021 рік: 55,2 тис. тон на суму 260,3 млн доларів США.

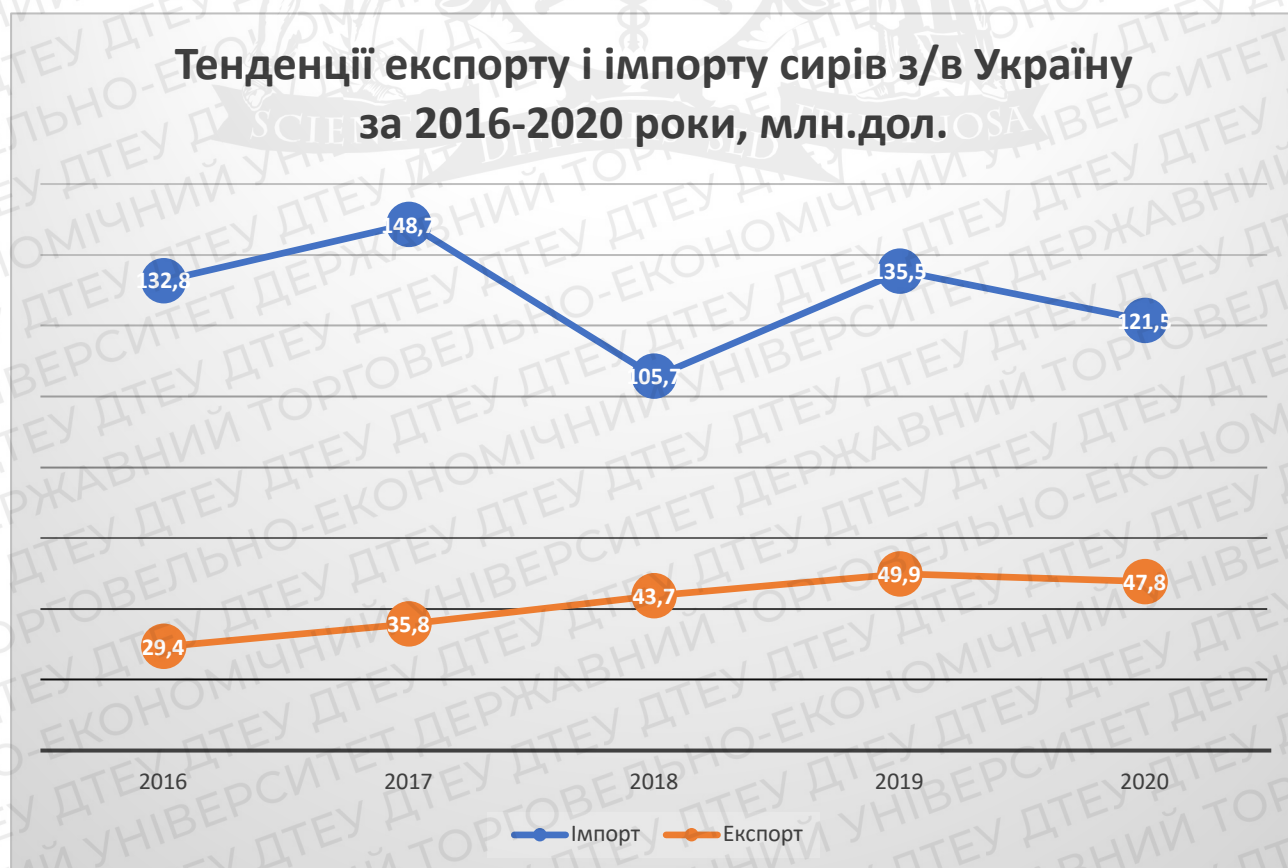
2022 рік: 33,8 тис. тон на суму 182,2 млн доларів США.

Отже, за останні п'ять років експорт сирів з України зріс на 63% в обсязі і на 62% в грошовому виразі. Найбільш імпортними ринками для українських сирів є країни ЄС, зокрема Польща, Словаччина, Чехія, Румунія та Литва. До інших країн-імпортерів українських сирів належать Китай, Казахстан, Туреччина та Грузія. Серед експортованих видів сирів найбільш поширеними є сир Голландський, Едам, Гауда, сир Чеддер, сир "Російський" та інші.



Рис. 2.2 Обсяги експорту сирів з України в 2016-2020 роках, млн.дол.

Таким чином маємо дійти до висновку, що загальні показники Українського ринку сирів мають тенденції до зростання експорту і зниження імпорту. Порівняльна діаграма представлена на Рис. 2.3.



Порівняльна діаграма імпорту і експорту сирів в Україні за період 2016-2020 роки.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ З П «САЛАТЕЙРА» СИРІВ З КРАЇН ЄВРОПИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ з П «Салатейра» сирів з країн Європи

Імпорт в Україну відбувається згідно з міжнародними договорами, до яких Україна приєдналася, та згідно з національними законами та нормативно-правовими актами. Імпортні операції можуть бути здійснені як юридичними особами, так і фізичними особами, які мають відповідні ліцензії та дозволи.

Щоб здійснити імпорт в Україну, необхідно виконати наступні кроки:

Вибрати товар та постачальника: спочатку потрібно вибрати товар, який ви хочете імпортувати, та постачальника, який забезпечить його доставку.

Оформити договір з постачальником: після вибору постачальника потрібно оформити договір на постачання товару. У цьому договорі повинні бути відображені умови оплати, доставки, терміни поставки, умови повернення товару, якщо це необхідно, та інші важливі умови.

Отримати необхідні документи: для того, щоб здійснити імпорт, необхідно мати необхідні документи, такі як договір на постачання товару, інвойс, пакувальний лист та інші документи.

Сплатити митні збори: при імпорті товару в Україну потрібно сплатити митні збори та інші збори, які передбачені законодавством.

Пройти митний контроль: після сплати митних зборів потрібно пройти митний контроль, який проводиться митними органами.

Отримати товар: після проходження митного контролю товар можна отримати та ввезти в Україну.

Ціллю організації імпорту ТОВ з П "Салатейра" має бути розширення присутності на існуючому ринку через товарну диверсифікацію імпортного портфеля твердих сирів, котре може мати кілька переваг:

Збільшення існуючих продажів: Шляхом диверсифікації імпортного портфеля твердих сирів можна збільшити кількість товарних позицій в існуючій

торгівельній мережі за рахунок розширення асортименту. Це збільшить імпортерський потенціал та допоможе зростанню доходів.

