

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності підприємств

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри

Кириленко О.М.
« » 20 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИЦІ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
спеціальності 073 «Менеджмент»,
ОПП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Тема: Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» при
здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Виконала: Коновальчук Марина Миколаївна

Керівник: к.е.н., доцент Висоцька Марина Петрівна

Нормоконтролер з ЄСКД (ЄСПД): _____

Київ - 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет ТМЛ Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Освітній ступінь магістр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

ОПП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Кириленко О.М.

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання дипломної роботи студентки

Коновальчук Марини Миколаївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності затверджена наказом ректора від 02.10.2019 № 2263/ст
2. Термін виконання проекту (роботи): з 14.10.2019 р. по 09.02.2020 р.
3. Вихідні дані до проекту (роботи): наукові праці вітчизняних та зарубіжних фахівців, бухгалтерська та статистична звітність ТОВ «ЛОГІС КАРГО», нормативно-правова та законодавча база України, Інтернет-ресурси
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):
Необхідно: дослідити теоретичні основи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; провести аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», дослідити особливості зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»; визначити шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО».
5. Перелік обов'язкового графічного матеріалу:
Теоретичний розділ: (рис. – 4, табл. – 3, формули – 1);
Аналітико-дослідницький розділ: (рис.– 5, табл. – 24, формули – 13);
Проектно-рекомендаційний розділ: (рис. – 4, табл. – 8, формули – 0).

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Етапи виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів	Примітка
1.	Збір необхідної інформації за темою дипломної роботи	14.10.2019- 23.10.2019	виконано
2.	Проведення аналізу бухгалтерської та статистичної звітності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	24.10.2019- 30.10.2019	виконано
3.	Оформлення списку літературних джерел, використаних під час дослідження	31.10.2019- 03.11.2019	виконано
4.	Підготовка та оформлення аналітичного розділу дипломної роботи	04.11.2019- 20.11.2019	виконано
5.	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	21.11.2019- 01.12.2019	виконано
6.	Вибір шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» (наукове обґрунтування запропонованих напрямів у проектному розділі та розрахунки основних економічних показників)	02.12.2019- 20.12.2019	виконано
7.	Оформлення рекомендаційного розділу дипломної роботи	21.12.2019- 25.12.2019	виконано
8.	Остаточне оформлення дипломної роботи (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	05.01.2020- 15.01.2020	виконано
9.	Підготовка доповіді та презентації ДР	15.01.2020- 19.01.2020	виконано
10.	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту дипломної роботи та попередній захист дипломної роботи на випусковій кафедрі	до 09.02.2020	виконано

Студент _____ (Коновальчук М.М.)

Керівник дипломної роботи _____ (Висоцька М.П.)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

ТМ – торгова марка;

ДСТУ – Державні стандарти України;

ЗАТ – закрите акціонерне товариство;

СНД – Співдружність Незалежних Держав;

ЄС – Європейський Союз;

ТОВ ТД – товариство з обмеженою відповідальністю торговий дім;

ПП – приватне підприємство;

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність;

НААН – Національна академія аграрних наук.

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота присвячена підвищенню ефективності діяльності підприємства, визначенню шляхів підвищення ефективності та оцінці економічної ефективності одного з запропонованих заходів на базі Товариства з обмеженою відповідальністю «ЛОГІС КАРГО».

У вступі визначено актуальність та практичну цінність обраної теми дослідження, основну мету та завдання дослідження, зазначено предмет та об'єкт дослідження, вказано наукові методи дослідження.

У першому розділі визначено сутність ефективності діяльності підприємства, досліджено методичні засади її оцінки, зазначено чинники, напрями та резерви підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У другому розділі наведена загальна характеристика досліджуваного підприємства, проведено аналіз господарської, фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», також оцінено ефективність діяльності підприємства.

У третьому розділі визначено можливі шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства та проведена оцінка ефективності одного з запропонованих заходів.

У висновках та пропозиціях узагальнено результати дослідження.

Ключові слова: ефективність діяльності підприємства; методи оцінки ефективності діяльності підприємства; шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.

АННОТАЦИЯ

Дипломная работа посвящена повышению эффективности деятельности предприятия, определению путей повышения эффективности и оценке экономической эффективности одного из предложенных мероприятий на основе общества с ограниченной ответственностью «ЛОГИС КАРГО».

Во введении определены актуальность и практическая ценность темы исследования, основная цель и задачи исследования, отмечены предмет и объект исследования, указаны научные методы исследования.

В первом разделе определены сущность эффективности деятельности предприятия, исследованы методические основы ее оценки, указаны факторы, направления и резервы повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Во втором разделе приведена общая характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ хозяйственной, финансово-экономической и внешнеэкономической деятельности ООО «ЛОГИС КАРГО», также оценена эффективность деятельности предприятия.

В третьем разделе определены возможные пути повышения эффективности деятельности предприятия и проведена оценка эффективности одного из предложенных направлений.

В выводах и предложениях обобщены результаты исследования.

Ключевые слова: эффективность деятельности предприятия; методы оценки эффективности деятельности предприятия; пути повышения эффективности деятельности предприятия.

ABSTRACT

The thesis is devoted to improving the efficiency of the enterprise, determining ways to improve efficiency and evaluating the economic efficiency of one of the proposed activities on the basis of the Limited Liability Company “LOGIS CARGO”.

In the introduction, the relevance and practical value of the research topic, the main goal and objectives of the study are determined, the subject and object of research are noted, scientific research methods are indicated.

In the first section, the essence of the effectiveness of the enterprise’s activity is determined, the methodological foundations of its assessment are investigated, factors, directions and reserves for increasing the efficiency of the enterprise’s activity are indicated.

The second section provides a general description of the enterprise under study, an analysis of the economic, financial, economic and foreign economic activity of LLC “LOGIS CARGO”, as well as the effectiveness of the enterprise.

The third section identifies possible ways to improve the efficiency of the enterprise and evaluates the effectiveness of one of the proposed paths.

Conclusions and proposals summarize the results of the study.

Key words: enterprise performance; methods for assessing the effectiveness of the enterprise; ways to improve the efficiency of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1. Ефективність діяльності підприємства, її сутність та характеристика	12
1.2. Методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства	21
1.3. Чинники, напрями та резерви підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	43
2.1. Загальна характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	43
2.2. Аналіз фінансово-економічного становища та оцінка ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	49
2.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО».....	71
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	79
3.1. Аналіз шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»	79
3.2. Обґрунтування необхідності впровадження нового напрямку діяльності	86
3.3. Оцінка ефективності запропонованого напрямку	91
ВИСНОВКИ	111
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	116
ДОДАТКИ	126

ВСТУП

На сучасному етапі господарювання основою економічної політики є підвищення ефективності та якості роботи всіх ланок діяльності підприємства. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств усіх форм власності у виробленні управлінських рішень по забезпеченню ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Дієвість цих рішень залежать від різноманітних факторів, що знаходяться в різному ступені взаємодії не тільки між собою, а й з кінцевими результатами діяльності.

Актуальність даної теми в даний час підтверджена працями ряду провідних економістів, які запорукою високої ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства вважають, перш за все, ефективну систему техніко-економічного обґрунтування діяльності, яка дозволить оптимізувати рух матеріальних потоків, знизить втрати фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, дозволить провести скорочення зайвої і неефективної кількості персоналу, і як наслідок дасть підприємству необхідний поштовх в сторону підвищення прибутковості та ефективності діяльності, а також дозволить приймати оперативні управлінські рішення з усіх аспектів виробничо-економічної, фінансової та інвестиційної діяльності. Безумовна і актуальність вирішення даних проблем для конкретного економічного суб'єкта, так як підвищення ефективності діяльності надає економічному суб'єкту додаткові конкурентні переваги в підвищенні якості і досягненні максимальних результатів в інтересах суспільства при мінімально можливих витратах, а також досягається якісне і повне доведення до кінцевого споживача всього асортименту своєї продукції з мінімальними витратами і в оптимальні терміни. Крім цього підвищується рентабельність діяльності підприємства, як за рахунок оптимізації роботи всіх ланок господарювання підприємства, так і за рахунок більш гнучкого управління розподілом матеріальних запасів відповідно до структури виробничого процесу.

Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств завжди були центром уваги вчених-дослідників. В Україні зазначеними проблемами займаються такі дослідники як Білий В., Брояка А., Вівчар О., Губенко В., Дем'яненко А., Дерев'янка О., Зав'ялов П., Кириченко О., Кредисов А., Лозенко А., Миролюбова Т., Павленко Ф., Тирпак І., Ткаченко Т., Шкурупій О., Щербак В., Яковлев А., Якубовський М.

Мета і завдання дипломної роботи. Метою дипломної роботи є обґрунтування шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО».

Для досягнення мети дослідження визначено та розв'язано такі завдання:

- проаналізувати суть поняття ефективності діяльності підприємства;
- дослідити методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства;
- визначити чинники, напрями та резерви підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- дати загальну характеристику та проаналізувати господарську діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО»;
- проаналізувати фінансово-економічне становище та оцінити ефективність діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО»;
- визначити можливі шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»;
- оцінити ефективність одного з запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є ефективність діяльності підприємства.

Предмет дослідження – шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО».

Методи дослідження. Методологічною базою роботи стали наукові праці українських та зарубіжних авторів, а також дані статистичної та бухгалтерської

звітності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», періодична література, підручники і навчальні посібники, ресурси Інтернету.

Вирішення поставлених завдань було здійснено з позицій, що розглядають ефективність діяльності підприємства як досягнення максимальних результатів в інтересах суспільства при мінімально можливих витратах. У ході дослідження були використані загальнонаукові методи аналізу, синтезу, порівняння, системного структурно-логічного узагальнення. При аналізі господарської (у тому числі зовнішньоекономічної діяльності) було застосовано статистичні методи дослідження числових даних, вертикальний (структура показників) та горизонтальний (динаміка показників) аналіз. При аналізі ефективності використано економіко-статистичні методи.

Проведено аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» на основі даних фінансової звітності, здійснена оцінка ефективності діяльності підприємства методом розрахунку ефективності використання основних засобів, показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Оцінено ефективність запропонованого заходу підвищення ефективності діяльності підприємства. Результати даного дослідження можуть бути використані ТОВ «ЛОГІС КАРГО» для підвищення ефективності діяльності шляхом застосування запропонованих шляхів.

Головні результати роботи отримано автором самостійно. Розраховано рентабельність вирощування технічної коноплі. Зібрано багато інформації щодо використання цієї культури в різних галузях промисловості. Всі розрахунки зроблено особисто автором.

За результатами виконаного наукового дослідження опубліковано тези доповіді у збірнику матеріалів XV міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми менеджменту» на тему «Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Ефективність діяльності підприємства, її сутність та характеристика

Питання про ефективність діяльності підприємства в сучасних економічних умовах є актуальним і важливим. Існує безліч пропозицій і концепцій оцінки роботи підприємств як від вітчизняних, так і зарубіжних фахівців, проте до цього часу немає єдиної думки з цього питання. Для того, щоб зрозуміти, якими характеристиками має володіти «ідеальне підприємство», як домогтися максимальної результативності його функціонування, необхідно розібратися, що, по суті, являє собою поняття «ефективність діяльності підприємства».

Перш за все, необхідно розрізнити поняття ефекту й ефективності. Ефект є результатом дій, а ефективність – це співвідношення ефекту і витрат, що забезпечили його. Отже, ефект – це результат дії певних факторів. Вимірювати ефект можна в грошовому, матеріальному (обсяг додатково виробленої продукції), соціальному (поліпшення здоров'я населення) вираженнях. Якщо результат набуває грошового виміру, це економічний ефект [74].

Економічний ефект є відображенням різних показників, які визначають проміжні й підсумкові результати діяльності підприємства.

У вигляді показника економічного ефекту залежно від рівня прийняття рішення можна використовувати:

- 1) на рівні підприємства: збільшення прибутку, заощадження сировини, зростання заробітної плати робітників підприємства тощо;
- 2) на територіальному рівні: зростання доходів населення, збільшення обсягів надходжень у бюджет тощо;

3) на національному рівні: зменшення зовнішнього боргу, збільшення національного доходу тощо.

Зміст, який надають поняттю “ефективність” як українські, так і зарубіжні вчені, має певні відмінності. Є багато різних визначень ефективності (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Трактування вченими поняття «ефективність»

Автори	Визначення
А. Шеремет [89]	Ефективність економічних процесів вимірюється шляхом зіставлення результату і витрат.
В. Подольська О. Яріш [64]	Ефективність діяльності підприємства розкривається через показники рентабельності, що є відносними характеристиками фінансових результатів.
В. Бочаров [16]	Ефективність діяльності підприємств визначається показниками рентабельності.
Ф. Горбонос [76]	Відображає виробничі відносини, що складаються між суспільством і підприємствами та окремими працівниками, дію об’єктивних економічних законів, розвиток продуктивних сил, тип виробничих відносин, є формою вираження мети виробництва.
К. Салига [76]	Оцінка ефективності є завершальним етапом фінансового і управлінського аналізу. Ефективність більшості управлінських рішень повинна пройти оцінку з погляду загального успіху підприємства, його довгострокової життєздатності в умовах ринку.
С. Мочерний [57]	Сутність ефективності – у “здатності приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат”. Ефективність – відношення результату (ефекту) до витрат на його досягнення, категорію, що розкриває характер причинно-наслідкових зв’язків виробництва та показує не сам результат, а “ціну” його досягнення.
Л. Мельник, О. Корінцева [53]	Розглядають через комплекс господарських заходів, зокрема: впровадження нової техніки; інвестиційний проект; укладання комерційної угоди; реалізація господарського рішення; втілення екологічних ініціатив; проведення соціальних заходів, спрямованих на підвищення добробуту людей, поліпшення інфраструктури, формування культурних цінностей тощо.
Б. Жнякін, В. Краснова [32]	Співвідношення результату (ефекту) з витратами, що спричинили цей ефект. Економічну ефективність розглядають як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки).
П. Друкер [28, с. 120]	Ефективність – це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і економічними результатами.
Р. Каплан, Д. Нортон [40, с. 120]	Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що обумовили й забезпечили його отримання.

Продовження таблиці 1.1

Економічний словник [31]	Досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Форма вияву закону економії часу, зв'язок здійснюється через зростання продуктивності праці, її підвищення означає зростання ефективності сукупної праці, збільшення ефективності всього виробництва, зумовленої, насамперед, прогресом продуктивних сил.
В. Андрійчук [7,8]	Економічна ефективність – співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва.
В. Парето [62]	Ефективність виробництва є станом справ, за якого при існуючих виробничих ресурсах та рівні знань неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виробити певну кількість іншого товару.

Джерело: складено автором

Сутність ефективності діяльності підприємства трактується більшістю економістів як досягнення максимальних результатів в інтересах суспільства при мінімально можливих витратах. Існує багато класифікацій ефективності діяльності підприємства. Загальну класифікацію подано в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Видова класифікація ефективності діяльності за окремими ознаками

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	- Економічна (вартісні показники). - Соціальна (зводиться до скорочення робочого тижня, збільшення нових робочих місць тощо).
Місце одержання ефекту	- Локальна (комерційна; означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, внаслідок якої воно отримує зиск – дохід, прибуток). - Народногосподарська (спільний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів, послуг).
Метод розрахунку	- Абсолютна - Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	- Первинна (початковий одноразовий ефект). - Мультиплікативна (повторення і примноження початкового ефекту). - Синергічна (загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на діяльність кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших).
Структура організації виробництва	- Робочого місця - Підрозділу - Підприємства в цілому

Продовження таблиці 1.2

Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	- Науки, техніки і технології - Організаційно-управлінських інновацій - Інвестиційних проектів і програм
Об'єкт оцінки	- Повна (інтегральна) - Часткова (окрема) - Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	- Зовнішньоекономічної діяльності фірми. - Діяльності спільних підприємств і ТНК.

Джерело: [29]

Відзначимо далі кілька основних очевидних фактів, що стосуються ефективності підприємства.

1. Ефективність підприємства визначається в кінцевому рахунку фінансовим результатом – прибутком або іншим фінансовим показником.

2. У конкурентному середовищі ефективність підприємства має основне значення тільки щодо конкурентів. Тільки якщо ефективність підприємства знаходиться на рівні конкурентів або вище, воно може конкурувати і може вижити в конкурентній боротьбі, якщо ні, воно буде витіснене з ринку.

3. Ефективність підприємства не може визначатися миттєвим досягнутим результатом. Можна одноразово задіяти всі доступні ресурси підприємства, і отримати високий поточний прибуток. А далі повний крах. Для визначення ефективності важлива як ближня, так і далека перспектива.

4. Всі підприємства в конкурентній боротьбі постійно вдосконалюють свою діяльність, підвищують свою ефективність. І підприємство має орієнтуватися саме на постійне підвищення прибутку, стежачи за конкурентами.

Виходячи з цього, можна дати таке визначення.

Ефективність підприємства – здатність підприємства давати високий і постійно зростаючий прибуток (або інший фінансовий показник) по відношенню до конкурентів, як в ближній, так і в далекій перспективі [79].

Але це чисто теоретичне визначення. Основне питання в тому, що прибуток в довгостроковій перспективі не визначений, навіть далеко не завжди

можна дати його прогноз. Тому в сучасних концепціях менеджменту для визначення ефективності використовують не тільки фінансові, а й нефінансові показники, які побічно впливають на фінансові результати підприємства в довгостроковій перспективі. Це дозволяє вести стратегічне управління підприємством без прогнозування фінансових результатів в довгостроковій перспективі, спираючись в основному на нефінансові показники [77].

У бізнесі немає одного прямого напрямку до поставленої мети, немає одного орієнтира. При цьому треба розуміти, що будь-який рух по орієнтирах ніколи не дасть того ж максимального можливого результату, що і безпосередньо рух до видимої мети (коли сама мета і є орієнтиром). Рухаючись по орієнтирах, ми рухаємося по одному з безлічі маршрутів руху до мети, але не по тому, який ми проклали б, якби апріорі побачили всі цілі. Але досягнутий при русі по орієнтирах результат буде завжди вище, ніж при випадковому русі без орієнтирів. Тому (в умовах відсутності повної визначеності) можна говорити тільки про отримання високого результату, і неможливо говорити про отримання максимального результату. А про те наскільки високий досягнутий результат, можна дізнатися тільки за результатами конкурентів.

Показники більше відносяться до внутрішньої сфери, а орієнтири до зовнішньої, вплив підприємства на зовнішні сфери обмежено. Наприклад, попит на різні види продукції визначає і пропозиція, це наш орієнтир в бізнесі. Але якщо підприємство випускає продукцію, склади заповнені, але попит на неї невисокий, можна підвищити його до необхідного значення за рахунок активної реклами і різних промо-акцій. Чіткого розмежування між орієнтирами і показниками може і не бути.

Але, на жаль, і сама система орієнтирів і показників, і їх необхідні значення не тільки суто індивідуальні для кожного підприємства, а й залежать від часу, від ступеня розвитку підприємства і від зовнішньої і внутрішньої ситуації, визначити їх апріорі немає ніякої можливості. В загальному, саме від правильного вибору системи показників і їх необхідних значень залежить успіх

підприємства. Наскільки правильно обрані орієнтири і показники руху, настільки і зумовлений успіх досягнення поставленої мети.