Зменшення ризиків: Коли компанія продає тільки один товар, наприклад, один вид сиру, вона стає більш вразливою до змін попиту на цей товар, торговельних бар'єрів та інших ризиків. Диверсифікація дозволяє розподілити ризики між різними товарами та ринками.

Розширення клієнтської бази: Диверсифікація може допомогти компанії привернути нових клієнтів та збільшити кількість покупців, що може призвести до зростання продажів та прибутків.

Конкурентні переваги: Диверсифікація може надати конкурентні переваги, оскільки компанія може стати більш привабливою для покупців, які шукають різноманітність продуктів та більш широкий асортимент.

Однак, розширення присутності на існуючому ринку через товарну диверсифікацію імпортерського портфеля твердих сирів може створити такі виклики, як значні капіталовкладення.

Відповідно до попереднього аналізу фінансового стану компанії, підприємство має можливості для розвитку асортименту продукції, має розвинену систему реалізації, має відповідний штат і досвід.

Організаційне забезпечення здійснення імпорту сиру в Україну може включати наступні етапи:

1. Визначення коду товару згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).
2. Визначення правил імпорту для даного виду сиру. В Україні існують певні вимоги до імпорту сировини, які передбачають наявність необхідних сертифікатів та дозволів, а також вимоги до якості та безпеки продукту.
3. Підготовка документів для митного оформлення товару. Це може включати договір купівлі-продажу, інвойс, пакувальний лист, сертифікати відповідності, дозволи на імпортерський тощо.
4. Оформлення митного декларування. Для цього необхідно заповнити

- спеціальну форму та подати її до митного органу в порту або на кордоні.
5. Оплата мита та інших зборів. Залежно від правил імпорту, можуть бути встановлені різноманітні митні платежі та інші збори.
 6. Отримання дозволів на імпорт. Для імпорту сиру в Україну можуть бути необхідні дозволи від відповідних органів влади.
 7. Доставка товару до місця призначення. Після проходження митного контролю, необхідно організувати доставку товару до місця призначення відповідно до умов договору купівлі-продажу.
 8. Приймання та оплата товару. Після доставки товару, необхідно перевірити його якість та відповідність умовам договору, а потім здійснити оплату за товар.

Код сиру згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) залежить від виду та сорту сиру. Основні коди, які використовуються для імпорту сиру в Україну, наведені нижче:

Сир Чеддер: 0406 90 51 10
 Сир Гауда: 0406 90 52 10
 Сир Едам: 0406 90 53 10
 Сир Брю: 0406 90 54 10
 Сир Фета: 0406 90 55 10
 Сир Російський: 0406 90 56 10
 Сир Голландський: 0406 90 57 10
 Сир Пармезан: 0406 90 58 10
 Сир Емменталь: 0406 90 59 10

Ці коди відносяться до підгрупи 0406 90 "Інші сири тверді або напівтверді; інші сири м'які, що не містять сирого молока, консервовані". Кожен з цих кодів використовується для митного оформлення при імпорті або експорті відповідного виду сирів. Це не є повний список кодів для всіх видів сирної продукції.

Головні напрямки діяльності імпортера мають бути забезпеченими з таких

напрямків:

Акредитація: процес постановки підприємства на облік в митних органах України є першим етапом ЗЕД.

Тож будь-яке підприємство, що розпочинає зовнішньоекономічну діяльність, повинно в першу чергу пройти процес реєстрації в митних органах України.

Документи: Для імпорту сиру зазвичай потрібно буде мати документи, такі як сертифікат якості, імпортну декларацію та документи, які підтверджують джерело походження сиру.

Пакування: Сир повинен бути добре запакований для транспортування, щоб забезпечити його консервацію та безпечність.

Перевізник: Перед імпортом необхідно знайти надійного перевізника, який забезпечить безпеку перевезення сиру до місця призначення.

Вимоги до якості: Важливо впевнитися, що сир, який імпортується, відповідає стандартам якості та безпеки продуктів харчування в Україні.

Митні вимоги: Перед імпортом сиру необхідно ознайомитися з митними вимогами та податками в Україні, і забезпечити їх виконання.

Всі ці напрямки вже освоєні підприємством в процесі імпорту за попередні роки, тому для розширення асортименту імпортованої продукції у компанії наявний досвідчений персонал і перевірені партнери.

Контракт

Переукладення контракту при імпорті додаткового асортименту сирів не обов'язкове, якщо продукція поставляється тими ж постачальниками, але при збільшенні асортименту неодмінно доведеться розширити і коло постачальників, як мінімум для того, щоб зменшити залежність від вузького кола постачальників, мати можливість вибору кращих умов за тими чи іншими позиціями. Для того, щоб укласти контракт, необхідно враховувати такі етапи:

Переговори між сторонами: імпортер та експортер повинні домовитись щодо всіх умов поставки, таких як кількість товару, якість, ціна, умови оплати, терміни поставки тощо.

Оформлення контракту: після досягнення згоди щодо умов поставки, необхідно оформити контракт. У контракті повинні бути зазначені всі умови, які були домовлені, а також інші деталі, наприклад, адреса імпортера та експортера, дати поставки, порядок оплати тощо.

Перевірка умов контракту: після оформлення контракту імпортер та експортер повинні перевірити всі умови контракту, щоб бути впевненими, що вони зрозуміли і згодні з усіма умовами.

Підписання контракту: після перевірки умов контракту, імпортер та експортер повинні підписати контракт. Контракт може бути підписаний в електронному вигляді або в паперовій формі.

Виконання контракту: після підписання контракту, імпортер повинен забезпечити оплату та імпортувати товари, які були домовлені. Експортер повинен забезпечити доставку товарів відповідно до умов контракту.

Успішна реалізація імпортованих сирів залежить від багатьох чинників, таких як якість продукту, авторитет виробника, авторитет імпортера, реклами і маркетингу.

Найбільш ефективним варіантом реалізації імпорту сирів є розширення асортименту продукції закладів, з включенням додаткових одиниць меню. Саме в такому випадку капіталовкладення будуть мінімізованими. Підприємство має розгалужену мережу реалізації забезпечені логістичні маршрути і напрацьований кадровий потенціал. Розширення меню в закладах дасть найбільш швидкий результат. В меню закладів використовуються два види сирів: Пармезан і Фета. Однак в гамбургерах, наприклад, розповсюджений Чедер, а для різних салатів використовують окрім цих видів такі сири як: Моцарела, Чедер, Швейцарський, Рікота, Халумі, Гауда. Тобто розширення асортименту салатів має збільшити і асортимент і кількість проданих сирів.