Але просто рухатися в потрібному напрямку, підтримуючи задані показники руху – це, як зазначалося вище, ще не всі можливості підприємства. Підприємство повинно постійно розвиватися і розширюватися, знаходити ефективні інноваційні проекти, реалізовувати і впроваджувати їх (як за рахунок прибутку попередніх періодів, так і позикових коштів). Вкладати кошти в ті інноваційні проекти, які швидко окупаються і збільшують прибуток підприємства.

У своїй книзі «The practice of management» Пітер Друкер писав: «Цільові показники в ключових областях (бізнесу) є "панеллю приладів", необхідною для "пілота" ділового підприємства» [28]. Тільки треба уточнити, що цільові показники тут, – це тільки орієнтири і показники, дотримуючись яких пілот і наводить свій літак до мети.

Ефективність діяльності підприємства є одним із найважливіших узагальнюючих показників, який характеризує її результативність [33].

Під економічною ефективністю розуміють досягнення найкращих результатів за оптимальних витрат.

В економічній літературі Заходу поширеним є поняття «парето-ефективність» (від імені італійського економіста В. Парето), згідно з яким економічна ефективність національної економіки – це такий її стан, за якого неможливо збільшити ступінь задоволення потреб хоча б однієї людини, якщо при цьому не погіршується становище інших членів суспільства [43, с. 26].

Співвідношенням результату до витрат, що були понесені задля його отримання, визначається ефективність. Саме ефективність показує характер причинно-наслідкових взаємозв'язків підприємства. Вона показує те, якою ціною був досягнутий результат. Тому найчастіше ефективність характеризують відносні показники, розраховані за двома групами параметрів – витрат і результату.

Показник економічної ефективності можна розрахувати за формулою:

$$E = \frac{e}{BP} \quad (1.1)$$

де E – показник економічної ефективності;

e – величина економічного ефекту, грн;

BP – витрати ресурсів (коштів, засобів виробництва, предметів праці, трудових чинників, часу та ін.) на забезпечення зазначеного ефекту, грн [63, с. 27].

Перелік ресурсів компанії, які визначають її ефективність є невичерпним (бо за певних умов на ефективність діяльності можуть впливати різні чинники).

Учені висунули багато пропозицій щодо того, що вважати результатами діяльності, а що – витратами, які спричинили появу цих результатів. З усієї сукупності пропозицій можна виділити три підходи (рис.1.1).

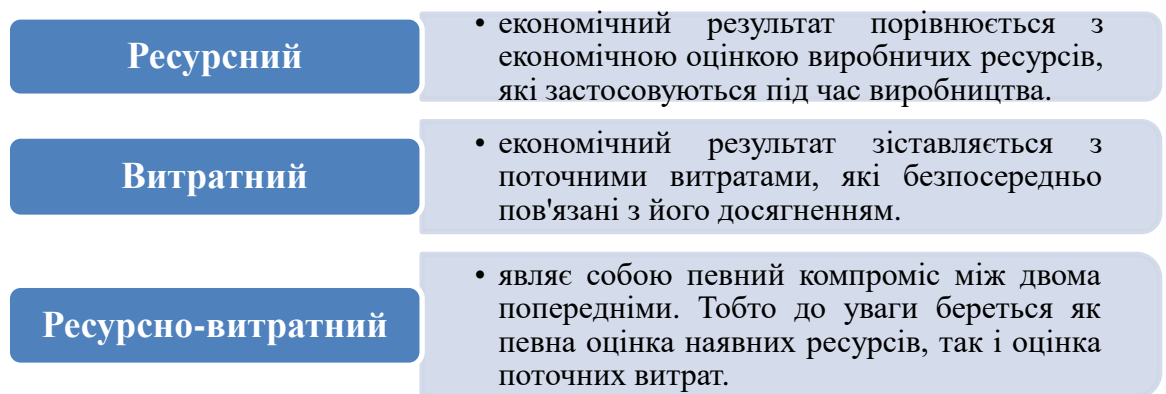


Рис. 1.1. Підходи щодо визначення витрат, які спричинили появу результатів діяльності підприємства*

*Складено автором на основі [48]

Проте застосування ресурсно-витратного підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо). Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Щодо чисельника формули ефективності також виділяють три основні підходи (рис. 1.2).

1) За результат береться **валова вартість створеного за певний період продукту** (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

2) Як результат беруть **прибуток**. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні утворюється ціла множина показників рентабельності, коли прибуток зіставляється з собівартістю виробництва або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо.

3) За результат береться сума **прибутку та амортизації**. Для перехідних економік, на думку окремих економістів, ефективною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити повного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими, ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів.

Рис. 1.2. Підходи щодо визначення результатів діяльності підприємства*

*Складено автором на основі [48]

Одним із основних засобів створення системи економічних відносин є економічна ефективність, яка виконує такі функції:

- регулювання внутрішньогосподарської діяльності підприємств (ключовий інструмент ухвалення рішень з використання ресурсів);
- формування відносин між виробником і споживачем (основа формування ціни споживача);
- переведення загальноекономічних (суспільних) вигод у внутрішні інтереси конкретних економічних суб'єктів (підприємств і окремих громадян).

Економічна теорія визначає категорію ефективності як результативність виробничого процесу, виробничої системи або конкретної форми господарювання [78]. У найбільш загальному вигляді економічна ефективність виробництва являє собою кількісне співвідношення двох величин – результатів господарської діяльності та проведених витрат (в будь-якій пропорції).

Історично при всіх способах виробництва безвідносно до форм власності виробника цікавить співвідношення між витратами і результатами своєї діяльності.

Підвищення ефективності діяльності підприємства – одна з центральних проблем економіки. Для успішного вирішення різноманітних економічних і соціальних завдань немає іншого шляху, крім різкого підвищення ефективності всього суспільного виробництва.

Сутність ефективності діяльності підприємства трактується більшістю економістів як досягнення максимальних результатів в інтересах суспільства при мінімально можливих витратах [58].

Очевидно, що при виборі шляхів і способів задоволення потреб в необхідній продукції – народногосподарських і індивідуальних – слід виходити з найменших витрат суспільної праці, тобто прагнути, щоб ці витрати проводилися з найбільшою економічною ефективністю.

Особливий інтерес в будь-якій економічній ситуації викликає співвідношення між витратами і результатами діяльності організації. Об'єктивна необхідність всебічної економії суспільної праці визначається значною мірою тим, що суспільні потреби в кожен даний відрізок часу перевищують наявні в розпорядженні суспільства ресурси – матеріальні, трудові, фінансові. Звідси і випливає сутність економічної ефективності, яка полягає в необхідності при даних ресурсах, шляхом їх всілякої економії забезпечувати найбільшою мірою зростаючі суспільні потреби.

Тобто ефективність – це міра, що характеризує віддачу від витрат ресурсів. Ефективність – це кількісна сторона способу організації процесу, внутрішня властивість технології, що використовується для отримання результату. Різні способи організації та технології мають різну ефективність, а відповідно дають різний результат при тих же витратах.

Кожен керівник, особливо керівник вищої ланки, відчуває необхідність подивитися на бізнес поглядом стратега і отримати відповіді на питання: якою є загальна ситуація в компанії, чи в правильному шляху відбувається розвиток,

які завдання слід вважати пріоритетними, які загрожують. Виникає потреба проведення аналізу відповідності поточної ситуації в компанії стратегії її розвитку і постійного управління ефективністю [47].

Відповідно, ефективність характеризується підвищенням продуктивності, максимальним використанням виробничих потужностей, раціональним споживанням сировинних і матеріальних ресурсів і досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах.

Ефективність підприємства – здатність підприємства володіти внутрішньою і зовнішньою ситуацією:

- адекватно визначати орієнтири і показники бізнесу, слідувати орієнтирам, підтримуючи оптимальні значення показників.
- визначати і втілювати в життя інноваційні проекти розвитку і розширення підприємства.

І, в результаті, забезпечувати високий і зростаючий прибуток (або інший фінансовий показник) по відношенню до конкурентів, як в ближній, так і в довгостроковій перспективі.

Отже, розглядаючи поняття «ефективність» потрібно перш за все звертатися до кількісних значень таких показників як витрати та результати діяльності. Це загальна методика визначення ефективності певного процесу. Тому, в залежності від специфіки діяльності компанії, у окремо взятій галузі можуть бути інші методики розрахунку, характерні тільки для неї.

1.2. Методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства

Поняття ефективності діяльності підприємства має на увазі під собою набагато більше, ніж просто фінансові показники. Для висунення певних тез і рішень щодо стратегій розвитку підприємства необхідно проведення комплексного, всебічного і глибокого аналізу функціонування організації, для визначення сильних сторін і усунення недоліків, адже ситуація в кожній компанії унікальна [72]. В процесі функціонування будь-якого підприємства

аналіз роботи його підрозділів є невід'ємною частиною підвищення якості роботи організації. Проблема підвищення економічної ефективності займає центральне місце в господарській діяльності всіх компаній. Від якості прийнятих управлінських рішень залежить фінансова стабільність кожного підприємства, його конкурентоспроможність і здатність стабільно функціонувати в будь-яких ринкових умовах [51]. Керівництву підприємств необхідно шукати шляхи інтенсифікації використання основних фондів, збільшення показників фондівдачі, зниження собівартості, підвищення рентабельності послуг, що надаються і інші методи підвищення ефективності функціонування підприємств.

Суть проблеми підвищення ефективності роботи компанії полягає в підвищенні економічної результативності на одиницю витрат в процесі використання наявних ресурсів. Для того, щоб досягти максимальної результативності функціонування підприємства, необхідно розглянути можливість більш ефективного використання його основних фондів, зростання коефіцієнта оборотності оборотних коштів і продуктивності праці. Від ефективності використання основних фондів залежать важливі показники діяльності фірми, такі як: фінансове становище, конкурентоспроможність на ринку [86].

У процесі вивчення літератури з даного питання було виявлено, що не існує єдиної системи методів оцінювання ефективності діяльності компанії. Ця тема викликає безліч питань і розбіжностей, у кожного фахівця з цього приводу своя унікальна думка.

Оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити одним яким-небудь показником. Різноманіття властивостей і ознак різних видів виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства обумовлює і різноманіття показників. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, по якому однозначно можна було б судити про успіхи або невдачу у бізнесі. Тому на практиці завжди використовують систему показників, які

пов'язані між собою і оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства (табл. 1.3) [21; 22, с. 288].

Таблиця 1.3

Показники, що характеризують ефективність діяльності підприємств

Група показників	Показники	Формула розрахунку
1. Ефективність використання основних засобів	Фондовіддача (грн.)	Чистий дохід / Середньорічна вартість основних фондів
	Фондомісткість (грн.)	Середньорічна вартість основних фондів / Чистий дохід
	Фондорентабельність (грн.)	Прибуток / Середньорічна вартість основних фондів
	Фондоозброєність (грн.)	Середньорічна вартість основних фондів / Середньоспискова чисельність працівників
2. Ефективність використання обігових коштів	Оборотність обігових коштів (дні)	Середньорічна сума обігових коштів / Одноденний товарообіг за покупними цінами
3. Ефективність використання трудових ресурсів	Продуктивність праці (тис. грн.)	Чистий дохід / Середньоспискова чисельність працівників
	Товарообіг на 1 грн. витрат на оплату праці (грн.)	Чистий дохід / Витрати на оплату праці
	Прибуток на одного працівника (грн.)	Прибуток / Середньоспискова чисельність працівників
	Прибуток на 1 грн. витрат на оплату праці (грн.)	Прибуток / Витрати на оплату праці
	Коефіцієнт трудомісткості	Середньоспискова чисельність працівників / Чистий дохід
4. Ефективність поточних витрат	Рівень поточних витрат (%)	Сума постійних витрат / прибуток Ч 100%
	Витратовіддача (товарообіг на 1 грн. поточних витрат) грн.	Чистий дохід / Сума поточних витрат
	Рентабельність поточних витрат (%)	Прибуток / Сума поточних витрат Ч 100%
	Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Прибуток / Об'єм капітальних вкладень
	Термін окупності капітальних вкладень (років)	Об'єм капітальних вкладень / Прибуток

Джерело: [11]

Показник – це ознака, що характеризує яку-небудь одну сторону явища, дії, їх кількісну або якісну характеристику (сторону) або міру виконання певного завдання.

Так, якщо в умовах планової системи господарювання в оцінці діяльності підприємства важливу роль відігравали такі показники, як виконання плану, об'єм товарної продукції, об'єм валової продукції, то в умовах ринку на перше місце висувуються показники: об'єм продажів, прибуток, рентабельність і цілий ряд оптимізаційних показників.

Усі показники, виходячи з вимог ринку, можна поділити на:

- оціночні, які характеризують досягнутий або можливий рівень розвитку або результати тієї або іншої діяльності;
- витратні, які показують рівень витрат по здійсненню різних видів діяльності [65, с. 265].

Такий поділ дуже умовний. Він залежить від мети аналізу, що проводиться. Приміром, показник «витрати виробництва» в одному випадку може розглядатися як оціночний, який характеризує досягнутий рівень витрат праці, а в іншому випадку (при плануванні) визначатися як витратний, що дозволяє встановити кількість витрат при наданні послуг.

Те ж можна сказати про значущість показників. Це багато в чому залежить від характеру (виду) діяльності. Наприклад, показник прибутку, незважаючи на усю його важливість, далеко не всіх цікавить однаковою мірою: орендодавця (землі, будівель, устаткування та ін.) більше цікавить рух ліквідності в компанії, а акціонерів цікавить не лише розмір дивідендів, але і курс акцій, який залежить від темпів росту об'єму їх продажів.

Залежно від мети аналізу показники можуть виражатися у формі абсолютних, відносних і середніх величин. Виділяють також структурні і зростаючі показники [65].

Абсолютні показники бувають вартісними і натуральними. В умовах ринкових відносин первинне значення надається вартісним, що обумовлено суттю товарно-грошових відносин.

Абсолютні показники відбивають рівень розвитку підприємства, досягнутий за певний період часу. Ними є: оборот (об'єм продажів), валова і часткова виручки, валовий і частковий прибутки, величина дивідендів, рівень витрат виробництва і реалізації продукції, основні і оборотні виробничі фонди, статутний фонд, заборгованість та ін. [15, с. 19].

Відносними показниками є співвідношення абсолютних показників, які відображають частку одного показника в іншому, або як співвідношення різнорідних показників.

Методика їх оцінки визначається як співставлення звітних значень з плановими, або середніми за період, або звітними за попередні періоди. Сюди можна віднести: прибуток на одиницю вартості основних засобів, продуктивність, фондоозброєність праці та ін.

Долю окремих складових у кінцевому результаті характеризують структурні показники [9, с. 25].

Зростаючі показники показують свою зміну за певний час. Такі показники можуть бути у абсолютному або відносному вигляді. Наприклад, прибутки підприємства за рік, зміни в статутному капіталі підприємства за рік.

У одній і тій же ситуації одні з показників можуть погіршуватися, а інші покращуватися. До прикладу, збільшення прибутку при продажах в кредит (у разі затримки з виплатами) призводить одночасно і до зменшення готівки. У ринкових умовах до переліку показників, які можна контролювати, входять: об'єм продажів, виручка від реалізації, сума чистого прибутку, розмір капіталу, величина активів, число акціонерів, величина виплачуваних дивідендів, частка експорту в обороті та ін.

Показники визначення ефективності діяльності підприємства можна показати у вигляді чотирьох системних груп:

- показники продуктивності праці (виробіток, трудомісткість);
- показники використання основних засобів (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, коефіцієнт інтенсивності використання устаткування);

- показники використання обігових коштів (коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт закріплення оборотних засобів, тривалість одного обороту, матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача);

- показники рентабельності (рентабельність продукції, рентабельність виробництва, рентабельність продажів, рентабельність майна підприємства, рентабельність власного капіталу).

У ринкових умовах важливе місце займають показники якості продукції (послуг), адже саме якість має потужний вплив як на покращення конкурентоспроможності товару, так і на підвищення ціни продажу. Як наслідок збільшується обсяг продажів, а значить, і збільшується об'єм прибутку. Не можна виділити один показник якості для всіх видів продукції. Показники якості залежать від виду продукції та її споживчого призначення.

Показники економічності, довговічності, надійності, технічної естетики використовують для оцінки товарів тривалого користування [55, с. 11]. Економічність визначається як такі особливості товару, які забезпечують зменшення витрат як на його виробництво, так і на експлуатацію. Наприклад, ноутбуки від стаціонарних комп'ютерів відрізняються набагато меншими габаритами, вагою, меншим споживанням електроенергії, легкістю переміщення.

Проведення систематичного і всеохоплюючого аналізу ефективності діяльності підприємства дозволить:

- швидко та якісно оцінити результативність діяльності підприємства або його окремих частин;

- своєчасно виявляти фактори, що чинять вплив на отримуваний прибуток по конкретних видах вироблюваних товарів і послуг, що надаються;

- визначати витрати і тенденції їх зміни, що є необхідним для розробки цінової політики підприємства;

- точно визначати оптимальні можливості вирішення наявних проблем на підприємстві й отримання прибутку в найближчій і віддаленій перспективах [92, с. 29].

Розглядаючи показники, потрібно зазначити, що ринкові умови господарювання допускають, щоб в кожній ніші бізнесу були свої індивідуальні показники (які часто більше ніде не застосовуються). Наприклад, у багатьох галузях харчової промисловості (консервна, цукрова та ін.) велике значення в цілях зниження витрат виробництва є ступінь глибини переробки сировини, використання вторинної сировини та ін. Дослідження науковців свідчать про те, що нема і не може бути єдиного показника господарської діяльності, який підходив би у всіх випадках. Для того, щоб розвиватися в умовах гострої конкуренції, керівник підприємства повинен аналізувати результати всіх видів діяльності, а це означає, що потрібно сформувати систему взаємопов'язаних показників, що показують ступінь та період досягнення цілей, тип організації на основі глибокого аналізу діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу ефективності діяльності підприємства є:

- 1) визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на ефективність діяльності підприємства;
- 2) дослідження складу і структури прибутку в динаміці;
- 3) оцінка абсолютних і відносних показників формування прибутку від різних видів діяльності;
- 4) виявлення чинників, що здійснюють вплив на ефективність діяльності і кількісний вимір їх впливу на результативний показник;
- 5) оцінка ефективності розподілу чистого прибутку підприємства;
- 6) виявлення резервів збільшення суми прибутку, рентабельності, підвищення ефективності діяльності підприємств;
- 7) оцінка роботи підприємства по використанню можливостей збільшення прибутку, рентабельності, підвищення ефективності діяльності підприємств;
- 8) розробка заходів по використанню виявлених резервів [74].

Об'єктом аналізу ефективності діяльності підприємства в першу чергу виступають процеси формування і розподілу прибутку від різних видів діяльності, а також заходи по виявленню резервів підвищення прибутковості і

ефективності діяльності підприємства. Предмет аналізу – сукупність процесів, спрямованих на управління операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємства, які характеризують отримання і максимізацію прибутку підприємства [23, с. 90].

При розгляді показників можна зробити висновок, що ринкові стосунки припускають, що в кожній сфері бізнесу мають бути свої показники.

З усього вищесказаного видно, що для розвитку підприємства в умовах гострої конкуренції необхідно, щоб керівник бачив результати усіх видів діяльності для формування системи взаємозв'язаних показників, що відбивають міру досягнення цілей підприємства.

При проведенні аналізу ефективності діяльності підприємства необхідно враховувати інтереси користувачів аналітичної інформації, яких умовно можна розділити на чотири групи.