Маркетинг для реалізації сиру (або страв з його використанням) повинен включати наступні компоненти:

Брендування: розроблення унікального бренду та логотипу для додаткової низки продуктів. Це допоможе розділити ваш продукт від конкурентів та зробить

його більш впізнаваним.

Реклама: створення рекламної кампанії, яка охоплює різні канали масової інформації, такі як телебачення, радіо, журнали та Інтернет. Реклама допоможе привернути увагу до вашого продукту та спонукати покупців його придбати.

Комунікація зі споживачами: створення каналів комунікації зі споживачами, таких як веб-сайт, соціальні мережі та електронна пошта. Це допоможе зберігати зв'язок з покупцями та сприяти підвищенню їхньої лояльності до вашого бренду.

Упаковка: розроблення ефективної упаковки для продукту. Упаковка повинна бути зручною для перенесення та зберігання продукту, привабливою та екологічною.

Дистрибуція: планування ефективної системи розподілу продукту. Потрібно визначити, які канали дистрибуції будуть використовуватися, включаючи продаж в супермаркетах, ресторанах та інтернет-магазинах.

Ціноутворення: встановлення оптимальної ціни для продукту. Потрібно враховувати витрати на виробництво та дистрибуцію, а також конкурентну ситуацію на ринку.

Аналіз результатів: моніторинг та аналіз результатів маркетингових заходів. На основі цього аналізу можна внести зміни в маркетинг-кит покращуючи його системно.

Орієнтовний план-графік імпорту можна скласти на чотири місяці з врахуванням необхідності розробки і підготовки до впровадження оновленого меню, вибору постачальників сирів, укладання договорів, організації доставки, розподілу по мережі, реклами і реалізації.

З врахуванням того, що термін придатності до вживання твердих сирів, за умови зберігання відповідно до вимог, становить від двох до трьох місяців, один цикл починаючи від доставки і завершуючи реалізацією має становити не більше двох місяців. Тому в графіку цикл розрахований на 45 діб, з яких: 5 діб – доставка, 10 діб - розподіл, 30 діб - реалізація, 15 діб – резервний час на реалізацію у випадку непередбачених обставин, що викликають збій в реалізації

Кожен цикл поставок до оновлення імпортованої товарної продукції розрахований на 30 діб. Початок нового циклу щомісяця, відповідно через 40, 70, 90 діб і т.д., з моменту початку реалізації проекту імпорту.

Рекламна підтримка нової продукції має розпочатись з моменту укладання договорів, за 20 діб до розподілу і за 25 діб до початку реалізації, в рамках анонсування оновлення меню. З моменту початку реалізації і на постійній основі упродовж всього терміну реалізації.

Таблиця 3.1

План-графік реалізації проекту імпорту

[illegible]

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ з П «Салатейра» сирів з країн Європи.

Європа відома своїм високим рівнем якості сировини та продуктів харчування загалом, і сир не є винятком. Багато європейських країн, таких як Франція, Італія та Німеччина, мають довгу історію виробництва та експорту високоякісних сирів.

Імпорт сирів з Європи може бути вигідним для країн, які не мають можливості вирощувати або виробляти сир в достатній кількості або з необхідною якістю. Також імпорт сирів може забезпечити більший вибір для споживачів та збільшити конкуренцію на ринку.

Проте, варто враховувати деякі чинники, які можуть впливати на результативність імпорту сирів з Європи. Наприклад, зміни валютних курсів та митних правил можуть вплинути на ціни на імпортовані сири. Також важливо бути обережними щодо вимог до якості та безпеки продуктів, що імпортуються.

Отже, результативність імпорту сирів з Європи буде залежати від багатьох факторів, і не можна дати точної прогнозової оцінки без детального аналізу ринку та економічних умов.

В нашому випадку головним результатом імпорту має стати збільшення прибутку компанії. Залежність прибутку від розширення асортименту може бути досить значною. Розширення асортименту означає додавання нових продуктів до асортименту компанії, що може привести до збільшення потенційного ринку та залучення нових клієнтів. Це може допомогти збільшити продажі та прибуток компанії.

Однак, варто мати на увазі, що розширення асортименту також може мати витрати, пов'язані з виробництвом, маркетингом та продажем нових продуктів. Крім того, велика кількість продуктів у асортименті може вимагати більше уваги та ресурсів для керування, що може призвести до збільшення витрат та складнощів у виробництві.

Тому, успішність розширення асортименту буде залежати від різних факторів, таких як дослідження ринку, конкуренція, витрати на виробництво та

маркетинг, ефективність управління асортиментом та ресурси компанії. Якщо розширення асортименту виконується правильно, це може привести до збільшення прибутку компанії та підвищення її конкурентоспроможності на ринку.

Попередній аналіз діяльності ТОВ з П "Салатейра" в напрямку імпорتنих операцій показав, що компанія має досвід, персонал, матеріальні ресурси і фінансовий потенціал для реалізації такого проекту.

Для прикладу організації імпорту візьмемо сир Пармезан, котрий вже присутній в меню мережі. У Італії є багато виробників сиру пармезан, або Parmigiano-Reggiano, який є захищеним найменуванням походження. Ось декілька з них:

Caseificio 4 Madonne - виробники сиру з Парми, які використовують традиційні методи виробництва.

Latteria Sociale Santo Stefano - кооператив, що знаходиться в Північній Італії, який виробляє сир пармезан зі свіжого молока.

Consorzio Vacche Rosse - виробники сиру з регіону Емілія-Романья, які використовують молоко від корів породи Vacche Rosse.

Caseificio Rosola - виробники традиційного сиру з регіону Реджо-Емілія.

Caseificio San Pier Damiani - сімейна компанія з Парми, яка виробляє сир пармезан з 1897 року. Це лише найвідоміші і авторитетні виробники, імпорту продукції від яких буде мати гарний маркетинговий зиск.