Перша група – інвестори і кредитори, фізичні і юридичні особи, що позичають кошти комерційній організації на довгостроковій основі і одержують свою частку у вигляді відсотків по позиках.

Основний абсолютний показник, що характеризує результативність роботи комерційної організації з позиції цієї групи осіб, – прибуток до вирахування відсотків і податків.

У більшості економічно розвинених країн сплачені відсотки списуються на витрати і зменшують прибуток оподаткування, саме тому це джерело відносно вигідне, оскільки його вартість менше вартості власного капіталу.

Друга група – державні органи, що контролюють і забезпечують нормальне функціонування підприємства. Кожна така організація вносить свій внесок у рішення комплексу соціальних і економічних завдань, що представляють життєво важливий інтерес для держави.

Що стосується соціальних завдань, то можна згадати про додаткові робочі місця, про морально-психологічну стабільність працівників, які мають постійну роботу. З економічної позиції зацікавленість держави не менш очевидна. Надаючи кожній конкретній організації можливість функціонувати,

регулюючи цей процес за допомогою відповідних нормативно-розпорядчих документів і в певному значенні сприяючи йому за допомогою різних пільг, протекції, фінансування, держава розраховує, у свою чергу, на отримання певного доходу за допомогою системи оподаткування.

Третя група – власники підприємства. З позиції теперішнього моменту для них важливий кінцевий результат, тобто показник прибутку до розподілу, а з позиції довгострокової перспективи представляє інтерес сума реінвестованого прибутку [14, с. 31; 20].

Четверта група включає працівників підприємства та його контрагентів (постачальників і кредиторів). Представники цієї групи задовольняють свої інтереси різними способами, у тому числі і шляхом отримання відповідної частки із загальних прибутків комерційної організації (заробітна плата, відсотки по поточних кредитах і позиках, можливість збуту продукції цієї організації та ін.) [18, с. 44].

Також необхідно згадати про бенчмаркінг як спосіб оцінки ефективності діяльності підприємства. Це процес порівняння діяльності підприємства (в тому числі характеристик асортименту, послуг, методів роботи та ін.) з кращими компаніями на ринку і в галузі, з подальшим здійсненням змін для досягнення і підтримання певного рівня конкурентоспроможності, а також гарантії довгострокового функціонування на ринку. Бенчмаркінг є ефективною системою завчасного попередження про назриваючі проблеми підприємства.

Консалтингова компанія iTeam виділяє такі методи оцінки ефективності діяльності підприємства (рис. 1.3):

I. Горизонтальний (його також називають трендовий) аналіз показників прибутку ґрунтується на вивченні їх динаміки в певний період часу. При застосуванні даного підходу до здійснення аналізу робиться розрахунок темпів приросту (зростання) конкретних типів прибутку. Найбільш популярними є конкретні види трендового аналізу, а саме:

а) Порівняння значень прибутку в звітний період під час формування, здійснення розподілу і застосування з критеріями попереднього періоду (приклад: показники минулого кварталу, місяця і так далі).



Рис. 1.3. Методи оцінки ефективності діяльності підприємства та їх види за версією консалтингової компанії iTeam*

*Складено автором на основі [61]

б) Порівняння значень прибутку за кілька минулих періодів під час формування, здійснення розподілу і застосування. Мета даного типу полягає в виявленні тенденцій, що характеризують зміни конкретних розглянутих показників прибутку.

в) Порівняння значень прибутку за звітний період під час його формування, здійснення розподілу і застосування з критеріями минулорічного аналогічного періоду (наприклад, порівнюють показники другого кварталу звітного року з показниками другого кварталу минулого року).

Такий аналіз зазвичай застосовують на підприємствах, що реалізують сезонну продукцію. Перераховані види трендового аналізу прибутку, як правило, доповнюються спеціальними дослідженнями, в ході яких виявляється вплив конкретних обставин на зміну певних показників результативності [61].

II. Вертикальний (також називають структурний) аналіз. Ґрунтується на структурному розкладанні узагальнених показників прибутку в момент його формування, подальшого розподілу і застосування.

Оцінка ефективності діяльності організації в цьому підході передбачає врахування питомої ваги структурних елементів узагальненого показника прибутку. Найбільш популярними є такі види структурного аналізу:

а) Вертикальний аналіз активів. Під час аналізу особливу увагу приділяють співвідношенню необоротних і оборотних активів, їх структурі, складу, інвестиційному портфелю та іншим структурним параметрами.

б) Вертикальний аналіз прибутку. Аналіз передбачає залучення розрахунку питомої ваги або співвідношення сум прибутку з певних сфер діяльності.

в) Вертикальний аналіз прибутку в процесі його застосування і розподілу. Проводиться з точки зору шляхів розподілу прибутку.

III. Порівняльний аналіз. Ґрунтується на співвідношенні значень конкретних груп схожих показників прибутку.

Оцінка ефективності діяльності цим методом передбачає розрахунок відносних і абсолютних відхилень параметрів, які порівнюються між собою.

Найбільшою популярністю користуються такі види порівняльного аналізу прибутку як:

а) Аналіз нормативних і звітних значень прибутку. Порівняння показує рівень відхилення звітних значень від нормативних. Також виявляються причини відхилень. Даний аналіз застосовують з метою контролю над процесами використання та створення прибутку. Далі вносяться поправки в економічну діяльність компанії.

б) Аналіз значень рівня прибутку даної організації. Даний аналіз робиться для оцінки позиції на ринку в порівнянні з конкурентами. Це дозволяє виявити додаткові резерви з метою збільшення ефективності діяльності на виробництві. Об'єктами такого аналізу виступають значення операційного прибутку.

в) Аналіз значень прибутку конкурентів і розглянутого підприємства. Це порівняння проводиться з метою здійснення поділу позиції компанії на конкурентному ринку певного регіону виробленої підприємством продукції та створення заходів для збільшення прибутку в бізнесі [61].

При визначенні ефективності ЗЕД підприємств варто застосовувати системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції [67, с. 182; 68].

Отже, оцінка ефективності діяльності підприємства допомагає підприємцю визначити межі співвідношення досягнутих компанією результатів і необхідних для цього витрат. На основі цього аналізу вибирається найкращий спосіб збільшення ефективності.

1.3. Чинники, напрями та резерви підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підвищується при збільшенні обсягу і прибутковості імпорتنих або експортних поставок і зниження витрат на їх організацію.

Збільшення обсягу імпорتنих або експортних операцій є скоріше наслідком розвитку і зростання компанії, яка проводить зовнішньоторговельну діяльність, а також ознакою того, що безпосередньо міжнародні поставки є прибутковими і перспективними для компанії [35, 46].

Для сприятливого розвитку імпорتنих поставок і підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідна добре підготовлена база. В першу чергу затребуваний продукт і правильно обраний закордонний партнер, продумана стратегія розвитку відносин з цим партнером, оптимальна схема доставки вантажів і легальне митне оформлення [93].

На ефективність роботи підприємства можуть впливати позитивні і негативні фактори. До позитивних відносять чинники, які благотворно впливають на діяльність підприємства, до негативних, відповідно, зворотний вплив.

Фактори, що впливають на ефективне функціонування підприємства:

- фактори ресурсного забезпечення виробництва. До них відносяться виробничі фактори (будівлі, споруди, обладнання, інструменти, земля, сировина та матеріали, паливо, робоча сила, інформація і т.д.), тобто все те, без чого неможливе виробництво продукції і надання послуг в кількості і якості, яка необхідна ринку;

- фактори, що забезпечують бажаний рівень економічного і технічного розвитку підприємства (НТП, організація праці та виробництва, підвищення кваліфікації, інновації та інвестиції і т.д.);

- фактори, що забезпечують комерційну ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства (вміння вести вискоєфективну комерційну і постачальницьку діяльність).

Інша класифікація чинників показана на рис. 1.4.

Для підвищення техніко-економічного рівня виробництва з метою збільшення ринкового потенціалу і підвищення конкурентоспроможності на підприємствах ведеться робота по розробці та здійсненні технічних і

організаційних заходів. Ці заходи спрямовані на поліпшення ключових економічних показників.



Рис. 1.4. Класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємств [41]

До основних напрямів поліпшення цих показників можна віднести:

1. Підвищення ефективності використання засобів праці. Реалізація цього напряму поліпшення показників діяльності підприємства забезпечується підвищенням часу роботи обладнання і скороченням втрат часу роботи обладнання; підвищенням режимів роботи обладнання; застосуванням методів багатостатного обслуговування; раціоналізацією використання енергетичних ресурсів; раціоналізацією використання виробничих площ.

2. Підвищення ефективності використання предметів праці. Досягається за рахунок зниження технологічних норм витрати матеріалів, запасних частин за рахунок скорочення тривалості виробничого циклу; зниження величини виробничих запасів; зниження цін закупівлі шляхом пошуку нових постачальників; впровадження прогресивних технологічних процесів, заміни та комбінування застосовуваних матеріалів; зміни способів обробки; поліпшення методів контролю. Результативність цих заходів виражається в зниженні витрати матеріалів, комплектуючих виробів, енергоресурсів на одиницю продукції [47].

3. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів. З цією метою здійснюється раціоналізація організації трудових процесів, організації робочих місць; створюються сприятливі умови праці та відпочинку; впроваджуються засоби механізації і здійснюється автоматизація праці; ведеться робота щодо вдосконалення нормування праці і підвищення кваліфікації робітників. Заходи щодо вдосконалення використання трудових ресурсів впливають на підвищення продуктивності праці за рахунок зниження внутрішньо змінних втрат робочого часу, підвищення коефіцієнта виконання норм. Результатом даного напряму є зниження витрат на оплату праці робітників за рахунок зменшення трудомісткості продукції, зменшення частки умовно-постійних витрат в собівартості за рахунок збільшення обсягу випуску продукції.

4. Удосконалення систем оплати праці і преміювання працівників. Результативність заходів щодо вдосконалення оплати праці проявляється в

зниженні витрат на оплату праці, охорону праці та технічну безпеку, в збільшенні випуску продукції і поліпшення її якості.

5. Удосконалення управління: удосконалення інформаційних потоків; вдосконалення перевірки виконання робіт; періодична атестація працівників.

Перераховані напрями покращення показників діяльності підприємства не вичерпують всіх сучасних можливостей підприємств. Ще одним способом підвищення ефективності є диверсифікація діяльності підприємства.

Процес диверсифікації стосується, перш за все, впровадження нових технологій і переходу на нові ринки і галузі, до яких раніше підприємство не мало ніякого відношення. При цьому продукція або послуги, якими суб'єкт господарювання вирішує займатися повинні бути абсолютно новими.

Отже, диверсифікація являє собою процес розширення і перенесення діяльності підприємства в нові галузі з метою підвищення його конкурентоспроможності. Серед різних видів диверсифікації кожне підприємство вибирає найбільш вигідний і ефективний спосіб підвищення продуктивності, економії часу і збільшення прибутку [52].

Основними причинами диверсифікації є прагнення підвищення економічної ефективності компанії в даний момент і на тривалу перспективу, а також економічна стабільність і фінансова стійкість.

У якості основних переваг диверсифікації можна відзначити одержання підприємствами додаткового ефекту від різноманіття видів діяльності. Суть полягає в тому, що розвиток різних видів діяльності на одному підприємстві забезпечує впевненість у подальшому функціонуванні підприємства (якщо будуть збитки від одного напрямку, вони перекриваються прибутками від інших видів діяльності).

Також для підвищення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства застосовують його резерви, які бувають внутрішніми і зовнішніми. У практичній діяльності зазвичай особлива увага приділяється внутрішнім резервам, в частині трудових ресурсів, основних фондів і матеріальної бази [50, 85].

По-перше, резервами вважаються матеріальні і фінансові ресурси, які не використовуються в господарській діяльності і зберігаються для їх залучення в умовах надзвичайних обставин, погіршення стану економіки і т.д. Вони знаходять відображення в певних натурально-речових ресурсах, необхідних для здійснення процесу виготовлення продукції, і це запаси палива, напівфабрикатів, матеріалів, сировини, додаткового невстановленого обладнання, або вже раніше встановленого, але не функціонуючого в даний час, вільних потужностей. Такі резерви найчастіше використовуються у виробництві при недотриманні графіків поставок оборотних виробничих засобів, при модифікації товарної продукції, при зміні обсягу випуску продукції, а також при надпланових витраті палива, матеріалів і сировини.

По-друге, в традиційному розумінні резерви являють собою існуючий потенціал підвищення результативності діяльності підприємства, які пов'язані, з одного боку, зі скороченням витрат в самому виробництві, а з іншого, зі збільшенням обсягів продажів на конкурентному ринку, що в кінцевому підсумку забезпечує зростання конкурентоспроможності. Тому одним з напрямів управлінської діяльності суб'єктів є виявлення резервів і визначення шляхів їх мобілізації.

Аналіз результатів досліджень сучасних вчених в області організації пошуку резервів засвідчує про відсутність єдиної думки щодо їх систематизації.

Денисов Г.А. дає найбільш повне визначення резервів, стверджуючи, що «резерви – це невикористані або частково використовувані можливості розвитку підприємства і навколишнього середовища при застосуванні найбільш ефективних і сучасних методів з метою випуску конкурентоспроможної продукції, а також задоволення споживчого попиту, забезпечення отримання прибутку і розширення цих можливостей на основі впровадження науки в безпосередню продуктивну силу, використання сучасної інформаційної бази і переваг індивідуального розвитку в умовах сучасних ринкових відносин» [10].

Отже, поняття «резерви розвитку підприємства» можна на уточнити як незаангажовані в бізнес-процеси доступні підприємству ресурси, використання

яких забезпечує стійкі результати господарювання підприємства та нівелювання факторів невизначеності та ризиків.

На вибір виду та обсягу резервів впливають, дві їх властивості: з одного боку, витрати на пошук, реалізацію резервів розвитку, з іншого боку – рівень упущеної вигоди від можливого використання даного резерву для інших цілей.

Управління резервами підприємства, їх виявлення, організація пошуку, визначення шляху їх мобілізації, сприятиме підвищенню ефективності діяльності організації.

З метою уточнення поняття і сутності резервів було розглянуто наступні критерії класифікації за різними авторами (Савицькою Г.В., Баріленко В.І., Древінгом С.Р.):

1) За рівнем середовища підприємства.

Зовнішні резерви являють собою можливості, що надаються підприємству ринковими умовами господарювання. Їх використання пов'язане з реалізацією факторів загального (економічних, політичних, техніко-технологічних, соціально-демографічних) і безпосереднього (смаки і переваги споживачів, поведінка постачальників і конкурентів, думка контактної аудиторії) зовнішнього оточення підприємства [75].

До внутрішніх можна віднести резерви розвитку підприємства, пов'язані з використанням факторів виробництва.

2) За характером використання ресурсів.

Виявлення резервів може сприяти збільшенню використовуваних ресурсів, поліпшення використання ресурсів і зміни якості ресурсів.

3) За способом залучення резервів.

Реалізація резервів можлива двома основними шляхами:

- екстенсивним, за рахунок збільшення використання ресурсів (зростання потужності підприємства);

- інтенсивним, за рахунок поліпшення використання ресурсів і зміни їх якості (підвищення ефективності використання основних фондів, прискорення

оборотності оборотних коштів, підвищення продуктивності праці, застосування нових технологій і матеріалів).

4) По термінах:

Оперативні резерви – є можливість поліпшення діяльності підприємства протягом короткого періоду від години до кількох днів.

Поточні резерви можуть бути використані на протязі тижня, місяця, кварталу.

Перспективні резерви, як правило, пов'язані з реалізацією стратегії розвитку підприємства. Для їх використання необхідне залучення інвестицій спрямованих на впровадження нової техніки і технології, реструктуризації виробництва, диверсифікації діяльності підприємства [54].

5) За характером і змістом резерви діляться на організаційно-технічні, економічні, соціально-психологічні.

б) За способом виявлення. Явні резерви можна виявити за звітною документацією, даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності, за звітами, наданими відділами та службами. Приховані резерви визначаються на основі інноваційних досягнень розвитку галузі.

Виявлення і реалізація резервів підвищення ефективності діяльності підприємства забезпечує досягнення заданого рівня рентабельності виробництва і продажів, фінансової стійкості підприємства та інтенсивність використання факторів виробництва [27].

Резерви розвитку підприємства пов'язані з довгостроковим існуванням підприємства на ринку і повинні бути визначені в стратегії його розвитку.

Використання цих резервів базується на інноваційних досягненнях в області техніки, технології і сучасного менеджменту.

Управління пошуком резервів повинно носити цілеспрямований системний характер. У зв'язку з цим важливим є розробка наукових принципів організації пошуку резервів підвищення ефективності діяльності дозволить виявити і мобілізувати найбільш значущі для підприємства можливості розвитку.

Принципи організації пошуку резервів підвищення ефективності господарювання [49]:

- масовість. Посилення ролі інновації, як в розвитку економіки країни, так і в діяльності підприємства сприяє виявленню якісних факторів підвищення ефективності господарювання на всіх рівнях. Так впровадження сучасних технологій і прогресивного обладнання робить більш значущим пошук резервів інтенсифікації діяльності підприємства. Чим більше співробітників буде залучено в пошук резервів, тим повніше будуть виявлені не тільки якісні, а й кількісні фактори підвищення ефективності діяльності [52];

- виділення провідної ланки підвищення ефективності виробництва. Поелементно структура витрат дає уявлення про характер виробництва (матеріало-, енерго-, фондо-, і трудомістка). Відповідно з цим виділяються першочергові напрями організації пошуку резервів;

- вибірковість пошуку резервів. Аналіз рекомендується проводити за найбільш резервомісткими напрямками.

Поняття ефективності ЗЕД має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, але найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку [19]. Ефективність ЗЕД на рівні підприємства визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання. Також ефективність ЗЕД визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення числа її покупців [66, с. 54].

Таким чином, дослідження теоретичних підходів до управління пошуком резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному діловому середовищі свідчить про актуальність цього напрямку. Науково-обґрунтоване управління пошуком резервів слід розглядати як найважливішу функцію менеджменту, спрямовану на досягнення стійких результатів господарювання підприємства.

Висновки до розділу 1

У результаті дослідження сутності ефективності діяльності підприємства, методичних засад її оцінки, чинників, напрямів та резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Ефективність діяльності підприємства є одним із найважливіших узагальнюючих показників, який характеризує її результативність. Під економічною ефективністю розуміють досягнення найкращих результатів за оптимальних витрат. Проведений аналіз літератури показав множинність підходів до вивчення даного поняття.

2. Сутність поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» народжується на стику трьох понять: «економічний ефект», «економічна ефективність» і «зовнішньоекономічна діяльність».

3. Поняття ефективності діяльності підприємства має на увазі під собою набагато більше, ніж просто фінансові показники. Для висунення певних тез і рішень щодо стратегій розвитку підприємства необхідно проведення комплексного, всебічного і глибокого аналізу функціонування організації, для визначення сильних сторін і усунення недоліків, адже ситуація в кожній компанії унікальна.

4. Оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити одним яким-небудь показником. Різноманіття властивостей і ознак різних видів виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства обумовлює і різноманіття показників. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, по якому однозначно можна було б судити про успіхи або невдачу у бізнесі. Тому на практиці завжди використовують систему показників, які пов'язані між собою і оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства.

5. Консалтингова компанія iTeam виділяє такі методи оцінки ефективності діяльності підприємства як горизонтальний (трендовий), вертикальний (структурний), порівняльний аналіз.

6. Поняття ефективності ЗЕД має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, але найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку. Ефективність ЗЕД на рівні підприємства визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

2.1. Загальна характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Історія створення компанії ТОВ «ЛОГІС КАРГО» почалася у 2006 році, коли було створено ТОВ «Логіс Київ». Через 5 років, у 2011 році було створено ТОВ «ЛОГІС КАРГО», як ребрединг компанії ТОВ «Логіс Київ». Компанія «ЛОГІС КАРГО» у 2016 році провела реорганізацію бізнес процесу і з 2017 року займається ще й імпортом аміаку рідкого технічного марки Ак ГОСТ 6221-90 і сульфату амонію гранульованого. Компанія є офіційним імпортером сульфату амонію гранульованого з заводу ЗАТ «Granmax» (Литва, м. Клайпеда) [39].

Повна назва і адреса компанії: Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛОГІС КАРГО», Україна, м. Київ, вул. Сім'ї Стешенків, 6, оф. 211, e-mail: info@logis-cargo.com. Логотип ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зображено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Логотип ТОВ «ЛОГІС КАРГО» [39]

Основна мета діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» полягає в наданні широкого спектру логістичних послуг для своїх клієнтів та в імпорті аміаку рідкого технічного і сульфату амонію гранульованого. Компанія стирає кордони між країнами і надає клієнтам досконалі схеми доставки різних вантажів з будь-якої точки світу якісно, надійно, в строк.

ТОВ «ЛОГІС КАРГО» не обмежується тільки автомобільною логістикою на території України, а додатково надає послуги з:

- організації міжнародних перевезень різних видів вантажів всіма видами транспорту між країнами СНД, країнами ЄС і СНД, країнами Східної Азії та СНД, по території України;
- транспортування малотоннажного транспорту по Києву і Україні;
- консультування в галузі зовнішньоекономічної діяльності з попереднім розрахунком митних платежів;
- митне очищення будь-яких видів вантажу в різних митних режимах;
- продаж імпортованих аміаку рідкого технічного і сульфату амонію гранульованого в Україні.

Стратегічні цілі ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – планування транспортних процесів різними видами транспорту з урахуванням особливостей кожного виду транспорту, зростання частки ринку; підвищення репутації компанії серед потенційних клієнтів.

Тактичні цілі компанії – це максимізація прибутку компанії шляхом мінімізації витрат.

Основні принципи діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»:

- у сфері екології – робота і життя без шкоди для навколишнього середовища, використання транспорту, що відповідає міжнародним стандартам при міжнародних перевезеннях.
- в області якості – розробка та надання послуг, які відповідають вимогам клієнтів і партнерів, гарантія якості і безпеки послуг, ввічливість, доброзичливість і комунікабельність персоналу. Контроль за доставкою вантажів з моменту прийняття заявки, висока швидкість обробки, дотримання термінів доставки, здійснення контролю на всіх етапах перевезення і своєчасне інформування замовника про рух вантажу.
- в області персоналу. Основний актив компанії – це люди. Провідна роль компанії в удосконаленні соціальних взаємин із співробітниками,

відповідальність співробітників за активний внесок у розвиток взаємовідносин з компанією.

У ТОВ «ЛОГІС КАРГО» працює 7 співробітників. Організаційна структура компанії наведена на рис.2.2.

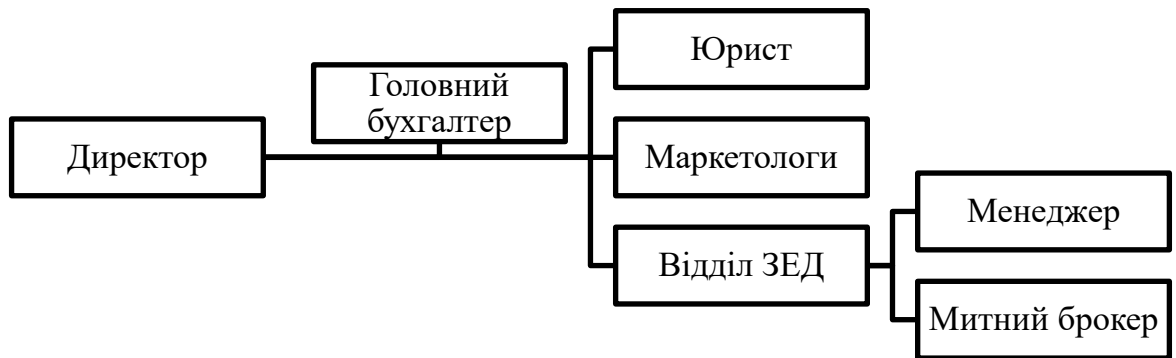


Рис. 2.2. Організаційна структура ТОВ «ЛОГІС КАРГО»*

*Складено автором

Тип організаційної структури компанії – лінійна, тобто це така структура управління, при якій кожний підлеглий має лише одного керівника, який виконує всі функції адміністративного і спеціального характеру у відповідному підрозділі. Вона є доцільною на підприємствах, що характеризуються невеликими масштабами діяльності і працівники яких виконують приблизно однакові роботи (виготовляють один вид продукції чи надають однотипні послуги, обслуговують один сегмент ринку тощо).

У компанії працює 7 співробітників: 1 чоловік та 6 жінок. Віковий склад від 29 до 55 років.

Професійний склад:

- директор;
- головний бухгалтер;
- менеджер з експедиційної діяльності;
- митний брокер;
- юрист;

- маркетологи.

Компанія «ЛОГІС КАРГО» орендує офіс, у якому працюють усі робітники компанії. Для здійснення вантажних перевезень компанія орендує наступні види автомобілів:

- бортовий напівпричіп тентований (Тент-напівпричіп);
- напівпричіп тентований типу «дамбо»;
- тент авто – зчіпка;
- рефрижератор;
- ізотерм;
- лісовоз;
- автовоз;
- відкриту платформу – контейнеровоз;
- платформу для перевезення негабаритних вантажів;
- автоцистерну.

Власних складських приміщень компанія не має.

Основні споживачі послуг ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – це українські та закордонні підприємства, які не мають власного транспортного відділу; фізичні особи, яким необхідно здійснити різні види перевезень вантажів. Основні споживачі товарів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – агропідприємства, які займаються обробкою землі (внесення мінеральних добрив).

Ще одна сторона діяльності компанії – торгівля аміаком рідким технічним і сульфатом амонію гранульованим, ввезеними з-за кордону. Детально продаж цих товарів розглянутий у аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Постачальниками (партнерами) ТОВ «ЛОГІС КАРГО» є ТОВ «ІнтерТрансАвто»; компанія «Комплекс Агромарс»; група компаній «АгроВет Атлантик»; «БЛГ ЛОГІСТИКС», ТОВ ТД «Світ-Агро».

Треба відмітити, що на ринку логістичних послуг України діє дуже багато логістичних компаній. Так у 2018 році у сфері логістики функціонувало 8 великих, 491 середніх та 18366 малих суб'єктів підприємства (табл. 1.1).

Так як за кількістю працівників та обсягами виручки від реалізації ТОВ «ЛОГІС КАРГО» відноситься до суб'єктів малого підприємництва, то з даних табл. 2.1, видно, що кількість конкурентів ТОВ «Логіс Карго» перевищує 18 тисяч суб'єктів підприємництва.

Таблиця 2.1

Кількість суб'єктів великого, середнього, малого підприємництва у сфері логістики за 2016-2018 роки

Показники	Роки			Відхилення	
	2016	2017	2018	абс., +/-	відн, %
Суб'єкти великого підприємництва	16	14	8	-8	-50,00
Суб'єкти середнього підприємництва	506	498	491	-15	-2,96
Суб'єкти малого підприємництва	20386	19276	18336	-2050	-10,06

Джерело: [60]

Основними ж конкурентами «ЛОГІС КАРГО» є: Компанія «ПАН Логістик», ТОВ «Перша логістична компанія», ТОВ «ЗАММЛЕР Україна», компанія «УВК Україна» та інші логістичні компанії України. Оскільки основні конкуренти ТОВ «ЛОГІС КАРГО» також є суб'єктами малого підприємництва, то визначити їх питому вагу на ринку логістичних послуг не можливо.

Побудуємо багатокутник конкурентоспроможності на якому відобразимо рівень показників ТОВ «ЛОГІС КАРГО», компанії «ПАН Логістик» та ТОВ «Перша логістична компанія» (рис. 2.3).

Як видно з даних рисунку 2.3., ТОВ «ЛОГІС КАРГО» випереджає компанію «ПАН Логістик» та ТОВ «Перша логістична компанія» за такими показниками як тарифи, якість та розподіл послуг, а також у фінансовому аспекті. Але одночасно поступається в управлінні компанією, обсягах діяльності та іміджу компанії.

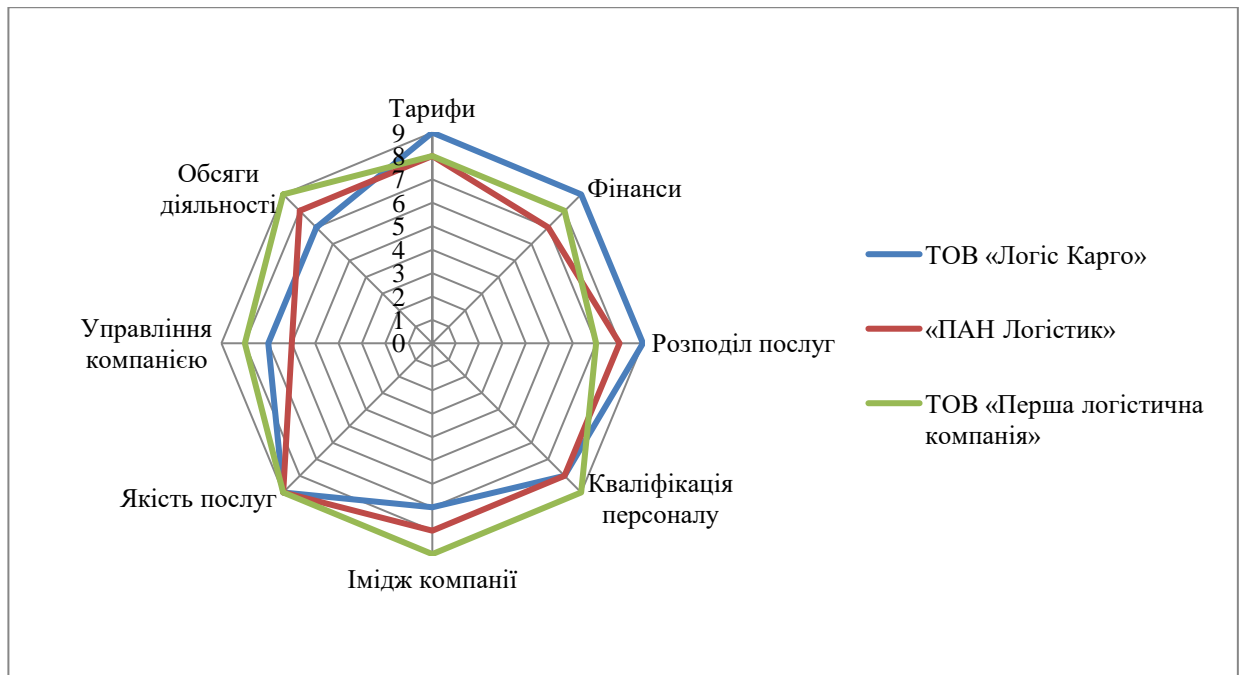


Рис. 2.3. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», компанії «ПАН Логістик» та ТОВ «Перша логістична компанія»*

*Складено автором за даними підприємств

Після аналізу конкурентоспроможності графічним методом здійснимо оцінку конкурентоспроможності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» аналітичним методом, використовуючи SWOT – аналіз. SWOT-аналіз дає змогу дослідити слабкі сторони підприємства й загрози та нейтралізувати їх за допомогою можливостей та сильних сторін (табл. 2.2).

З даних матриці SWOT-аналізу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» видно, що у компанії існує достатня кількість слабких сторін, серед яких: невеликі обсяги діяльності та незначна кількість працівників, відсутність власних складських приміщень та власного автопарку та інші проблеми. Але одночасно ТОВ «ЛОГІС КАРГО» має достатню кількість напрямів та можливостей щодо покращення своєї діяльності. Так, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» необхідно збільшувати обсяги надання послуг, необхідно придбати власні складські приміщення та поступово формувати власний автопарк.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Висока якість та швидкість надання послуг.	1. Незначна кількість робітників.
2. Достатній рівень професіоналізму співробітників.	2. Невеликі масштаби обсягу діяльності.
3. Відносно низькі тарифи на послуги.	3. Відсутність власного автопарку.
4. Позитивний імідж компанії та функціонування на ринку більше 10 років.	4. Відсутність власних складських приміщень.
5. Достатній асортимент послуг, включаючи міжнародні перевезення.	
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Розширення асортименту послуг.	1. Високий рівень конкуренції у галузі.
2. Придбання власних складських приміщень.	2. Погіршення економічного стану країни, що призводить до погіршення платоспроможності користувачів послуг.
3. Придбання у лізинг автомобілів для перевезення вантажів.	3. Нестабільність національної валюти, що призводить до коливання цін на міжнародні перевезення вантажів.
4. Розширення видів діяльності.	4. Зростання цін на паливо.
5. Збільшення кількості працівників компанії.	5. Зростання залізничних тарифів, тарифів на авіаперевезення.

Джерело: складено автором

Отже, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – це компанія, яка працює в кількох сферах – перевезення вантажів та оптова торгівля хімічними продуктами. Торгівлею підприємство займається переважно сезонно (тоді, коли сільськогосподарські підприємства працюють в полі), а послуги з перевезення вантажів надає на постійній основі.

2.2. Аналіз фінансово-економічного становища та оцінка ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

В умовах значної конкуренції на ринку як України, так і у світі особливо важливе значення посідає оцінювання фінансово-економічного становища підприємства. Аналіз фінансового стану надає можливість зробити висновки

щодо забезпеченості підприємства ресурсами, ефективності їх використання та визначити комплекс необхідних заходів для підвищення ефективності діяльності підприємства [10, с. 54].

Для аналізу фінансово- економічного становища та оцінки ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» були використані форми фінансової звітності підприємства, а саме: Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (який включає баланс та звіт про фінансові результати) за 2016-2018 роки. Фінансова звітність за 2016–2018 роки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» наведена у додатках А, Б, В.

Для здійснення фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» має певне майно, яке належить йому на правах володіння та власності. Аналіз активів підприємства має важливе значення, оскільки від його величини та структури залежать обсяги діяльності, рівень платоспроможності та фінансова стійкість, а також розвиток суб'єкта господарювання. Саме тому аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» почнемо з оцінки величини активів у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Оцінка активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки, тис. грн.

Вид активів	Роки			Відхилення			
				абсолютне, +,-		відносне, %	
	2016	2017	2018	2018/ 2017	2018/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
1. Необоротні активи, в тому числі:	23	486,6	396,8	-89,8	373,8	-18,45	1625,22
1.1. Основні засоби	23	486,6	396,8	-89,8	373,8	-18,45	1625,22
2. Оборотні активи, в тому числі:	381,6	909,3	3419,4	2510,1	3037,8	276,05	796,07
2.1. Запаси	271	7	0	-7	-271	-100	-100
2.2. Короткострокова дебіторська заборгованість	28	425	3069,2	2644,2	3041,2	622,16	10861,43
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	82,6	475,7	350,2	-125,5	267,6	-26,38	323,97
2.4. Інші оборотні активи	0	1,6	0	-1,6	0	-100	-
Загальна сума активів	404,6	1395,9	3816,2	2420,3	3411,6	173,39	843,2

За період з 2016 року по 2018 рік активи ТОВ «ЛОГІС КАРГО» збільшилися на 3411,6 тис. грн. або на 843,2%. Зростання суми активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за аналізований період відбулося внаслідок збільшення як суми необоротних активів на 373,8 тис. грн. або на 1625,22%, так і оборотних активів на 3037,8 тис. грн. або на 796,07%.

У свою чергу зростання необоротних активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки відбувалося за рахунок зростання суми основних засобів на 373,8 тис. грн.

Збільшення суми оборотних активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки відбувалося в основному за рахунок зростання суми короткострокової дебіторської заборгованості на 3041,2 тис. грн. або на 10861,43%. У якості негативного моменту також необхідно відмітити скорочення суми запасів та інших оборотних активів за аналізований період на 100%. Значне зростання дебіторської заборгованості свідчить про недостатньо ефективну роботу фінансового відділу підприємства щодо стягнення заборгованості з дебіторів.

Аналіз структури активів дає можливість зіставлення вираженої у відсотках структури показників одного звітного періоду з іншими незалежно від зміни їх розмірів. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами. Структуру активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Структура активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки, %

Вид активів	Роки			Відхилення	
	2016	2017	2018	абсолютне, +,-	
				2018/ 2017	2018/ 2016
1. Необоротні активи, в тому числі:	5,7	34,86	10,4	-24,46	4,7
1.1. Основні засоби	5,7	34,86	10,4	-24,46	4,7
2. Оборотні активи, в тому числі:	94,3	65,14	89,6	24,46	-4,7
2.1. Запаси	67	0,5	0	-0,5	-67

Продовження таблиці 2.4

2.2. Короткострокова дебіторська заборгованість	6,9	30,45	80,4	49,95	73,5
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	20,4	34,08	9,2	-21,25	-11,2
2.4. Інші оборотні активи	0	0,11	0	-0,11	-
Загальна сума активів	100,00	100,00	100,00	-	-

У структурі активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за період з 2016 року по 2018 рік переважали оборотні активи. Питома вага оборотних активів за аналізований період зменшилась на 4,7% та склала у 2018 році 89,6 % внаслідок перевищення темпів зростання активів підприємства над темпами зростання оборотних активів підприємства (843,2% та 796,07% відповідно).

Питома вага необоротних активів навпаки збільшилася на 4,7% внаслідок перевищення темпів зростання необоротних активів підприємства над темпами зростання загальної суми активів підприємства (1625,22% та 843,2% відповідно).

У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу на протязі звітнього періоду займала короткострокова дебіторська заборгованість. При чому за 2016-2018 роки питома вага короткострокової дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів зросла на 73,5% та склала у 2018 році 80,4%. Одночасно треба відмітити скорочення питомої ваги інших оборотних активів складі оборотних активів на 0,11% внаслідок зменшення їх суми на 1,6 тис. грн.

Для здійснення аналізу ефективності використання основних засобів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» побудуємо табл. 2.5. Розрахунки показані у додатку Д.

За період з 2016 року по 2018 рік первісна вартість основних засобів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зросла на 573 тис. грн. або на 650,4% та склала на кінець 2018 року 661,1 тис. грн. Коефіцієнт придатності основних засобів за аналізований період збільшився на 0,34 та склав на кінець 2018 року 0,6, який свідчить про задовільний стан основних засобів.