Важливим фактором, котрий впливає на результативність проекту імпорту є умови контракту на імпорту. Зміст контракту на імпорту сирів може включати наступні пункти:

1. Сторони контракту: найменування і адреси імпортера та експортера.
2. Предмет контракту: імпорту сирів з країни експортера до країни імпортера.
3. Кількість та опис товару: види сирів, їхні характеристики (вага, розмір, якість тощо), кількість товару.
4. Ціна та вартість товару: вказується вартість товару, у тому числі його доставки та страхування, а також валюта платежу.

5. Умови доставки та прийому товару: вказується місце і термін доставки товару, вимоги до упаковки та маркування, умови оплати та прийому товару.
6. Умови оплати: вказується спосіб оплати (наприклад, банківський переказ або акредитив), терміни та порядок розрахунків.
7. Гарантії та відповідальність: визначаються гарантії якості товару, відповідальність сторін у разі порушення умов контракту.
8. Форс-мажорні обставини: визначаються обставини, які можуть перешкодити виконанню контракту, і порядок дій у таких випадках.
9. Розгляд спорів: визначаються порядок та місце розгляду можливих спорів, які можуть виникнути у зв'язку з виконанням контракту.

Це не повний перелік пунктів, які можуть міститися у контракті на імпорту сирів. Залежно від конкретних умов контракту, можуть бути додаткові умови та вимоги.

КОНТРАКТ №62/894/21

CONTRACT №62/894/21

Київ

30 Травня 2023 р.

Kyiv

30 May, 2023

“Caseificio 4 Madonne” Італія, “Caseificio 4 Madonne”, Italy, Модена, тут і далі названа Modena, hereinafter called “the Sellers” «Продавець», з одного боку і on the one hand and “Salateira”, Kyiv, підприємство ТОВ "Салатейра", м. Ukraine, by Vasylevska O.H., hereinafter Київ, Україна, в особі директора called “the Buyers”, on the other hand, Василевська О.Г., тут і далі названа have signed the present Contract to the «Покупець», з іншого боку, підписали following effect: контракт з наступними умовами: 1. Subject of the Contract.

1. Предмет Контракту.

Продавець продав, Покупець has bought the goods according to the купив товари згідно зі специфікацією, enclosed specifications (in the яка є додатком до контракту. supplement).

2. Поставка і документація.

Продавець здійснює поставку товару протягом 30 днів з моменту підписання Контракту.

Країна походження товару – Італія.

Умови поставки – DDP Київ

Отримувач вантажу:

ТОВ "Салатеїра"

м. Київ, Україна

2. Delivery and documents.

The Goods to be delivered by the Sellers during 30 days from the date of signing the Contract.

Origin of the Goods – Italy.

Delivery condition – DDP Kyiv

Consignee:

Salateira

Kyiv, Ukraine

3. Оплата

Платником згідно з даного Контракту може бути Василевська О.Г.. Оплата частинами дозволена.

Платежі по справжньому Контракту повинні оплачуватись в євро, як вказано нижче:

-100% оплата вартості поставленого товару шляхом банківського переказу на рахунок Продавця протягом 90 днів від дати відвантаження;

Комісійні витрати за проходження суми платежу через банки-нерезиденти здійснюються за рахунок Продавця.

Банківські реквізити Покупця:
PJSC «Credit Agricole Bank», Kyiv, Ukraine
SWIFT: AGRIUAUK,

3. Payment

Either Vasylevska O.H. are authorized to settle the payment as per the contract. Partial payment is allowed.

Payment for Goods supplied under the present Contract shall be made in EUR as follows:

-100% payment of the total value of the Goods shall be paid to the Seller's account by the bank transfer within 90 days from the date of shipment.

The payment for bank commission is on the Seller account.

Bayers Bank Details:
PJSC «Credit Agricole Bank», Kyiv, Ukraine
SWIFT:AGRIUAUK,

IBAN: UA113006140000026005500084
2174

Банківські реквізити Продавця:
Bank Name: Tesco Bank
Address: Italy, Modena
Account No.: 1901-8-47300 SWIFT
No: BAUNBO22XXXNab

4. Ціни

Ціни на товар, проданий за цим
Контрактом, встановлюється в євро за
одну одиницю і вказана в
специфікації, котра є невід'ємною
частиною Контракту.

Загальна вартість Контракту
складає 160000 євро.

5. Передача обов'язків

Продавець ні повністю, ні
частково не повинен передавати свої
зобов'язання за цим Контрактом без
попередньої письмової згоди з боку
Покупця.

6. Затримки з виконанням

Контракту продавцем

Якщо в період виконання
Контракту Продавець стикнеться з
умовами, які перешкоджають
своєчасній поставці товару і
виконання: послуг, Продавець
повинен негайно повідомити
Покупцеві в письмовому вигляді про

IBAN: UA113006140000026005500084
2174.

Sellers Bank Details:
Bank Name: Tesco Bank
Address: Italy, Modena
Account No.: 1901-8-47300 SWIFT
No: BAUNBO22XXXNab

4. Prices

The price for the Goods sold under
present Contract is fixed in EUR
according to the enclosed specifications
(in the supplement)

The total value of the Contract

makes 160000 EUR.

5. Assignment.

The Sellers shall not assign in
whole or in part its obligations to perform
under this Contract except with the
Buyers prior written consent.

6. Delays in the Sellers

Performance.

If at any time during the
performance of should cthe Contract
theSellersencounter conditions impeding
timely c delivery of the Goods and
performance the Services, the Sellers
shall promptly notify the Buyers in
writing of the fact of the delay, its likely

факт затримки, її тривалості і причину (причини). duration and its cause(s).

Покупець після отримання повідомлення від Продавця і оцінки ситуації може продлити Контракт з Продавцем з неустойкою або без неї, і в цьому випадку таке продовження повинно бути оформлено відповідно до змін. As soon as practicable after receipt of the Sellers notice, the Buyers shall evaluate the situation and may at its discretion extend the Sellers time for performance, with or without liquidated damages in which case the extension shall be ratified by the parties by amendment of Contract.

7. Штрафи

У випадку, якщо Покупець не зможе оплатити вартість частини або всього товару в межах терміну (термінів), передбаченого Контрактом (форс-мажорних обставин), Покупець сплачує пеню, еквівалентну 1% від ціни не оплаченого вчасно товару за кожен тиждень несплати до моменту фактичної оплати.