Таблиця 2.5

Динаміка показників стану та ефективності використання основних
засобів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки

Показники	Рік			Відхилення			
	2016	2017	2018	Абсолютне, +,-		Відносне, %	
				2018/ 2017	2018/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Первісна вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	88,1	583,1	661,1	78	573	13,38	650,4
Сума нарахованого зносу на кінець періоду, тис. грн.	65,1	96,5	264,3	167,8	199,2	173,9	306
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	28,35	254,8	441,7	186,9	413,35	73,35	1458
Виручка від реалізації, тис. грн.	1775,2	91723,5	433745,6	342022,1	431970,4	372,9	24333,6
Фондовіддача, грн.	62,6	360	982	622	919,4		
Фондоємність, грн.	0,016	0,003	0,001	-0,002	-0,015		
Фондорентабельність, грн.	7,78	3,37	5,86	2,49	-1,92		
Фондоозброєність, тис. грн.	4,05	36,4	63,1	26,7	59,05		
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,74	0,17	0,4	0,23	-0,34		
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,26	0,83	0,6	-0,23	0,34		

Ефективність використання основних засобів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки зростає. Так, за рахунок зростання виручки від реалізації за аналізований період на 431970,4 тис. грн., фондівіддача основних засобів підприємства зростає на 919,4 грн. та склала у 2018 році 982 грн. Це означає, що за рахунок 1 гривні основних засобів підприємство отримувало 982 гривні виручки. Про зростання ефективності використання основних засобів свідчить і зниження фондоємності основних засобів за 2016-2018 роки на 0,015. Так для того, щоб отримати 10 гривень виручки від реалізації продукції підприємству у 2018 році було потрібно основних засобів на суму 0,01 гривні, тоді як у 2016 році було потрібно 0,16 гривні.

Показник фондорентабельності протягом 2016-2018 років зменшився на 1,92 гривні, і у 2018 році становив 5,86 гривні. Це означає, що за рахунок 1 гривні основних засобів підприємство отримувало 5,86 гривні прибутку.

Показник фондоозброєності також зростав протягом аналізованого періоду, і становив у 2018 році 63,1. Тобто на 1 працівника припадає 63,1 тис. грн. основних засобів.

Після аналізу активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» здійснено аналіз динаміки та структури пасивів підприємства за період з 2016 по 2018 рік (табл. 2.6).

Протягом періоду з 2016 року по 2018 рік до складу капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» входили: власний капітал та поточні зобов'язання (позиковий капітал). За аналізований період капітал ТОВ «ЛОГІС КАРГО» збільшився на 3411,6 тис. грн. або на 843,2% за рахунок зростання суми власного капіталу на 2623,4 тис. грн. або на 786,86% та короткострокового позикового капіталу на 788,2 тис. грн. або на 1107,02%.

Зростання суми власного капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки відбувалося в основному внаслідок зростання суми нерозподіленого прибутку на 2623,4 тис. грн. або на 1123,9%.

Таблиця 2.6

Динаміка пасиву ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки, тис. грн.

Вид капіталу	Роки			Відхилення			
				абсолютне, +/-		відносне, %	
	2016	2017	2018	2018/ 2017	2018/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
1. Власний капітал, у тому числі:	333,4	1036	2956,8	1920,8	2623,4	185,4	786,86
1.1.Зареєстрований капітал	100	100	100	0	0	0	0
1.2.Нерозподілений прибуток	233,4	936	2856,8	1920,8	2623,4	205,21	1123,9
2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	0	0	-	-	-	-
3. Поточні зобов'язання	71,2	359,9	859,4	499,5	788,2	138,79	1107,02

Продовження таблиці 2.6

3.1.Короткострокова кредиторська заборгованість	70,8	358,6	856,7	498,1	785,9	138,9	1110,03
3.2. Інші поточні зобов'язання	0,4	1,3	2,7	1,4	2,3	107,69	575
Загальна сума пасивів	404,6	1395,9	3816,2	2420,3	3411,6	173,39	843,2

Зростання суми позикового капіталу підприємства за період з 2016 по 2018 рік відбувалося за рахунок збільшення короткострокового позикового капіталу. Сума довгострокового позикового капіталу дорівнює нулю. При цьому треба відмітити значне збільшення за аналізований період суми поточної кредиторської заборгованості на 785,9 тис. грн. або на 1110,03%. Також за 2016-2018 роки зросла сума інших поточних зобов'язань на 2,3 тис. грн. або на 575%. Зростання поточної кредиторської заборгованості є негативним моментом у діяльності підприємства так як призводить до зниження його платоспроможності.

Аналіз структури капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» дозволяє виявити співвідношення між власним та позиковим капіталом, тобто встановити платоспроможність підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка структури капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО»
за 2016-2018 роки, %

Вид капіталу	Роки			Відхилення	
	2016	2017	2018	абсолютне, +,-	
				2018/ 2017	2018/ 2016
1. Власний капітал, у тому числі:	82,4	74,22	77,48	3,26	-4,92
1.1. Зареєстрований капітал	24,71	7,16	2,62	-4,54	-22,09
1.2. Нерозподілений прибуток	57,69	67,06	74,86	7,8	17,17
2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	0	0	-	-

Продовження таблиці 2.7

3. Поточні зобов'язання	17,6	25,78	22,52	-3,26	4,92
3.1. Короткострокова кредиторська заборгованість	17,5	25,69	22,45	-3,24	4,95
3.2. Інші поточні зобов'язання	0,1	0,09	0,07	-0,02	-0,03
Загальна сума пасивів	100,00	100,00	100,00	-	-

У структурі капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за період з 2016 по 2018 рік значно переважав власний капітал, питома вага якого скоротилася на 4,92% та склала у 2018 році 77,48%. Питома вага позикового капіталу підприємства за аналізований період відповідно зросла на 4,92% та склала у 2017 році 22,52%. Перевищення питомої ваги власного капіталу над позиковим капіталом свідчить про незалежність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» від зовнішніх джерел фінансування, що є позитивним моментом у діяльності підприємства.

У структурі власного капіталу у 2016-2018 роках переважав нерозподілений прибуток, питома вага якого зросла за 2016-2018 роки на 17,17% та склала у 2017 році 74,86%.

У структурі позикового капіталу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за період з 2016 по 2018 рік відбувалися незначні зміни. У структурі переважає короткострокова кредиторська заборгованість, питома вага якої збільшилась за 2016-2018 роки на 4,95% та склала у 2018 році 22,45%. Питома вага інших поточних зобов'язань зменшилась за 2016-2018 роки на 0,03% і склала 0,07%.

Значний вплив на фінансовий стан підприємства здійснюють отримані фінансові результати, так як саме прибуток є основним джерелом фінансування діяльності підприємства [45]. Тому здійснимо аналіз фінансових результатів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки у табл. 2.8.

Як бачимо чистий дохід від реалізації продукції в 2018 році був на 24333,62% вище ніж в 2016 році, але в свою чергу собівартість реалізованої продукції зросла на 428095 тис. грн. (37519,81%). Інші доходи від операційної

діяльності за аналізований період також збільшились на 292,1 тис. грн. 649,1%. Протягом 2016-2018 рр. інші операційні витрати перевищували інші операційні доходи у кілька разів. Інші доходи були отримані у 2017 та 2018 рр., і зросли протягом цих років на 12,1 тис. грн.

Таблиця 2.8

Показники динаміки і складу фінансових результатів ТОВ «ЛОГІС
КАРГО» за 2016-2018 роки, тис. грн.

Вид доходів	Роки			Відхилення			
				абсолютне, +,-		відносне, %	
	2016	2017	2018	2018/ 2017	2018/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1775,2	91723,5	433745,6	342022,1	431970,4	372,88	24333,6
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1147	89811,9	429242	339430,1	428095	377,93	37519,8
3. Інші операційні доходи	45	60,2	337,1	276,9	292,1	459,97	649,1
4. Інші операційні витрати	452,7	1115,8	2266,6	1150,8	1813,9	103,14	400,69
5. Інші доходи	0	2,8	14,9	12,1	14,9	432,14	-
6. Інші витрати	0	0	0	-	-	-	-
7. Фінансовий результат до оподаткування	220,5	858,8	2589	1730,2	2368,5	201,47	1074,2
8. Чистий прибуток (збиток)	180,9	704,2	2123,2	1419	1942,3	201,51	1073,7

Сума прибутку до оподаткування в 2016 році була на рівні 220,5 тис. грн., а в 2018 році підприємство отримало прибуток більший на 2368,5 тис. грн. або на 1074,15%, що є позитивною тенденцією. Чистий прибуток підприємства за період з 2016 по 2018 рік збільшився на 1942,3 тис. грн. або на 1073,69% внаслідок зростання прибутку до оподаткування. Треба відмітити, що протягом 2016-2018 рр. діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» було прибутковим.

Структуру доходів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» показано в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Структура доходів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 рр., %

Показники	Рік			Абсолютне відхилення
	2016	2017	2018	2018/2016
1. Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	97,53	99,93	99,92	2,39
2. Сума інших доходів від операційної діяльності	2,47	0,066	0,077	-2,467
3. Сума доходів від інвестиційної діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Сума доходів від фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Сума доходів від іншої діяльності	0,0	0,004	0,003	0,003
РАЗОМ ДОХОДІВ	100,00	100,00	100,00	-

З табл. 2.9 видно, що в структурі доходу 99,92% становили доходи від реалізації товарів в 2018 році, що на 2,39% більше ніж в 2016 році. Частка інших доходів від операційної діяльності зменшилась з 2,47% в 2016 році до 0,077% в 2018 році.

Наступним етапом оцінки ефективності діяльності є аналіз впливу інтенсивних та екстенсивних чинників у змінах виручки від реалізації товарів, тобто кількісне визначення того, наскільки це збільшення зумовлені змінами розміру майна і наскільки – його більш продуктивним використанням (табл. 2.10).

Ресурсовіддача показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства. У світовій практиці цей показник одержав назву коефіцієнта оборотності вкладеного капіталу (коефіцієнт загальної оборотності капіталу).

Таблиця 2.10

Вихідні дані для визначення чинників збільшення виручки від реалізації
ТОВ «ЛОГІС КАРГО», тис. грн.

№	Показники	Період		
		2016	2017	2018
1.	Середньорічна валюта балансу	393,8	899,5	2606,05
2.	Виручка від реалізації товарів	1775,2	91723,5	433745,6
3.	Ресурсовіддача (р.2:р.1)	4,5079	101,9717	166,4379

Внески чинників у 2017 році у порівнянні з 2016 роком:

- екстенсивного $(899,5-393,8) \times 4,5079 = 2279,65$ тис. грн.
- інтенсивного $(101,9717-4,5079) \times 899,5 = 87668,69$ тис. грн.
- разом $2279,65+87668,69 = 89948,3$ тис. грн.

Виручка від реалізації зросла на 89948,3 тис. гривень. Таким чином внесок екстенсивного чинника становить 2,53%, а інтенсивного – 97,47%.

Внески чинників у 2018 році у порівнянні з 2017 роком:

- екстенсивного $(2606,05-899,5) \times 101,9717 = 174019,8$ тис. грн.
- інтенсивного $(166,4379-101,9717) \times 2606,05 = 168002,14$ тис. грн.
- разом $174019,8+168002,14 = 342021,94$ тис. грн.

Виручка від реалізації зросла на 342021,94 тис. гривень. Таким чином внесок екстенсивного чинника становить 50,9%, а інтенсивного – 49,1%.

Отже, у 2017 році на збільшення виручки від реалізації товарів підприємства не вплинуло зростання валюти балансу, позитивним є збільшення ресурсовіддачі, що дозволило збільшити виручку за рахунок інтенсифікації.

У 2018 році на збільшення виручки від реалізації товарів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» вплинуло як зростання валюти балансу, так і інтенсифікація, позитивним є збільшення ресурсовіддачі.

Таким чином, підприємство ефективно використовує вкладений власний капітал, залучений капітал і цільове фінансування. Динаміка показників ресурсовіддачі підприємства наведена на рис. 2.4.

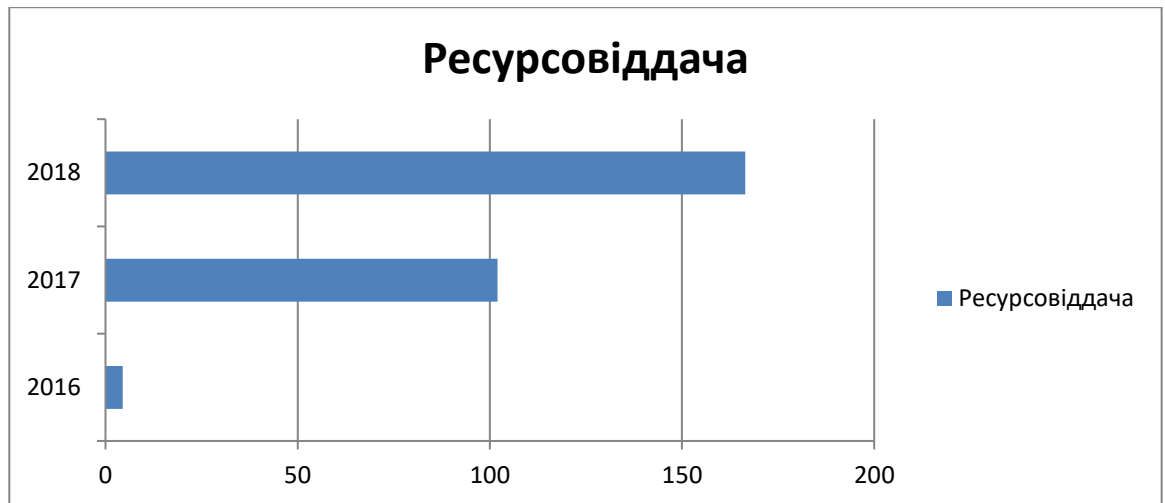


Рис. 2.4. Динаміка показників ресурсовіддачі ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Оцінку ефективності діяльності підприємства необхідно проводити не лише за показниками прибутку, але й за показниками рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності, тобто доходності діяльності підприємства або її окремої складової.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати роботи підприємства, оскільки їх величина показує співвідношення прибутку з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності розраховуються на основі валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, загальної суми прибутку або чистого прибутку. Формули для розрахунку показників рентабельності наведені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Система показників рентабельності [12, с. 122]

Назва показника рентабельності	Методика розрахунку показника
Валова рентабельність продаж	Відношення величини валового прибутку до суми виручки від реалізації продукції
Чиста рентабельність продаж	Відношення величини чистого прибутку до суми виручки від реалізації продукції

Продовження таблиці 2.11

Рентабельність продукції	Відношення величини валового прибутку до собівартості реалізованої продукції
Рентабельність активів	Відношення величини чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства
Рентабельність необоротних активів	Відношення величини чистого прибутку до середньорічної вартості необоротних активів підприємства
Рентабельність оборотних активів	Відношення величини чистого прибутку до середньорічної вартості оборотних активів підприємства
Рентабельність власного капіталу	Відношення величини чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу підприємства

Розрахуємо основні показники рентабельності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» на підставі даних табл. 2.12 та узагальнимо дані розрахунків у табл. 2.13.

Таблиця 2.12

Вихідні дані для розрахунку показників рентабельності, тис. грн.

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
Валовий прибуток	628,2	1911,6	4503,6
Середньорічна вартість необоротних активів	28,35	254,8	441,7
Середньорічна вартість оборотних активів	365,45	644,7	2164,35
Середньорічна вартість власного капіталу	242,95	683,9	1996,8

Таблиця 2.13

Показники рентабельності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

за 2016-2018 роки, %

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
Валова рентабельність продаж	35,39	2,08	1,04
Чиста рентабельність продаж	10,19	0,77	0,45
Рентабельність продукції	54,77	2,13	1,05
Рентабельність активів	45,94	78,29	81,47
Рентабельність необоротних активів	638,1	276,4	480,69
Рентабельність оборотних активів	49,5	109,23	98,1
Рентабельність власного капіталу	74,46	102,97	106,3

За період з 2016 року по 2018 рік діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» була рентабельною. Але треба відміти, що показник чистої рентабельності продаж має тенденцію до зменшення.

Рентабельність активів підприємства за 2016-2018 роки зростала та склала у 2018 році 81,47%. Також у 2018 році рентабельність необоротних активів збільшилася порівняно з 2017 роком, але не досягла межі 2016 року. Рентабельність необоротних активів склала у 2018 році 480,69%. Рентабельність оборотних активів за даний період зросла з 49,5% у 2016 році до 98,1% у 2018 році, а рентабельність власного капіталу зросла відповідно з 74,46% до 106,3%. У результаті зростання суми операційного збитку за 2016-2018 роки операційна рентабельність продаж мала від'ємні значення.

Валова рентабельність продаж зменшилася на 34,35%, хоча сума валового прибутку зростала. Також за аналізований період зменшилася рентабельність продукції на 53,72% та склала у 2018 році 1,05%, що є досить низьким показником. Причиною такого різкого зменшення є стрімкий ріст собівартості продукції. Собівартість реалізованої продукції складала 64,6% чистого доходу від реалізації продукції у 2016 році, 97,9% у 2017 році, та 98,9% у 2018 році.

Фінансово-господарська діяльність підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності. Ліквідність підприємства – це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності суб'єкта господарювання та показує, за якими напрямками потрібно проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства.

Для аналізу ліквідності підприємства розраховуються коефіцієнти ліквідності (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Система показників оцінки ліквідності підприємства [89, с.206].

Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку коефіцієнта	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,1-0,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,5-1 і більше
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	1- 3, але не менш ніж 1

Використовуючи формули наведені у табл. 2.14 проаналізуємо ліквідність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» (табл. 2.15). Розрахунки показані у додатку Е.

Таблиця 2.15

Показники ліквідності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2016	2017	2018	2018/ 2017	2018/ 2016
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,16	1,32	0,41	-0,91	-0,75
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,55	2,5	3,98	1,48	2,43
Коефіцієнт покриття	5,36	2,53	3,98	1,45	-1,38

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. У 2016-2018 роках коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» був вище нормативного. У 2016 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадає близько 1,16 грн грошових коштів та їх еквівалентів, у 2017 році – 1,32, а у 2018 році – 0,41. Це означає, що підприємство в змозі погасити борги, якщо настане термін платежів.

Але, значення вище нормативного свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Грошові кошти, на відміну від інших активів, не беруть участі у збутовому процесі, вони не генерують дохід компанії. Тому занадто високий показник абсолютної ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів. Компанія може вкласти частину коштів (вище норми) у виробничо-збутову діяльність, у фінансові інвестиції і т.д. Це дозволить отримати додатковий процентний дохід і при цьому – залишатися ліквідним.

Оптимальний розмір такої інвестиції складе:

$$350,2 - 859,4 \times 0,2 = 178,32 \text{ тис. грн.}$$

Сума грошових коштів і еквівалентів при якій абсолютна ліквідність буде в нормативних межах при незмінному значенні суми поточних зобов'язань:

$$350,2 - 178,32 = 171,88 \text{ тис. грн.}$$

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності схожий на показник поточної ліквідності, адже показує рівень платоспроможності підприємства. Проте показник швидкої ліквідності є більш консервативним і точним, адже дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи.

Отримані дані показують, що протягом 2016-2018 років коефіцієнт швидкої ліквідності знаходився в межах нормативного значення, і на кожну гривню поточних зобов'язань припадала 1,55 гривні високоліквідних оборотних активів у 2016 році, 2,55 грн у 2017 році та 3,98 грн у 2018 році. Таке значення вказує на те, що в компанії вдосталь ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Для покриття зобов'язань підприємство перетворює свої оборотні активи у грошову форму. Тобто, для оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства можна порівняти ці складові балансу.

Показник поточної ліквідності – це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів.

Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожную гривню поточних зобов'язань

Для кредиторів принцип очевидний: чим вищий показник – тим краще. Однак з точки зору власників і менеджменту показник вище нормативного значення є ознакою неефективної структури активів. Більш точні висновки з цього приводу можуть бути сформовані виходячи з даних аналізу активів. Часто значення показника поточної ліквідності вище 3 говорить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів. Крім цього, залучення зайвих додаткових дорогих фінансових ресурсів веде до збільшення фінансових витрат.

У 2016 та 2018 роках коефіцієнт покриття ТОВ «ЛОГІС КАРГО» був вище нормативного значення, у 2017 році – значення показника було в рамках нормативного. У 2018 році підприємство мало 3,98 гривень оборотних коштів на кожную гривню поточних зобов'язань.

Підприємство може здійснювати спокійно та планомірно свою фінансово-господарську діяльність тільки тоді, коли має стійкий фінансовий стан. Про стійкий фінансовий стан підприємства свідчить його спроможність вчасно розраховуватись з поточною заборгованістю, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток.

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від структури активів та джерел капіталу, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою. Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість підприємства та їх характеристика наведені у табл. 2.15.

За формулами табл. 2.16, здійснимо аналіз фінансової стійкості ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки (табл. 2.17). Розрахунки показані у додатку Ж.

Таблиця 2.16

Система показників оцінки фінансової стійкості [94, с.442]

Назва коефіцієнта	Характеристика коефіцієнта	Нормативне значення
Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу та характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень	> 0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Відображає ту частину оборотних активів, яка фінансується за рахунок власного капіталу	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом	>0,1
Коефіцієнт поточних зобов'язань	Коефіцієнт характеризує питому вагу поточних зобов'язань у загальній сумі зобов'язань	> 0,5
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	Коефіцієнт характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел зобов'язань	< 0,2
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансування)	Показник демонструє, скільки гривень власного капіталу припадає на 1 грн. залученого капіталу, а також характеризує фінансову стійкість підприємства	>1

За період з 2016 року по 2018 рік ТОВ «ЛОГІС КАРГО» було незалежним від зовнішніх джерел фінансування. Так коефіцієнт автономії відповідав нормативному значенню протягом усього аналізованого періоду. При цьому за аналізований період даний показник зменшився на 0,05 та склав на кінець 2018 року 0,77. Це означає, що 77% капіталу належать підприємству (компанія здатна профінансувати 77% активів за рахунок власного капіталу), а 23% – це позиковий капітал.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами за 2016-2018 роки зменшився на 0,06 та склав на кінець 2018 року 0,75. Протягом всього періоду коефіцієнт вищий нормативного і підприємство здатне профінансувати 75% всіх своїх оборотних активів за рахунок власного капіталу. Залежність від позикового капіталу є прийнятною.

Протягом аналізованого періоду коефіцієнт маневреності власного капіталу відповідає нормативному значенню. Коефіцієнт з 2016 року по 2018 рік зменшився на 0,06 та склав на кінець 2018 року 0,87. Це означає, що 0,87 власного капіталу може бути використано для фінансування оборотних активів, а інша частина спрямована на фінансування необоротних активів.

Таблиця 2.17

Показники фінансової стійкості ТОВ «ЛОГІС КАРГО»
за 2016-2018 роки

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2016	2017	2018	2018/ 2017	2018/ 2016
Коефіцієнт автономії	0,82	0,74	0,77	0,03	-0,05
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,81	0,6	0,75	0,15	-0,06
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,93	0,53	0,87	0,34	-0,06
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1	1	1	0	0
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0	0	0	-	-
Коефіцієнт фінансування	4,68	2,87	3,44	0,57	-1,24

Також треба відмітити стабільні значення коефіцієнту довгострокових зобов'язань та коефіцієнту поточних зобов'язань.

Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансування) дає найбільш загальну оцінку фінансової стійкості підприємства. Протягом 2016-2018 років коефіцієнт фінансування ТОВ «ЛОГІС КАРГО» був більше 1, що є нормативним значенням. У 2018 році коефіцієнт дорівнював 3,44 – це означає, що на кожну гривню зобов'язань підприємства припадає 3,44 гривні власного капіталу. Таке високе значення коефіцієнта свідчить про низький рівень фінансових ризиків.

Таким чином на підставі аналізу показників фінансової стійкості ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки можна констатувати, що підприємство

протягом усього періоду було повністю фінансово стійким та незалежним від зовнішніх фінансових ресурсів.

Ділова активність підприємства залежить від різних факторів, таких як: конкурентоспроможність підприємства, кількість ринків збуту продукції, повноти виконання плану за основними показниками господарської діяльності, у швидкості обороту його коштів і стабільності економічного зростання. Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості – поточної заборгованості підприємства перед кредиторами (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Система показників оцінки ділової активності [87, с. 311].

Назва коефіцієнта	Характеристика коефіцієнта	Формула для розрахунку
1	2	3
Коефіцієнт оборотності активів	Оборотність активів вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. Значення показника означає суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Однозначно позитивною тенденцією є збільшення значення коефіцієнту у динаміці.	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}$
Період обороту активів	Вказує на те, скільки триває один оборот активів підприємства. Позитивним є скорочення цього періоду	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності активів}}$
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Вказує на те, скільки оборотів здійснили оборотні активи. Високе значення показника свідчить про інтенсивну роботу підприємства. Тут також нормативною тенденцією є висхідна динаміка показника.	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів підприємства}}$
Період обороту оборотних активів	Вказує на те, скільки триває один оборот обігових коштів. Позитивним є скорочення цього періоду	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності оборотних активів}}$
Коефіцієнт оборотності запасів	Вказує на ефективність поточної політики управління запаси. Висока оборотність свідчить про продуманість тактики формування виробничих запасів, запасів готової продукції і т.д.	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів підприємства}}$

Продовження таблиці 2.18

Період одного обороту запасів	Вказує на те, скільки триває один оборот запасів. Позитивним є скорочення цього періоду.	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Вказує на інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Високе значення показника свідчить про ефективну політику управління відносинами з постачальниками.	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна сума дебіторської заборг.}}$
Період погашення дебіторської заборгованості	Нормативним є скорочення тенденції.	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборг.}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Вказує на інтенсивність обертання заборгованості підприємства перед своїми кредиторами	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна сума кредиторської заборг.}}$
Період погашення кредиторської заборгованості	Свідчить про ефективність залучення кредиторської заборгованості. Збільшення значення показника є позитивною тенденцією, адже підприємство фінансує власну діяльність за рахунок кредиторів – постачальників, бюджету і т.д	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборг.}}$

Використовуючи формули вказані у табл. 2.18 та вихідні дані табл. 2.19, здійснимо аналіз ділової активності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки у табл. 2.20. Розрахунки показані у додатку К.

Таблиця 2.19

Вихідні дані для розрахунку показників ділової активності, тис. грн

Показник	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції	1775,2	91723,5	434745,6
Собівартість реалізованої продукції	1147	89811,9	429242
Середньорічна вартість активів	393,8	899,5	2606,05
Середньорічна вартість оборотних активів підприємства	365,45	644,7	2164,35
Середньорічний обсяг дебіторської заборгованості	56,5	226,5	1747,1
Середньорічний обсяг кредиторської заборгованості	150,85	215,6	609,65
Середньорічна вартість запасів підприємства	227,05	138,25	3,5

Таблиця 2.20

Показники ділової активності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»
за 2016-2018 роки

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
Коефіцієнт оборотності активів, об.	4,5	102	166,8
Період обороту активів, дн.	80	3,5	2,2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об.	4,86	142,3	200,9
Період обороту оборотних активів, дн.	74,1	2,53	1,8
Коефіцієнт оборотності запасів, об	5,1	649,6	122640
Період одного обороту запасів, дн.	70,6	0,55	0,003
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об.	31,4	404,9	248,8
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	11,5	0,9	1,45
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об.	11,8	425,4	713,1
Період погашення кредиторської заборгованості, дн.	30,5	0,85	0,5

Ділова активність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за період з 2016 року по 2018 рік дещо зросла, про свідчить зростання коефіцієнтів оборотності.

Дані показують, що ефективність використання активів ТОВ «ЛОГІС КАРГО» підвищується, так як коефіцієнт оборотності активів зріс. Якщо в 2016 році на кожен гривню залучених коштів було надано послуг на суму 4,5 грн, то в 2018 р – вже на 166,44 грн. Період обороту активів зменшився з 80 до 2,2 днів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів збільшився за 2016-2018 роки на 196,04 оборотів та склав у 2018 році 200,9 оборотів. Зростання оборотності оборотних активів відбувалося внаслідок збільшення суми чистого доходу від реалізації послуг. Період обороту оборотних активів зменшився з 74,1 до 1,8 днів.

Неможливо зробити однозначний висновок про ефективність управління запасами ТОВ «ЛОГІС КАРГО». З одного боку, розрахована оборотність запасів зросла з 5,1 до значення – 122640 оборотів у рік. Однак досягнення такого показника є нереальним для підприємства. Похибка викликана специфікою діяльності компанії – імпорт хімічних речовин, а саме аміаку

рідкого технічного і сульфату амонію гранульованого (даний товар не поміщують на склад для зберігання, а відвантажують покупцям з вагонів на залізничних станціях.

Має місце зростання ефективності використання дебіторської заборгованості, про що свідчить зростання коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості з 31,4 разів у 2016 році до 248,8 разів в 2018 році. Тобто зменшився період повернення коштів від покупців, що є позитивною тенденцією.

Дані показують, що, загалом, політика управління дебіторською заборгованістю у ТОВ «ЛОГІС КАРГО» є якісною і середній період погашення дебіторської заборгованості зменшився з 11,5 днів у 2016 році до 1,45 днів у 2018 році. Таким чином, робота компанії за цим напрямом є ефективною.

У якості негативного моменту, необхідно відмітити перевищення швидкості оборотності кредиторської заборгованості над дебіторською у 2017-2018 роках.

Отже, проаналізувавши фінансово-економічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки можна констатувати, що підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування, є повністю ліквідним та платоспроможним, активи та капітал підприємства постійно зростають. При цьому у 2016-2018 роках підприємство було прибутковим та рентабельним, крім того покращилася ділова активність ТОВ «ЛОГІС КАРГО». Тобто можна стверджувати, що ТОВ «ЛОГІС КАРГО» стабільно розвивається та ефективно здійснює свою фінансово-економічну діяльність.

2.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – це компанія, яка розвивається у багатьох напрямках. Працівники компанії мають колосальний досвід роботи у різних сферах, а тому можуть надавати широкий спектр послуг. Зараз основною діяльністю підприємства є імпорт товарів і їх реалізація на території України.

Частково зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «ЛОГІС КАРГО» почало займатися ще у 2014 році. З 2014 року ТОВ «ЛОГІС КАРГО» тісно співпрацює з Дочірнім Підприємством «БІК Україна» (ВІС® Україна) – розмитнює їх продукцію (канцелярія, запальнички та ін.). Варто зазначити, що «ЛОГІС КАРГО» – єдина компанія в Україні, яка розмитнює вантажі ВІС.

Протягом 2016 року підприємство надавало транспортно-експедиторські послуги для німецьких партнерів ТОВ «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата»). ТОВ «Комплекс Агромарс» є одним з найбільших експортерів курячого м'яса в Україні. Кожного року виробник експортує більше 10 тисяч тон продукції до 30 країн світу. Протягом останніх років основними ринками збуту є Німеччина і Нідерланди, Білорусь і Молдова, Казахстан і Узбекистан, В'єтнам і Гонконг, а також країни Близького Сходу.

У 2016 році ТОВ «ЛОГІС КАРГО» організувало перевезення 380 тон м'яса до Німеччини (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Показники зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «ЛОГІС КАРГО» у 2016 році

Показник	Значення
Обсяг, тон	380
Вартість перевезення, євро/тонну	1800
Сплачено за перевезення, євро	$1800 \times 380 = 684\ 000$
Маржа ТОВ «ЛОГІС КАРГО», євро/тонну	200
Вартість транспортно-експедиторських послуг ТОВ «ЛОГІС КАРГО», євро	$200 \times 380 = 76\ 000$
Загальна вартість контракту, євро	760 000

Джерело: дані ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Отже, протягом 2016 року ТОВ «ЛОГІС КАРГО» внаслідок надання транспортно-експедиторських послуг німецькій компанії (перевезення продукції ТМ «Гаврилівські курчата») отримало дохід у розмірі 76 тисяч євро.

З 2017 року ТОВ «ЛОГІС КАРГО» імпортує аміак рідкий технічний, а з 2019 року сульфат амонію гранульований. Потужності виробництва аміаку знаходяться в Росії – місто Тольятті, завод «Тольяттіазот» (ТоАЗ). «Тольяттіазот» входить в десятку найбільших в світі виробників аміаку.

Безводний аміак застосовується як основне добриво під усі культури, і вноситься не тільки під передпосівну культивуацію, а й під оранку восени. Крім того, добриво використовують для підгодовування просапних культур. Безводний аміак істотно ускладнює ріст і розвиток бур'янів у посівах культурних рослин.

ТОВ «ЛОГІС КАРГО» є офіційним імпортером сульфату амонію гранульованого з заводу ЗАТ «Granmax» Литва, Клайпеда. Основною діяльністю підприємства є виробництво компактованих добрив (сульфату амонію). Річний обсяг виробництва компактованих добрив становить 250 000 тон. ЗАТ «Granmax» є одним з найбільших у Литві виробників сульфату амонію.

Сульфат амонію гранульований забезпечує значний приріст врожаю чаю, жита, картоплі, бавовни, рису, вівса, цукрового буряка та ін. Сульфат амонію – ефективне азотне добриво.

Головними покупцями аміаку в Україні є ПП «ХІМТРАНССЕРВІС» та ТОВ «ХІМТРАНСАГРО», сульфату – ТОВ «АГРОЛЮКС» (рис. 2.5). ПП «ХІМТРАНССЕРВІС» займається постачанням та реалізацією мінеральних добрив та засобів захисту рослин та посівного матеріалу. ТОВ «АГРОЛЮКС» також реалізує засоби захисту рослин, а ще зернобобові та сільськогосподарську продукцію.

ТОВ «ХІМТРАНСАГРО» проводить діяльність з реалізації, транспортування та внесення аміаку в ґрунт по всій території України (співробітники підприємства мають всі необхідні допуски та багаторічний досвід транспортування і внесення безводного аміаку в ґрунт). Транспортування аміаку від ТОВ «ЛОГІС КАРГО» здійснюється з залізничних станцій.

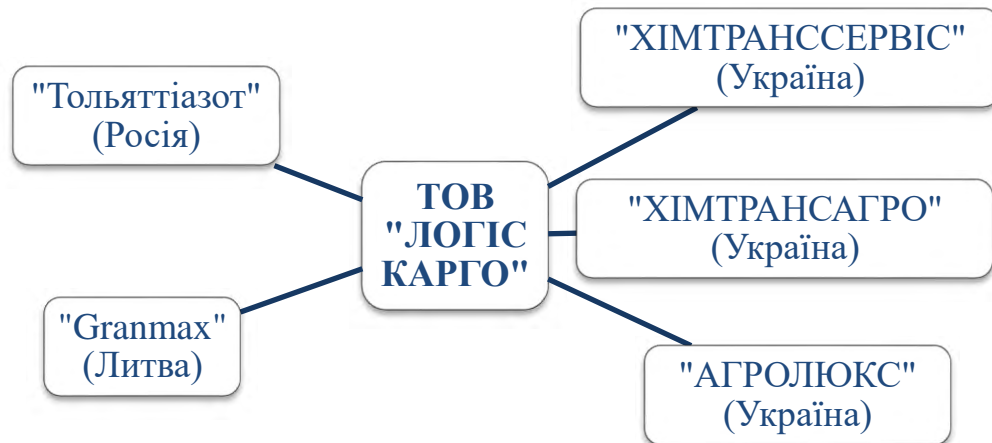


Рис. 2.5. Зовнішньоекономічні зв'язки ТОВ «ЛОГІС КАРГО»*

*Складено автором

Найвищий чистий прибуток за 2016-2018 роки підприємство отримало у 2018 році. Протягом 2018 року імпортовано 1350 вагонів аміаку рідкого технічного безводного. У 2019 році імпортовано 41 вагон сульфату амонію. Компанія має партнерські зв'язки з агропідприємствами по всій Україні.

У табл. 2.22 показано планові показники імпорту аміаку рідкого технічного протягом 2017-2019 років, а в табл. 2.23 реальні показники імпорту. Як бачимо, фактичні показники є меншими ніж планові на протязі трьох років.

Таблиця 2.22

Планові показники імпорту аміаку рідкого технічного
ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2017-2019 рр.

Товар	Роки			Відхилення			
				абсолютне, +/-		відносне, %	
	2017	2018	2019	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017
Обсяг імпорту у натуральному виразі, т.							
Аміак рідкий технічний, т	13800	54 000	4000	-50 000	40 200	-92,6	291,3
Обсяг імпорту у грошовому виразі, дол.							
Аміак рідкий технічний, дол	3 316 000	20 925 600	1 021 150	-19904450	17609600	-95,1	531,1

Джерело: дані ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Таблиця 2.23

Реальні показники імпорту аміаку рідкого технічного
ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2017-2019 рр.

Товар	Роки			Відхилення			
				абсолютне, +/-		відносне, %	
	2017	2018	2019	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017
Обсяг реалізації у натуральному виразі, т.							
Аміак рідкий технічний, т	10736,72	49192,44	3946,36	-45246,08	38455,72	-91,98	358,2
Обсяг реалізації у грошовому виразі, дол.							
Аміак рідкий технічний, дол	2 579 925	19 062 617	1 007 456	-18055161	16482692	-94,7	638,9

Джерело: дані ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

У 2017 році підприємство тільки почало займатися імпортом аміаку, але вже показало непоганий результат – 10736,72 тон. Найбільший обсяг реалізації був у 2018 році – абсолютне відхилення порівняно з попереднім роком – 38455,72 тон (саме тоді ТОВ «ЛОГІС КАРГО» отримало чистий прибуток в сумі 2 123 200 гривень – найвищий за всі роки діяльності). У 2019 році обсяг реалізації аміаку був найменший, але в цей час підприємство почало імпортувати ще й сульфат амонію гранульований.

Розглянувши табл. 2.23, можна прийти до висновку, що обсяг реалізації аміаку рідкого технічного неможливо спрогнозувати, адже обсяг прямо залежить від погодних умов (чи є вони сприятливими для внесення добрив). При таких коливаннях продажів підприємство повинно розвивати ще один інший напрямок діяльності. Тобто необхідно проаналізувати можливість диверсифікації діяльності підприємства.

У 2019 році ТОВ «ЛОГІС КАРГО» ввезло 2460 тон сульфату амонію гранульованого на суму 363 110 євро (табл. 2.24). Не можна оцінити обсяг ввезеного товару, адже немає порівняння з попередніми роками. Але важливо відмітити, що компанія не зациклюється на одному товарі, а розвивається,

шукає нові ніші на ринку та нові товари, можливі для реалізації як на території України, так і за кордоном.