7. Liquidated Damages.

If the Buyers will not able to pay part or all of the Contract value within the period(s) specified in the Contract (with the exception of Force Majeure), the Buyers damages a sum equivalent to 1% of the Contract value for each week of delay until actual delivery. will pay as the liquidated

8. Форс-мажорні обставини

Продавець і Покупець звільняються від пені або відповідальності за розірвання Контракту в силу його невиконання і тільки в тій мірі, коли затримка або інше невиконання обов'язків по Контракту є результатом форс-мажорної обставини.

8. Force Majeure.

The Sellers and Buyers shall not be liable or for liquidated damage termination for default if and to the extent that its delay in performance or other failure to perform its obligations under

Для цілей справжнього пункту «Форс-мажорні обставини»

the Contract is the result of an event of Force Majeure. For purposes of this clause "Force Majeure" means an event beyond the control of the Sellers and not

називається подія, не контрольована з боку Продавця і Покупця, не передбачувана та не викликана недбалістю сторін Контракту. Такі події можуть включати в себе, але не обмежуватись наступними діями Покупця і Продавця в рамках їх виняткових повноважень, війни, революції, воєнних дій, пожежі, повені, епідемії, карантини і ембарго на поставки вантажів.

При настанні форс-мажорних обставин Продавець і Покупець повинні негайно ж письмово повідомити один одного про їх виникнення та причини. Якщо від Покупця (Продавця) не буде інших письмових розпоряджень, Продавець (Покупець) повинен продовжити виконання своїх зобов'язань за Контрактом наскільки це доцільно і вести пошук всіх розумних альтернативних способів виконання Контракту, не схильних до форс-мажорних дій.

9. Вирішення спірних питань

Всі суперечки, вимоги, розбіжності виникають за цим договором або у зв'язку з ним, у тому числі що стосується виконання,

involving the Sellers fault or negligence and not foreseeable. Such events may include but are not restricted to acts of the Sellers and Buyers in its sovereign capacity, wars, revolutions, war's actions, fires, floods, epidemics, quarantine restrictions and freight embargoes.

If a Force Majeure situation arises, the Sellers and Buyers shall promptly notify the each other in writing of such condition and the cause thereof. Unless

Otherwise directed Buyers (Sellers) in writing, the Sellers (Buyers) shall continue to perform its obligations in a reasonably practical and shall seek all for by the under the Contract as far as reasonably alternative mean performance not prevented by the Force Majeure event.

9. Resolution of Disputes.

Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, or the interpretation, termination or invalidity thereof, shall be

порушення, недійсності, вирішують у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України у відповідності до Регламенту.

Покупець і Продавець повинні докласти всі зусилля, щоб вирішити дружнім шляхом в процесі прямих неформальних переговорів всі суперечності або суперечки, що виникають між ними за Контрактом або в зв'язку з ним. Якщо протягом 35 днів після початку таких неформальних переговорів Покупець і Продавець не зможуть вирішити спірне питання за контрактом дружнім шляхом, будь-яка сторона може вимагати вирішення цього питання за допомогою арбітражного розгляду. У цьому випадку сторона зобов'язана повідомити письмово іншу сторону про прийняте рішення надати дозвіл в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України.

10. Інші умови

Справжній контракт укладається англійською та українською мовами в двох примірниках, по одному для Продавця і Покупця.

settled by the International Commercial Arbitration Court the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules. execution, breach,

The Buyers and the Sellers shall make every effort to resolve amicably by direct informal negotiations any disagreement or dispute arising between them under or in connection with the Contract. If after 35 days from the commencement of such informal negotiations the Buyers and the Sellers have been unable to resolve amicably a Contract dispute, either party may require that the dispute shall be settled by arbitration. In this case the party shall inform the other party in written form of decision to submit the dispute for settlement in the International Commercial Arbitration Court the Ukrainian Chamber of Commerce.

10. Other conditions

The present Contract is executed in English and Ukrainian language in two copies, one set for the Sellers and one for the Buyers.

Всі зміни і доповнення повинні бути зроблені в письмовій формі і підписані уповноваженими на те особами. Всі додатки, зміни і доповнення до Контракту є його невід'ємною частиною.

Контракт діє до 01.07.2023 р

Для цілей справжнього Контракту всі використані торгові терміни мають тлумачення згідно з останньої публікації «Інкотермс», опублікованої Міжнародною Торговою палатою. Справжній Контракт підписаний за допомогою факсимільного зв'язку і має силу оригіналу.

All amendments and supplements to the Contract must be done in written form and signed by duly authorized persons. All appendixes, amendments and supplements to the Contract make an integral part thereof.

The Contract is valid until 01/07/2023.

For purposes of the present Contract all trade terms used shall have the meanings assigned to them by the current edition of "Incoterms" published by Commerce The International Chamber of Contract signed by facsimile and is identical to original.

11.Юридичні адреси сторін

Продавець: “ Caseificio 4 Madonna”, Італія, Модена

Покупець: ТОВ "Салатейра" Україна, м Київ, вул. Шота Руставелі, будинок 33-Б, нежиле приміщення 27

11. Legal addresses of the parties

The Sellers: “Caseificio 4 Madonna”, Italy, Modena

The Buyers: «Salateira», Kyiv, Ukraine, St. Shota Rustaveli, building 33-B, non-residential premises 27

Відповідно необхідно враховувати контрактні ризики. Контрактні ризики - це ризики, які виникають в результаті укладення контракту між двома або більше сторонами. Ці ризики пов'язані з можливістю невиконання зобов'язань сторонами або непередбаченими обставинами, які можуть спричинити

порушення умов контракту.

Деякі з контрактних ризиків включають:

Ризики зміни законодавства: законодавчі зміни можуть вплинути на здійснення угоди та вимагати додаткових зусиль для виконання контракту (вірогідність 10% - втрати і межах 50 тис.грн.)

Ризики забезпечення: може виникнути ризик нестачі матеріалів або компонентів, необхідних для виконання контракту (вірогідність 2% - рекомендовано знайти декілька постачальників, втрати 0).

Ризики фінансування: може виникнути ризик нестачі фінансування для виконання контракту або зміни в валютних курсах, що можуть вплинути на ціну контракту (вірогідність 3% - втрати і межах 100 тис.грн.).

Ризики технічної придатності: може виникнути ризик непридатності товарів або послуг, що можуть призвести до відмови від контракту або відшкодування збитків (вірогідність 5% - втрати і межах 100 тис.грн.).