Таблиця 2.24

Показники імпорту сульфату амонію гранульованого
ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2019 рік

Товар	Обсяг реалізації у натуральному виразі, т.	Обсяг реалізації у грошовому виразі, євро
Сульфат амонію гранульований	2460	363 110

Джерело: дані ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

Співробітники компанії постійно шукають та аналізують нові напрями діяльності. Зокрема, коли я проходила переддипломну практику в ТОВ «ЛОГІС КАРГО», компанія розглядала можливість встановлення теплиць на півдні України для вирощування фруктів, овочів та їх експорту. Мною була зібрана інформація щодо вартості теплиць, їх виробників, термінів виготовлення та можливості доставки і монтажу по території України. Також була проаналізована рентабельність вирощування часнику, цибулі, полуниці, малини, ожини (цикл вирощування, вартість насіння/саджанців, затрати на вирощування, заробітна плата, оренда землі, вихід готової продукції, ціна реалізації). Було здійснено робочу поїздку до потенційних партнерів у м. Ковель (Волинська область) з метою ознайомлення з технологією вирощування малини. Для того, щоб мати великі обсяги врожаю, необхідна велика площа землі та кілька великих теплиць (одна теплиця довжиною 50 метрів, шириною 10 метрів та висотою 4,5 метра коштує мінімум 250 000 гривень). Фактично дуже велику частину затрат займе купівля та встановлення теплиць, а не саме вирощування. Після аналізу зібраної інформації, компанія прийняла рішення не розвивати даний напрямок діяльності через високі ризики (свіжу продукцію буде важко експортувати до країн Європи через занадто малий термін придатності та чергу на кордоні).

Після цього виникла ідея експорту українського часнику до США. Труднощі виникли з пошуком партнерів у США та отриманням фітосанітарного сертифікату, який обов'язково повинен бути при експорті даної продукції. Перевезення планували здійснювати морськими контейнерами, але після експериментального аналізу терміну придатності часнику у закритому контейнері, працівники компанії прийшли до висновку, що продукція втратить свій естетичний вигляд та смакові якості.

Отже, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» працює з зовнішнім ринком вже понад 5 років. За цей період, було змінено кілька напрямів діяльності – від вивезення продукції українських виробників до ввезення хімічних продуктів з «Granmax» та «Тольяттіазот» з метою оптової торгівлі нею в Україні. Варто підкреслити, що компанія ефективно організовує імпорт та збут в Україні, про що свідчать фінансові показники, проаналізовані у попередньому підрозділі.

Висновки до розділу 2

У другому розділі проведено аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО». ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – це компанія, яка працює в кількох сферах – перевезення вантажів та оптова торгівля хімічними продуктами. Торгівлею підприємство займається переважно сезонно (тоді, коли сільськогосподарські підприємства працюють в полі), а послуги з перевезення вантажів надає на постійній основі.

З даних матриці SWOT-аналізу ТОВ «ЛОГІС КАРГО» видно, що у компанії існує достатня кількість слабких сторін, серед яких: невеликі обсяги діяльності та незначна кількість працівників, відсутність власних складських приміщень та власного автопарку та інші проблеми. Але одночасно ТОВ «ЛОГІС КАРГО» має достатню кількість напрямів та можливостей щодо покращення своєї діяльності. Так, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» необхідно збільшувати обсяги надання послуг, необхідно придбати власні складські приміщення та поступово формувати власний автопарк.

На основі даних фінансової звітності, здійснена оцінка ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» методом розрахунку ефективності використання основних засобів, показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності.

Проаналізувавши фінансово-економічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки можна констатувати, що підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування, є повністю ліквідним та платоспроможним, активи та капітал підприємства постійно зростають. При цьому у 2016-2018 роках підприємство було прибутковим, крім того покращилася ділова активність ТОВ «ЛОГІС КАРГО». Тобто можна стверджувати, що ТОВ «ЛОГІС КАРГО» стабільно розвивається та ефективно здійснює свою фінансово-економічну діяльність.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО», можна сказати, що вона є ефективною. Протягом 2016 року підприємство надавало транспортно-експедиторські послуги для німецьких партнерів ТОВ «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата») і отримало дохід у розмірі 76 тисяч євро. З 2017 року ТОВ «ЛОГІС КАРГО» імпортує аміак рідкий технічний, а з 2019 року сульфат амонію гранульований.

Найбільший обсяг реалізації аміаку був у 2018 році – абсолютне відхилення порівняно з попереднім роком – 38,5 тисяч тон (саме тоді ТОВ «ЛОГІС КАРГО» отримало чистий прибуток в сумі 2 123 200 гривень – найвищий за всі роки діяльності). Обсяг реалізації аміаку рідкого технічного неможливо спрогнозувати, адже обсяг прямо залежить від погодних умов (чи є вони сприятливими для внесення добрив). При таких коливаннях продажів підприємство повинно розвивати ще один інший напрямок діяльності. Тобто необхідно розглядати можливість диверсифікації діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

3.1. Аналіз шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

У даний час зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною частиною взаємовідносин багатьох сучасних підприємств, організацій, об'єднань, в зв'язку з чим, представляється важливим і необхідним оцінювати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, вести облік експортно-імпортних операцій, виявляючи проблеми і знаходити шляхи їх вирішення.

Виділення основних проблем зовнішньоекономічної діяльності дозволило порекомендувати певні напрямки підвищення її ефективності. Так, першочерговим завданням підприємства на даному етапі розвитку є розширення, і утримання існуючих ринків збуту, пошук нових партнерів. При цьому необхідно особливу увагу приділяти ретельному і глибокому вивченню контрагентів, аналізу їх фінансових можливостей.

Зараз на підприємстві існує гостра необхідність впровадження системи обліку експортно-імпортних операцій, особливо важливим є облік кожної угоди з метою контролю її ефективності.

Найважливішим фактором підвищення ефективності діяльності та досягнення конкурентних переваг є широке впровадження основ маркетингу [17].

Сучасний маркетинг – це філософія бізнесу, спрямована на активізацію комерційної діяльності з метою задоволення розумних потреб членів суспільства, їх споживчих потреб. Ця філософія виражена в концепції соціально-етичного маркетингу, що інтегрує в своєму змісті три складові: купівельні потреби, прибуток фірми, інтереси суспільства.

Існують також нецінові засоби залучення покупців і стимулювання продажів ТОВ «ЛОГІС КАРГО». В оптовій торгівлі хімічними продуктами до таких засобів можуть відноситися:

- організація стендів організації торгівлі на спеціалізованих виставках (спочатку українських, потім – міжнародних). Наприклад, щорічна спеціалізована виставка «АГРОФОРУМ», яка проходила цього року 5-7 листопада в м. Київ. Одним із тематичних напрямів виставки були добрива для сільського господарства і садівництва, а також засоби захисту рослин;

- реклама в спеціалізованих друкованих виданнях у вигляді невеликих статей з інформацією про пропонований товар (журнал «Пропозиція» – головна платформа для агробізнесу);

- реклама на спеціалізованих сайтах (SuperAgronom.com – головний сайт для агрономів).

Необхідно також і зміна відносин з зовнішнім середовищем. Службою маркетингу підприємства повинно бути організовано постійне вивчення загальних тенденцій розвитку своєї і суміжних галузей народного господарства, поведінки конкурентів, оцінки ефективності проведеної підприємством маркетингової політики. Для цих цілей можуть використовуватися послуги різних спеціалізованих організації, залучатися сторонні фахівці-консультанти.

Важливим є також вивчення та запозичення досвіду роботи інших підприємств даної галузі. Служба маркетингу повинна не тільки керувати всією діяльністю підприємства по збуту імпортованої продукції на внутрішньому ринку, а й нести відповідальність за планування виробництва, розробку стратегії і тактики, реклами, політики цін, вибір каналів збуту і методів стимулювання продажів.

Результатом підвищення ефективності роботи маркетологів на ТОВ «ЛОГІС КАРГО» буде:

- збільшення обсягів збуту;
- якісна рекламна діяльність;

- маркетингові дослідження, за результатами яких можна буде коригувати, і вдосконалювати товарну політику, вибирати ринки збуту;
- якісний аналіз отриманих даних;

При виході промислових підприємств на зовнішній ринок і використанні в своїй діяльності міжнародного маркетингу, важливе значення мають зовнішньоекономічні зв'язки, тобто зовнішні зв'язки, які допомагають вирішувати певні економічні завдання, що стоять перед підприємством [56].

Головним завданням вдосконалення структури зовнішньоекономічних зв'язків є розширення імпорту продукції, розвиток інтенсивних форм співпраці, що викликає необхідність залучення в зовнішньоекономічні зв'язки безпосередніх виробників і споживачів імпортової продукції [36].

Це сприятливо позначиться на ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО».

Розробка і застосування тих чи інших заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» визначається конкретними умовами (внутрішніми і зовнішніми), в яких діє організація. Як в світі не існує двох однакових людей, так і немає двох організацій, які могли б піти по одному шляху, підвищуючи ефективність своєї діяльності.

Щоб отримати максимальний результат від діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», необхідно постійно працювати над підвищенням ефективності діяльності. Вибір заходів щодо вдосконалення повинен ґрунтуватися на попередніх результатах аналізу діяльності та всебічної оцінки її ефективності.

Основними мають стати шляхи покращення забезпеченості інформацією, оскільки ефективно здійснювати прибуткову діяльність неможливо без повної, достовірної та актуальної інформації. Із цих міркувань, для ТОВ «ЛОГІС КАРГО» доцільно вести інформаційні бази даних (партнерів, потенційних покупців, потужних конкурентів та ін.).

Також дуже важливою є можливість оперативно отримувати потрібну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо напрямів діяльності. У

цьому випадку найефективнішим буде вести пов'язану базу даних за всіма видами діяльності.

Для забезпечення ефективної роботи в організації договірних відносин з бізнес-партнерами необхідно грамотне складання договорів, як з постачальниками, так і з покупцями, тобто укладання договорів на найбільш вигідних для ТОВ «ЛОГІС КАРГО» умовах (особливо детально слід аналізувати запропоновані зовнішньоекономічні контракти). Вигідними умовами договору можуть виступати наступні:

- здійснення доставки / вивезення товару силами іншого боку, тобто коли транспортні витрати бере на себе постачальник / покупець;
- вигідний розподіл ризику в разі форс-мажорних обставин;
- в договорах з постачальниками: фіксовані ціни протягом деякого періоду, на термін дії договору; відстрочка платежу за товар;
- в договорах з покупцями: передоплата за товар; мінімальний розмір партії за певний період.

Також необхідно вести контроль виконання договорів окремо по кожному контрагенту, в тому числі і контроль за виконанням своїх договірних зобов'язань. Дана робота дозволить оперативно проводити заходи щодо прискорення оборотності дебіторської заборгованості, зниження кредиторської заборгованості, а також уникнути штрафів і пені за прострочені зобов'язання. Один з таких заходів – надання знижок при передоплаті за товар. Таким чином, організація вивільняє свої оборотні кошти, що дає можливість погасити свої зобов'язання перед кредиторами.

Відносно формування асортименту, підвищити ефективність діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» можна шляхом розширення і поглиблення асортименту. Однак перш за все необхідно вивчити попит покупців, їх бажання і готовність купувати певні товари. Враховуючи специфіку діяльності компанії, за доцільне може бути створення більш вузького, але глибокого асортименту. До прикладу, завод «Granmax», звідки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» імпортує сульфат амонію гранульований, виробляє ще й комплексні добрива. Переваги таких добрив

полягають в тому, що вони містять два і більше елементів живлення. Але, перш ніж імпортувати комплексні добрива, необхідно вивчити використання таких добрив у сільському господарстві, та визначити підприємства, які є потенційними покупцями. І, звичайно, треба проаналізувати конкурентів, адже, якщо ринок перенасичений даним товаром, ввозити його без попередньої домовленості з покупцем, дуже ризиковано. У даний час пошук партнера – заводу виробника, що має можливість запропонувати потрібний і якісний товар – досить складна робота. Отже, доводиться звертатися до окремих фірм, які можуть порекомендувати потрібних виробників або, які часто самі виступають в ролі посередників. А подібна робота займає надто багато часу.

Для забезпечення ефективності діяльності з управління товарними запасами доцільно застосування логістичних принципів при визначенні потреби в закупці, використання різних систем контролю стану запасів (системи оперативного управління, рівномірної поставки, поповнення запасу до максимального рівня, з фіксованим розміром замовлення при періодичній або безперервній перевірці фактичного рівня запасу та ін.).

Ефективне управління товарними запасами передбачає мінімізацію витрат на транспортування і зберігання товарів. У разі, коли за договором організація-покупець є замовником транспорту, їй необхідно визначити, що вигідніше: залучити для перевезення вантажу сторонню організацію або використовувати власний транспорт. При прийнятті рішення з даного питання, фірма повинна враховувати розмір партії, періодичність замовлень, а також порівняльний аналіз витрат при використанні обох варіантів. Якщо компанія все ж здійснює доставку товарів власним транспортом, вона повинна вести роботу по оптимізації маршрутів з метою економії палива і часу перебування автомобіля в шляху.

Підвищенню ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» по закупках товару сприятиме ефективний вибір постачальників, співпраця з якими забезпечує максимальну вигоду і мінімальний ризик. З цією метою менеджер повинен проводити порівняльну характеристику постачальників по найбільш

важливих критеріях, які різні для кожної компанії. Необхідно також визначити: закуповувати товар у виробника або у посередника. Природно, що ціна у виробника буде нижче, тоді головним критерієм будуть виступати витрати.

Цінова політика ТОВ «ЛОГІС КАРГО» буде більш ефективною при використанні диференційованих цін. Це передбачає надання різних видів знижок для покупців: знижки за покупку певної кількості товару (наприклад від 1 тони сульфату амонію гранульованого) або на певну суму, знижки за передоплату.

Застосування знижок надає стимулюючу дію на покупців. Таку ж дію має і надання відстрочки платежу, проте це не вигідно для продавця, і доцільно лише в тому випадку, коли ви купуєте досить велику партію, а також для залучення нових і заохочення постійних клієнтів. У будь-якому випадку рішення про застосування такого способу оплати може бути прийнято тільки після вивчення достовірної інформації про платоспроможність і фінансовий стан покупця.

Ефективність діяльності з продажу товарів залежить не тільки від розміру валового доходу ТОВ «ЛОГІС КАРГО», але і від його структури: зростання суми валового доходу повинно бути викликано більш високим темпом зростання прибутку в порівнянні з темпом зростання витрат обігу. Тому торгове підприємство повинно постійно вести роботу по оптимізації і зниженню частки витрат, пов'язаних з реалізацією товарів.

Ще один шлях – проведення масштабної і ефективної політики в галузі підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу (організації тренінгів з підвищення ефективності продажів, постійне підвищення кваліфікації персоналу).

Оскільки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» у 2019 році почало ввозити залізничними шляхами у напіввагонах сульфат амонію гранульований (який на відміну від ще одного імпортованого товару – аміаку, який ввозиться в цистернах, легше помістити і зберігати на складах), то доцільно було б за рахунок власних коштів

придбати власні складські приміщення (або розглянути можливість оренди). Це дозволить розширити обсяги бізнесу.

Так як підприємство не має власного автопарку, а обсяги автомобільних перевезень є перспективним напрямом діяльності, то необхідно поступово здійснювати придбання власних вантажних автомобілів (наприклад шляхом використання лізингу).

Така різностороння компанія має ще й свою торгову марку одягу «Look cool». Тому можна виділити ще один шлях підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – залучення вільних коштів у розвиток торгової марки.

Оскільки компанія має зв'язки із сільськогосподарськими підприємствами, і є потреба у диверсифікації діяльності, можна говорити про можливість самостійного вирощування технічної коноплі в Україні. Детальніше розглянемо цю пропозицію у наступному підрозділі.

Отже, до основних напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» відносяться:

- покращення забезпеченості інформацією;
- забезпечення ефективної договірної роботи;
- розширення і поглиблення асортименту мінеральних добрив (наприклад, імпорт комплексних добрив із заводу «Granmax»);
- застосування логістичних принципів при визначенні потреби в закупці, використання різних систем контролю стану запасів;
- ефективний вибір постачальників;
- застосування політики диференційованих цін (надання різних видів знижок для покупців – знижки за покупку певної кількості товару, наприклад від 1 тис. тон сульфату амонію гранульованого);
- організація стендів організації торгівлі на щорічній спеціалізованій виставці «АГРОФОРУМ» у тематичному напрямку – добрива для сільського господарства і садівництва, а також засоби захисту рослин;
- реклама в спеціалізованих друкованих виданнях у вигляді невеликих статей з інформацією про пропонований товар (журнал «Пропозиція» – головна

платформа для агробізнесу), на спеціалізованих сайтах (SuperAgronom.com – головний сайт для агрономів);

- мінімізація витрат на зберігання і транспортування товарів;
- проведення масштабної і ефективної політики в галузі підготовки персоналу (організація тренінгів з підвищення ефективності продажів, постійне підвищення кваліфікації персоналу);
- придбати власні складські приміщення для зберігання сульфату амонію гранульованого;
- поступово здійснювати придбання власних вантажних автомобілів (наприклад шляхом використання лізингу);
- залучення вільних коштів у розвиток ТМ «Look cool»;
- диверсифікація діяльності підприємства.

3.2. Обґрунтування необхідності впровадження нового напрямку діяльності

Сьогодні основним напрямом діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» є оптова торгівля хімічними продуктами. Провівши аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства, я прийшла до висновку, що обсяг реалізації аміаку неможливо спрогнозувати, адже він прямо залежить від погодних умов (чи є вони сприятливими для внесення добрив). Тому, при таких коливаннях продажів підприємство повинно розвивати ще один інший напрям зовнішньоекономічної діяльності. Тобто необхідно проаналізувати можливість диверсифікації діяльності підприємства. У даному підрозділі проведено обґрунтування впровадження нового напрямку діяльності – вирощування технічної коноплі. На перший погляд може здатися, що дана діяльність несумісна із тими видами діяльності, якими зараз займається підприємство. Але зараз галузеві ринки настільки швидко розвиваються, що підприємство повинно мати кілька різносторонніх напрямів діяльності. За таких умов, компанія ніколи

не опиниться у ситуації, коли виникають великі проблеми у певній галузі, і потрібно багато часу, щоб знайти іншу прибуткову нішу.

Вирощування технічної коноплі в Україні є дуже перспективним напрямом. Недарма вона отримала статус культури XXI століття. Ще у 1916 році Міністерство сільського господарства США визнало коноплю найрентабельнішою сільськогосподарською культурою. А вже у 1950-х роках технічна конопля стала першою культурою у світі, на якій США заробили один мільярд доларів [80].

Міністерство оборони Китаю планує замінити бавовняний одяг конопляним. Не у повному обсязі, а щоб була суміш: конопель з бавовною для літнього одягу і конопель з вовною для зимового. Якщо змішати шерсть з коноплею, то одяг перестане псувати моль – це одна з властивостей конопель. Ще конопля – природний антисептик. До того ж вона гіпоалергенна. Цим хочуть скористатися в Китаї.

Технічну коноплю можна використовувати у багатьох галузях промисловості. За різними підрахунками із цієї рослини можна зробити від 25 до 50 тисяч найменувань різної продукції (від текстилю до композитів для машинобудування) [63]. На рис. 3.1. показано сфери застосування технічної коноплі.

Необхідно виділити основні якості технічної коноплі:

- коноплю можна повністю переробити;
- стійка до шкідників і хвороб;
- вирощування коноплі не вимагає застосування продуктів агрохімії;
- дуже швидко росте і здатна придушити вплив бур'янів;
- покращує якість ґрунту, хороший попередник для інших культур;
- рослини конопель допомагають боротися з глобальним потеплінням

(1 га конопель за чотири місяці може поглинути 10 тон вуглекислого газу) [91].