Ризики термінів: може виникнути ризик затримки виконання контракту або порушення термінів, що може призвести до штрафних санкцій або відшкодування збитків (вірогідність 2% - втрати неістотні).

Ризики виконавця: може виникнути ризик неналежної виконавчої діяльності підрядника або постачальника, що може призвести до порушення контракту або відшкодування збитків (вірогідність 1% - втрати і межах 50 тис.грн.).

Управління контрактними ризиками включає в себе використання юридичних та проектних методів для зменшення можливості виникнення ризиків, а також встановлення механізмів моніторингу та контролю.

Також необхідно враховувати підвищені екзогенні ризики, які мають місце і в Україні, та ендогенні ризики. Екзогенні ризики - це ризики, які виникають зовнішніми факторами, не залежать від діяльності компанії та її контролю, але можуть суттєво вплинути на її діяльність та результати.

Наприклад, екзогенні ризики можуть включати:

Політичні ризики: зміна уряду, економічна та політична нестабільність,

прийняття нових законів або регуляції, зовнішньополітичні конфлікти тощо (вірогідність 20% - втрати і межах 50 тис.грн.).

Економічні ризики: зміна валютних курсів, зміни у міжнародному ринку, економічна рецесія, збільшення вартості енергоресурсів, збільшення цін на сировину тощо (вірогідність 5% - втрати і межах 100 тис.грн.).

Соціальні ризики: демографічні зміни, зміна споживчих звичок, зміна соціальної ситуації в країні, соціальні конфлікти тощо (вірогідність 5% - втрати і межах 500 тис.грн.).

Технологічні ризики: зміна технологій, поява нових конкурентів, зменшення вартості технологій, технологічні аварії тощо (вірогідність 2 % - втрати і межах 3 462 тис.грн.).

Природні ризики: природні катастрофи, зміна клімату, епідемії тощо (вірогідність 1% - втрати і межах 1000 тис.грн.).

Управління екзогенними ризиками є важливим елементом стратегії управління ризиками компанії. Компанії можуть використовувати різні методики та інструменти для оцінки та управління екзогенними ризиками, такі як страхування, диверсифікація бізнесу, робота зі зведеними даними та прогнозуванням.

Ендогенні ризики - це ризики, які виникають з діяльності компанії, її внутрішніх процесів та контролю, та можуть вплинути на її діяльність та результати.

Наприклад, ендогенні ризики можуть включати:

Фінансові ризики: нестача грошових коштів, проблеми зі сплатою боргів, неефективне управління фінансами тощо(вірогідність 2% - втрати і межах 500 тис.грн.).

Операційні ризики: проблеми зі зберіганням та транспортуванням товарів, проблеми з якістю продукції, проблеми зі здоров'ям та безпекою працівників, порушення правил з охорони навколишнього середовища тощо (вірогідність 1% - втрати і межах 500 тис.грн.).

Ризики управління: недостатня кваліфікація та досвід керівництва,

недостатнє використання технологій та інформаційних систем, недостатній контроль за діяльністю підлеглих тощо (вірогідність 1% - втрати і межах 500 тис.грн.) .

Репутаційні ризики: порушення етичних стандартів, скандали в засобах масової інформації, негативний вплив на споживачів тощо(вірогідність 1% - втрати і межах 500 тис.грн.).

Управління ендогенними ризиками також є важливим елементом стратегії управління ризиками компанії. Компанії можуть використовувати різні методики та інструменти для оцінки та управління ендогенними ризиками, такі як управління проектами, моніторинг та оцінка процесів, розробка політики корпоративної соціальної відповідальності та етики, навчання та розвиток персоналу тощо.

ВИТРАТИ ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

Рентабельність - це співвідношення між чистим прибутком та загальними витратами. Рентабельність можна визначити за допомогою формули 1:

$$\text{Рентабельність} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Загальні витрати}) * 100\% \quad (1)$$

Де "Чистий прибуток" - це прибуток від продажу товарів або послуг після відрахування всіх затрат, таких як заробітна плата, витрати на матеріали, оренду приміщень, податки та інші витрати.

"Загальні витрати" - це витрати на виробництво та продаж товарів або послуг, включаючи витрати на заробітну плату, матеріали, оренду, податки, рекламу та інші витрати.

Таблиця 3.1

Розрахунок витрат та доходів від реалізації партії 22 т

№ п/п	Стаття витрат	Ціна одиниці, грн**	Кількість	Вартість
1	Сир Пармезан, кг*	157,36	22000	3 461 920
2	Транспортування, км***	47,62	2848	135 621,76
3	Митний платіж***	31,47	22000	692 384
4	Реалізація	440	22000	9 680 000

5	ПДВ	88	22000	1 936 000
6	Витрат всього (5+3+2+1)			6 225 925,76
7	Прибуток валовий(4-6)	-	-	3 454 074,24
8	Податок на прибуток	-	-	621 733,36
9	Чистий прибуток	-	-	2 832 340,88
10	Рентабельність (9/6*100%)	-	-	45,5%
Примітки: *Ціна 4 EUR/кг надана за запитом на оптову вартість сиру при партії =>20т **Офіційний курс євро до гривні станом на 08.03.2023 - 39,34/1 ***Італія, Модена— Україна, Київ ~ 2029 км 22 т 2455 EUR 1,21 EUR/км ****Згідно з п. 206.2 ПКУ операції із ввезення на митну територію України товарів у митному режимі імпорту оподатковуються за ставкою 20 % або 7 %, крім пільгових операцій, передбачених ст. 197 ПКУ та підрозд. 2 розд. XX ПКУ				

Розрахунок ризику полягає в оцінці можливих втрат або шкідливих наслідків, які можуть виникнути в результаті певної дії або події. Цей розрахунок зазвичай використовується в фінансах, бізнесі та інших галузях, де важливо оцінити можливі ризики та прийняти заходи для їх управління.

Основними кроками при розрахунку ризику є:

Визначення потенційних ризиків. Це можуть бути фінансові ризики, які пов'язані з втратою коштів або інвестицій, юридичні ризики, пов'язані з можливими судовими позовами або іншими юридичними проблемами, або технічні ризики, які пов'язані з можливими відмовами обладнання або програмного забезпечення.

Оцінка ймовірності та впливу ризиків. Для кожного ризику необхідно визначити ймовірність його виникнення та можливий вплив на організацію. Ймовірність може бути визначена шляхом аналізу статистичних даних, а вплив - шляхом оцінки потенційних втрат або інших наслідків.

Розрахунок ризику. Ризик розраховується, як добуток ймовірності та впливу ризику. Це дозволяє визначити, як великий ризик пов'язаний з кожним з потенційних ризиків.

Управління ризиком. Якщо ризик визначений як значний, необхідно

розглянути заходи для його управління. Це можуть бути різні заходи, такі як страхування, укладення договорів з певними умовами, збільшення обсягів контролю та ін.

В нашому випадку найвищий показник ризику технологічний, оскільки доставка товару досить довга, вимагає використання рефрижератора. Ймовірність технічних аварій не надто значна, але за наслідками може бути втрачена вся партія. Тому рекомендоване страхування товару на шляху доставки.

Таблиця 3.2

ОЦІНКА РИЗИКІВ

№ п/п	Ризик	Вірогідність-сума % - тис.грн.	Оцінка, тис.грн
1	Ризики зміни законодавства	10% - 50	5
2	Ризики забезпечення	2% - 0	0
3	Ризики фінансування	3% - 100	3
4	Ризики технічної придатності	5% - 100	5
5	Ризики термінів	2% - 0	0
6	Ризики виконавця	1% - 50	0,5
7	Політичні ризики	20% - 50	10
8	Економічні ризики	5% - 100	5
9	Соціальні ризики	5% - 500	25
10	Технологічні ризики	2 % - 3 462	69,24
11	Природні ризики	1% - 1000	10
12	Фінансові ризики	2% - 500	10
13	Операційні ризики	1% - 500	5
14	Ризики управління	1% - 500	5
15	Репутаційні ризики	1% - 500	5
	Разом ризиків		157,74

Таблиці 3.3

Річна рентабельність з врахуванням ризиків і реклами

№ п/п	Стаття витрат	Ціна одиниці, грн**	Кількість	Вартість
1	Сир Пармезан, кг*	157,36	242 000	38 081 120

2	Транспортування, км***	47,62	31 328	1 491 839,36
3	Митний платіж***	31,47	242 000	7 616 224
4	Реалізація	440	242 000	106 480 000
5	ПДВ	88	242 000	21 296 000
6	Ризики			157740
7	Реклама			77000
8	Витрат всього (6+5+3+2+1)			69 412 923,36
9	Прибуток валовий(4-7)	-	-	37 067 076,64
10	Податок на прибуток	-	-	6 672 073,7952
11	Чистий прибуток	-	-	30 395 002,8448
12	Рентабельність (10/7*100%)	-	-	43,8%

Рентабельність імпорту сирів в Україну з Європи залежить від багатьох факторів, таких як:

Вартість імпортованих сирів, включаючи витрати на транспортування, митні та інші збори;

Обсяг імпортування сирів та їх різноманітність;

Конкуренція на ринку від вітчизняних виробників сирів та інших імпортерів;

Попит на імпортовані сири в Україні.

За останні кілька років, вартість імпортованих сирів в Україну зросла, що зумовлено зростанням попиту на них серед українських споживачів та загальним зростанням цін на продукти в Європі. Однак, з іншого боку, це може бути рентабельним для імпортерів, якщо вони мають достатній обсяг продажів та високий попит на свої продукти в Україні.

Зокрема, на ринку України популярними є такі види імпортованих сирів, як пармезан, гауда, чеддер, бринза, козиний сир тощо. Рентабельність імпорту залежить від ціни на кожен з цих видів сирів, а також від конкуренції на ринку від інших імпортерів та вітчизняних виробників.

Отже, рентабельність імпорту сирів в Україну з Європи може бути різною в залежності від конкретної ситуації на ринку та споживацьких пріоритетів українських споживачів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Європейські сири стають все більш популярними серед українських споживачів. Це пов'язано зі зростанням культурної освіченості та популярності європейської кухні в Україні, а також зі змінами у стилі харчування та здорового способу життя.

Найбільш популярні серед українських споживачів є такі види європейських сирів, як пармезан, гауда, чеддер, бринза, козиний сир, фета, голландський сир, брі та інші. Ці сири мають відмінний смак та текстуру, і можуть бути використані в різних кулінарних стравах.

Також, українські споживачі стають все більш уважними до якості та походження продуктів, тому все більшої популярності набувають сири імпортовані з країн їх історичного походження.

Перспективи імпорту європейських сирів в Україну є досить високими. З одного боку, зростаючий інтерес українців до європейської кухні та культурного обміну з Європою підтримує попит на європейські сири. З іншого боку, зростаюча конкуренція на українському ринку сирів змушує імпортерів шукати нові привабливі пропозиції для українських споживачів.

Однак, імпорт європейських сирів може стикатися з певними проблемами, такими як високі митні тарифи та складний процес отримання відповідних дозволів та сертифікатів якості. Крім того, наявність якісних вітчизняних аналогів може знижувати попит на імпортні сири.

Незважаючи на це, зростаючий інтерес до європейської кухні та культури в Україні, а також зростаюча кількість людей, які подорожують по Європі, створюють сприятливе середовище для розвитку імпорту європейських сирів в Україну.

ТОВ з П "Салатейра" постачає свою продукцію як на український ринок, так і на ринки країн Європи та Близького Сходу. Компанія також активно розвивається в інтернет-сегменті, пропонуючи свої продукти через онлайн-

магазини та інші електронні платформи і має мережу фаст-фудів здорового харчування.

Проаналізувавши фінансові показники компанії, маємо висновок про те, що компанія здатна за своїми матеріально-технічними, фінансовими і кадровими можливостями всі умови для організації імпорту сирів з Європи.

За результатами аналізу основних тенденцій європейського ринку сирів можемо прийти до висновку, що макроекономічне становище для організації проекту імпорту сирів з Європи є сприятливими і мають перспективу для розвитку.

Дослідження українського ринку сирів показало, що попит на європейську продукцію має стає зростання. Що також позитивно впливає на прогнозовані результати реалізації проекту імпорту сирів в Україну.

Запропоноване організаційне забезпечення проекту імпорту сирів з Європи передбачає наступні етапи:

Вивчення ринку. Першим кроком в організації проекту є вивчення ринку імпорту сирів з Європи. Вивчення ринку дозволить визначити конкурентів, зрозуміти попит на продукт, визначити можливі ризики та небезпеки.

Вибір постачальників. Після вивчення ринку імпорту сирів з Європи необхідно вибрати постачальників, які надають якісні продукти за доступною ціною. Важливо оцінити репутацію постачальника та його досвід роботи на ринку.

Встановлення контактів з постачальниками. Для підтримання ефективного співробітництва з постачальниками необхідно встановити контакти з ними, вирішити питання щодо умов поставки товару, способів оплати, термінів доставки тощо.

Вибір транспортної компанії. Оскільки сир потрібно доставляти з Європи, важливо вибрати надійну транспортну компанію, яка забезпечить своєчасну та безпечну доставку продукту.

Організація логістики. Необхідно розробити оптимальний маршрут доставки продукту, визначити терміни доставки, організувати зберігання та перевезення товару до місця призначення.

Вивчення законодавства. Для організації імпорту сирів з Європи необхідно вивчити відповідне законодавство щодо ввезення продуктів харчування, митних процедур, податків тощо.

Фінансове забезпечення. Для забезпечення фінансової стійкості попередньо розраховано витрати підприємства на реалізацію проекту і проведено прогнозовану оцінку фінансових результатів.

Разом всі витрати, з врахуванням покриття ризиків становлять 69 412 923,36 грн. з оборотністю коштів 11 разів на рік. Загальний прогнозований дохід за перший рік реалізації проекту становить 106 480 000 грн. Рентабельність 43,8%, чистий річний прибуток становить 30 395 002,85 грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерська звітність ТОВ з П "Салатейра" за 2017-2021 рр.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Зовнішня торгівля України 2020. Статистичний збірник // Державна служба статистики, 2021 – 165 с. - URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/Zov_torg.pdf
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (дата звернення: 22.01.2023). - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
5. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
6. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
7. Індeksi цін. Експрес-випуск від 09.09.2022 // Державна служба статистики України, 2022 (дата звернення: 5.01.2023). - URL: <https://ukrstat.gov.ua/express/expr2022/09/13.pdf>
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. - URL: <http://sfs.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/index_en
10. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу (EUROSTAT) [Електронний ресурс]. - URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>
11. Офіційний сайт Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. - URL: <http://minagro.gov.ua/>
12. Система YouControl - онлайн-сервіс перевірки компаній [Електронний ресурс] - URL: <https://youcontrol.com.ua/>
13. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Trade Statistics (дата звернення: 20.12.2022). - URL: <https://comtradeplus.un.org/>
14. The global cheese market is projected to grow from \$123.87 billion in 2021 to \$161.23 billion by 2028 [Електронний ресурс] - URL:

<https://www.fortunebusinessinsights.com/cheese-market-104293>

15. UNCTAD Statistics. -URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
16. Trade map. - URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
17. Офіційний сайт Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. - URL: <http://www.fao.org>
18. World trade Organization. - URL: <http://www.wto.org>
19. Word bank. - URL: <http://www.worldbank.org>
20. Національний банк України: вебсайт. - URL: <https://bank.gov.ua/>
21. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
22. Закон України «Про валюту та валютні цінності». - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
23. Офіційний сайт SMIDA. - URL: <https://smida.gov.ua>
24. Youcontrol. - URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/00418113/

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ з П «Салатейра»

Таблиця 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2021 року

Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	114 150	87 808
первісна вартість	1001	313 063	240 818
накопичена амортизація	1002	198 913	153 010
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 284	5 603
Основні засоби	1010	51 626	39 712
первісна вартість	1011	123 118	94 706
знос	1012	71 492	54 994
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
накопичена амортизація	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:		0	
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	680	523
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	173 740	133 646
II. Оборотні активи		0	
Запаси	1100	45 548	35 037
Виробничі запаси	1101	2 373	1 825
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	43 176	33 212
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 086	835
Дебіторська заборгованість по розрахункам:		0	
за виданими авансами	1130	7 116	5 474
з бюджетом	1135	325	250
у тому числі з податку на прибуток	1136	325	250
з нарахованих доходів	1140	342	263
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	707	544
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43 385	33 373
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	43 385	33 373
Витрати майбутніх періодів	1170	737	567
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	2 029	1 561
Усього за розділом II	1195	101 275	77 904
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	275 015	211 550

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 381	4 139
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	155 215	119 396
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	61 311	47 162
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	221 906	170 697
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		0	
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:		0	
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		0	
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:		0	
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	5 676	4 366
розрахунками з бюджетом	1620	14 346	11 035
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	439	338
розрахунками з оплати праці	1630	3 359	2 584
за одержаними авансами	1635	5 936	4 566
за розрахунками з учасниками	1640	1 911	1 470
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	12 345	9 496
Доходи майбутніх періодів	1665	6 733	5 179
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 365	1 819
Усього за розділом III	1695	53 109	40 853
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	275 015	211 550

Таблиця 2

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2022 року

Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	87 808	98 027
первісна вартість	1001	240 818	294 122
накопичена амортизація	1002	153 010	196 095
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 603	11 443
Основні засоби	1010	39 712	51 963
первісна вартість	1011	94 706	123 482
знос	1012	54 994	71 519
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
накопичена амортизація	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	523	657
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	133 646	162 090
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35 037	12 519
Виробничі запаси	1101	1 825	2 090
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	33 212	10 429
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	835	1 840
Дебіторська заборгованість по розрахункам:			
за виданими авансами	1130	5 474	2 837
з бюджетом	1135	250	89
у тому числі з податку на прибуток	1136	250	0
з нарахованих доходів	1140	263	430
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	544	824
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	33 373	43 987
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	33 373	43 987
Витрати майбутніх періодів	1170	567	448
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 561	1 630
Усього за розділом II	1195	77 904	64 604
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	211 550	226 694

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 139	4 139
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	119 396	149 716
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	47 162	17 233
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	170 697	171 088
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	4 366	5 955
розрахунками з бюджетом	1620	11 035	10 809
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	639
розрахунками зі страхування	1625	338	0
розрахунками з оплати праці	1630	2 584	146
за одержаними авансами	1635	4 566	6 122
за розрахунками з учасниками	1640	1 470	19 117
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	9 496	11 355
Доходи майбутніх періодів	1665	5 179	2 077
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 819	25
Усього за розділом III	1695	40 853	55 606
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду			
	1800	0	0
Баланс	1900	211 550	226 694