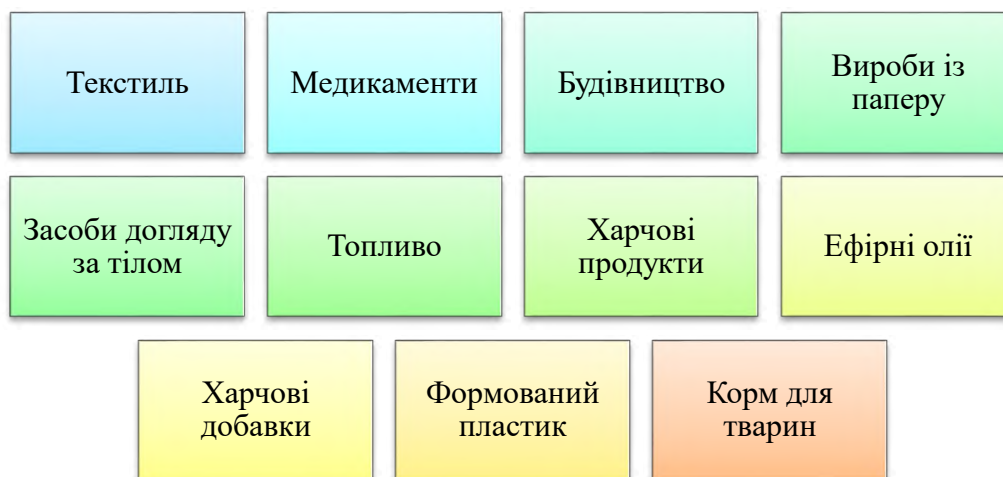


Рис. 3.1. Сфери застосування технічної коноплі [63]

В останні роки в Україні цією рослиною засівається не більше 4 тисяч гектарів, тоді як в часи Української РСР площа посівів сягала 120 тисяч гектарів. Для таких великих об'ємів вирощування просто необхідна була потужна переробна промисловість, і вона була представлена 36 заводами. Грубе луб'яне волокно, отримане з стебел конопель, вони відправляли й на експорт, зокрема в Геную, а звідти в США. Американські долари колись друкували на папері, виготовленому з українського конопляного волокна [80].

Зараз, коли прослідковується певна лібералізація нормативних вимог щодо вирощування технічної коноплі, багато сільськогосподарських підприємств цікавляться вирощуванням цієї культури. Але процес дуже повільний, оскільки в Україні немає заводів із повної переробки технічної коноплі, та і ринки збуту поки що, чітко не виражені.

Влітку 2019 року я відвідала Інститут луб'яних культур Національної академії аграрних наук України, що знаходиться у місті Глухів Сумської області. Науковці Інституту мають власними силами створене устаткування для первинної переробки коноплі. Створення такої лінії переробки – це вже великий крок для української конопляної промисловості. Варто додати, що ринкова вартість такої лінії первинної переробки коноплі коштує близько 200 тисяч євро. На замовлення таку лінію за проектом Інституту можуть виготовити на одному із харківських заводів.

Аналіз можливості проведення будь-якої діяльності необхідно починати з вивчення законодавчих актів. Стаття 7 закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 визначає перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню [2]. Згідно з цим законом ліцензуванню підлягає культивування рослин, включених до таблиці І «Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів...», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 р. №770. До даної таблиці входять рослини роду коноплі (*Cannabis*) – рослини будь-якого виду роду канабіс. Їх обіг допускається для промислових цілей. Культивування рослин роду коноплі для промислових цілей, за винятком виробництва та (або) виготовлення наркотичних засобів і психотропних речовин, допускається за умови використання насіння, зібраного із сортів рослин, у висушеній соломі яких вміст тетрагідроканнабінолу не перевищував 0,08 відсотка (тетрагідроканнабінол, ТГК — головний психоактивний компонент канабісу) [4].

Отже, для вирощування технічних конопель необхідно мати ліцензію. Ліцензійні умови подані у постанові Кабінету Міністрів України «Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з культивування рослин, включених до таблиці І переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів..» від 06.04.2016 р. № 282 [5].

Перш за все необхідно подати заяву про отримання ліцензії до Держлікслужби. До заяви додається пакет документів (перелік у Постанові Кабінету Міністрів України №282).

Крім ліцензії, необхідно отримати дозвіл Національної поліції на використання об'єктів і приміщень, призначених для провадження діяльності, пов'язаної з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів (постанова КМУ від 13.04.2011 р. №469) [6].

Вимоги щодо провадження господарської діяльності з культивування технічної коноплі:

- діяльність з культивування та (або) використання, може провадитися тільки в межах визначених Кабінетом Міністрів України квот;

- культивування рослин дозволяється лише з використанням кондиційного і репродуктивного насіння (насіннєвого матеріалу), внесеного до Реєстру сортів рослин України, відповідно не нижче першої та другої репродукції (конопель);

- придбати насіннєвий матеріал можна лише шляхом укладення відповідного договору із суб'єктами насінництва та розсадництва, які занесені до Державного реєстру виробників насіння і садивного матеріалу.

- до переліку працівників повинні входити спеціалісти, що мають професійну підготовку, яка відповідає діяльності, що ліцензується (свідоцтво/посвідчення/сертифікат спеціаліста, що підтверджує професійну придатність працівників юридичної особи).

Наказ МВС України від 29.01.2018 № 52 «Вимоги до об'єктів і приміщень...» визначає технічні вимоги до місць розташування об'єктів. Місця концентрації відкритого типу (об'єкти), які використовуються для здійснення господарської діяльності з культивування рослин роду коноплі для промислових цілей, мають бути розташовані на відстані:

- не менше ніж 0,5 км від населених пунктів;

- не менше ніж 3 км від міст, що мають спеціальний статус, республіканського і обласного підпорядкування, а також від державного кордону України [3].

Згідно з наказом, місця концентрації відкритого типу, які використовуються для здійснення господарської діяльності, пов'язаної з культивуванням, зберіганням і знищенням рослин роду коноплі для промислових цілей за умови використання насіння, зібраного із сортів рослин, у висушеній соломі яких вміст тетрагідроканабінолу не перевищує вмісту, визначеного постановою Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 № 770 «Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів», охорони не потребують.

3.3. Оцінка ефективності запропонованого напрямку

У даному підрозділі проведена оцінка ефективності одного з шляхів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – впровадження нового напрямку діяльності – вирощування технічної коноплі. Технічна конопля – рослина, якій потрібно багато вологи. Тому для вирощування в Україні найкраще підходять області, які мають широтне розташування: Сумська, Чернігівська, Житомирська, Рівненська. Оскільки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» не має ні землі, ні техніки, потрібно шукати агропідприємство, яке б зацікавилася у співпраці та підписанні договору. Розглядати необхідно такі підприємства, які мають у своєму розпорядженні мінімум 100 гектарів вільних земель, придатних для вирощування технічної коноплі, та техніку, яку можна адаптувати під збирання технічної коноплі. Уже кілька років збирання насіння конопель здійснюють переобладнаним зернозбиральним комбайном. Жатку для збирання кукурудзи видозмінюють для зрізу конопель.

ТОВ «ЛОГІС КАРГО» повинно взяти в оренду землю (найкращий варіант – суборенда в агропідприємства) та заключити договір оренди техніки (або договір надання послуг зі збору технічної коноплі з поля). Це може бути два різні підприємства. Можливість організації такого виду співпраці було обговорено з директором ТОВ «МТС АГРО-ТЕХ-СЕРВІС» (Житомирська область) Андрієм Яковчуком.

Для отримання інформації про існуючі сорти технічної коноплі необхідно звернутися до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні (табл. 3.1).

Спосіб посіву залежить від кінцевого результату, який ми хочемо отримати. Може бути три варіанти: для отримання насіння, для отримання волокна, або для отримання насіння і волокна. Оскільки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» не має досвіду у цій сфері діяльності, я вважаю за доцільне, варіант посіву для отримання насіння і волокна. Способи сівби на двобічне використання технічної коноплі показані у табл. 3.2.

Таблиця 3.1

Коноплі посівні (*Cannabis sativa* L.), які придатні для поширення в Україні [25]

Назва сорту	Рік реєстрації	Рекомендована зона для вирощування*	Напрямок використання
ЮСО-31	1987	Л	прядивний
Золотоніські 15	1998	Л	прядивний
Гляна	2007	ЛП	прядивний
Глесія	2016	СЛП	технічний
Лара	2018	СЛП	технічний
Ніка	2012		
Миколайчик	2019	ЛП	технічний
Глухівські 85	2019	СЛП	технічний
Глоба	2018	СЛП	технічний
Вікторія	2011		
Сула	2019	СЛП	технічний
Глухівські 51	2017	СЛП	технічний

*П – Полісся, Л – Лісостеп, С – Степ

Таблиця 3.2

Способи посіву технічної коноплі задля отримання насіння й волокна

Спосіб сівби	Відстань між рядами	Кг на 1 га посіву	Штук насінин на 1 га
Звичайний рядковий	15 см	40 кг/га	2,2 млн. шт./га
		50 кг/га	3,0 млн. шт./га
Широкорядний	45 см	8–12 кг/га (еліта)	0,6–0,9 млн. шт./га
		20–25 кг/га (перша репродукція)	1,2–1,8 млн. шт./га
		25–40 кг/га (друга репродукція)	1,8–2,4 млн. шт./га

Джерело: [59]

Для отримання інформації про суб'єктів, з якими можна укласти договір на купівлю певного сорту насіння, необхідно звернутися до Державного реєстру суб'єктів насінництва та розсадництва на 2019 рік [52]. Сорти насіння конопель посівних у 2019 році мало 6 суб'єктів. Із них найбільше має Інститут луб'яних культур НААН України: Глесія, Глухівські 51, Гляна, ЮСО 31. На сайті Інституту пропонується лише три сорти, порівняльну характеристику яких подано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняльна характеристика сортів насіння технічних конопель, запропонованих Інститутом луб'яних культур НААН України

Назва сорту	Гляна		Глесія		Глухівські 51	
	Ціна грн. за 1 тис. кг	Еліта	95 000	Еліта	100 000	Еліта
Залежить від генерації сорту	Перша	90 000	Перша	95 000	Перша	95 000
	Друга	85 000	Друга	90 000	Друга	90 000
Відмінності врожайності	Рекомендована зона посіву Лісостеп, Полісся		Сорт відрізняється підвищеною врожайністю насіння		Сорт конопель з підвищеною врожайністю волокна	
Вегетаційний період	115-120 діб		115-120 діб		120-125 діб	
Вміст волокна	30,0-32,0%		28,0-30,0%		38,9%	
Вміст ТГК	0%		0%		0%	
Урожайність:						
• соломи	7,5-8,0 т/га		7,5-8,0 т/га		10,0-11,5 т/га	
• насіння	1,0-1,2 т/га		1,7-2,0 т/га		0,9-1,0 т/га	
Розривне навантаження	30-38 даН		32-40 даН		35-38 даН	
Лінійна щільність	35-45 текс		32-42 текс		30-37 текс	

Джерело: [70]

Оскільки ми вирішили сіяти технічну коноплю задля отримання насіння й волокна, потрібно починати з сорту Гляна. Він має період дозрівання до 120 діб, до 32% вмісту волокна та врожайність до 1,2 тон насіння з гектару.

Для прийняття рішення про культивування технічних конопель поданої вище інформації замало. Ми дослідили законодавчі обмеження, визначили технологію посіву, урожайність з 1 гектару, суб'єкти насінництва, дозволені в Україні сорти, навіть окреслили можливі сфери застосування. Тепер потрібно визначити, як організувати безвідходну переробку рослини, зібраної з поля. Для цього була зібрана інформація щодо того, яка частина рослини використовується у якій галузі, який вигляд має готова продукція та її орієнтовна ціна на українському ринку. Результати роботи показані у табл. 3.4-3.6.

У медичних цілях, як це робиться на Заході, в Україні коноплю використовувати не можна, можна лише говорити про використання технічної коноплі з промисловою метою [81].

Таким чином, українські виробники на даний момент можуть працювати тільки з насінням і трестом (конопляною соломомою), на яких з 1 га можна заробити \$ 500-700 і \$ 2000 відповідно. З самою ж дорогою сировиною коноплі – листями і суцвіттями, вони працювати не можуть через заборону на законодавчому рівні. Листя і суцвіття — це 15% рослини, які можуть приносити до \$ 100 000 з 1 га, за офіційними даними Національної академії аграрних наук України. Приклад використання листків і суцвіття показані у таблиці 3.5, а використання стебла – у таблиці 3.6.

Таблиця 3.4

Використання насіння технічної коноплі

Проміжна переробка	Подальша переробка	Де використовується	Готова продукція	Ціна в Україні	Примітка (опис, властивості, спосіб застосування)
Насіння продається неочищеним від зовнішньої оболонки		Харчова промисловість	Насіння коноплі харчове	Від 80 грн/кг	Неочищене від зовнішньої клітковини насіння харчової коноплі. Додавати насіння в їжу можна в оболонці.
Очищення від зовн. оболонки	Дроблення очищеного насіння	Харчова промисловість	Насіння конопляне очищене дроблене	250 г – 160 грн	З очищеного насіння готують конопляну кашу (покрощує травлення і вирівнює тиск, підвищує тонус організму та зміцнює імунітет).
Пресування і дроблення	1) Перший віджим, другий віджим	Харчова промисловість	Конопляна олія	1 л – 360 грн	Спочатку відбувається віджимання олії. Потім з того, що залишається, можна зробити борошно, протеїн, клітковину і висівки.
		Паливно-енергетична промисловість	Топливо	-	Один з перших автомобілів Генрі Форда повністю працював на паливі з конопель. У багатьох країнах все більш популярним стає біологічне паливо, що виготовляється з рослинної сировини – ріпаку, коноплі, бананів, бобових, цитрусових.
		Хімічна промисловість	Фарби, оліфи, лаки	Оліфа натуральна – 4,5 л – 190 грн	Швидковисихаюча олія конопель широко використовується для виробництва оліфи, фарб, лаків, замазки, мила і ін. Фарби, виготовлені на конопляній оліфі, дуже стійкі, тому використовуються при фарбуванні залізних дахів та інших зовнішніх металевих предметів.
		Косметологія	Креми, мазі, маски, догляд за волоссям (шампуні, маски, зволожуючі бальзами)	Крем 30 мл – від 130 грн. Мило конопляне 100 г – 60 грн. Конопляна ароматична есенція 8 мл – 100 грн	На сьогоднішній день екстракт технічних конопель інтенсивно застосовують для виробництва корисних засобів особистої гігієни, а також на різноманітних етапах виготовлення лікарських препаратів.

Продовження таблиці 3.4

<p>2) Макуха – одержувана після віджиму олії на пресах різної конструкції з пройшовших підготовку насіння конопель.</p> <p>Шляхом подрібнення та просіювання конопляної макухи отримують сипкі конопляні продукти: протеїн, борошно та висівки.</p>	Харчова промисловість	Шрот конопель (макуха конопляна, конопляна клітковина, висівки конопляні)	Мішок 50 кг – 2 200 грн (1 кг – 44 грн)	Макуха конопляна ідеально підходить для дієтичного харчування, приготування рослинного конопляного молока, білково-вітамінних коктейлів (фруктові, овочеві, молочні і кисломолочні), кулінарних страв (супи, каші, салати, соуси, гарніри, печива).
	Харчова промисловість	Конопляне борошно	450 г – 42 грн	Конопляна макуха використовується для виготовлення схожого на тофу сиру, з якого за допомогою добавок можна робити замітники м'яса птиці, яловичини або свинини. Застосовується в салатах, а також перемелюється на борошно. Що стосується борошна, то його можна вживати в сирому вигляді, додаючи в каші, салати, йогурти.
	Харчова промисловість (спортивне харчування)	Протеїн конопляний	250 г -150 грн	Конопляний протеїн - це повноцінний білок з насіння конопель; містить високо засвоювані білки, конопляну олію і незамінні жирні кислоти.
	Пивоварна галузь	Пиво	-	У Росії є своє пиво: з макухою і конопляним насінням. Конопляне пиво займає 10% світового пивного ринку
	Сільське господарство	Корми для тварин та риб	Макуха конопляна 200 г – 13 грн	Концентрований корм для сільськогосподарських тварин з великим вмістом білка; один з компонентів комбікормів. Конопляна макуха є цінним концентрованим білковим кормом для тварин. Кілограм макухи за вмістом перетравного протеїну відповідає 2,9 кг вівса або 3 кг ячменю, 3,1 кг кукурудзи, 15,3 кг картоплі.

Джерело: складено автором

Таблиця 3.5

Використання листків і суцвіття коноплі

Де використовується	Продукт і ціна	Примітка
Фармакологія і медицина	Бинти і марлі, лікарські препарати	Найціннішою частиною технічної коноплі є листя і суцвіття. Саме ці частини рослини коштують удвічі дорожче, ніж насіння. Екстракти з листя конопель мають виражені антибактеріальні властивості. Також трава цієї рослини характеризується відмінними антибіотичними властивостями, а відвар виконує протидію запальним процесам в організмі. Фармацевтичні компанії використовують продукти переробки насіння, листя і складових частин стебел культури для створення органічних антибіотичних засобів. Листя і суцвіття використовуються в натуральній косметичі і лікарських препаратах.
Харчова промисловість	Органічний конопляний чай 30 г – 160 грн	Для приготування чаю з технічних конопель збирають листя і суцвіття ненаркотичних конопель в період цвітіння рослини.
Індустрія харчування	Страви грузинської і азербайджанської кухні	Існує більше 500 рецептів гарячих і холодних закусок, десертів і напоїв, а також соусів із застосуванням конопель. Наприклад, є голубці, які загортаються в конопляні листя. Таке блюдо є в грузинській і азербайджанській кухні.

Джерело: складено автором

У стеблі конопель формуються первинне і вторинне волокно як наслідок первинного і вторинного росту стебла в товщину (на периферії кори утворюються більш крупні клітини з потовщеними оболонками, а у внутрішній зоні кори, утворюються більш дрібні волокнисті клітини з тонкими оболонками). Співвідношення їх сильно залежить від розміру стебла, насамперед його діаметра. Зі збільшенням розміру стебла підвищується вміст вторинного волокна, що поступається первинному за розривним навантаженням, товщиною і лінійною щільністю, але переважає за гнучкістю.

Таблиця 3.6

Використання стебла технічної коноплі

Проміжна переробка	Подальша переробка	Де використовується	Продукція	Примітка
Довге (до трьох років) відмочування конопляної маси в проточній воді АБО декортикація – механічний спосіб відділення лубової частини від деревини стебел конопель без попередньої їх мочки.	Залежно від кінцевої продукції (якщо волокно для тканини – то подальша обробка в чесальній машині).	Текстильна 100 г пряжі – 34 грн. Еко-сумка – від 290 грн.	Тканини. Товари народного вжитку (одяг, постільна білизна, взуття, сумки..). Технічний текстиль (мотузки, канати, сітки, мішковин..).	Пенька – грубе луб'яне волокно, отримане з стебел конопель. Видобувають шляхом довгого (до трьох років) відмочування конопляної маси в проточній воді. Пенькове волокно використовують в якості набивки при виготовленні м'яких меблів і матраців. Пенька застосовується як для плетіння мотузок і канатів, так і для прядіння пряжі для ткацького виробництва. Розрізняють первинне (грубе) і штапельне (м'яке) конопляні пеньковолокна.
		Суднобудування	Такелаж	Волокно конопель довге, грубе, але має велику міцність і не піддається гниттю при тривалому перебуванні у воді. Міцність до втрати корисних властивостей в солоній воді і в умовах екстремально низьких температур зробило вироби з конопляного волокна незамінними в морській справі.
Костра – здерев'янілі частини стебел конопель, одержувані під час їх первинної обробки.		Будівельні матеріали	Фібровий картон. ДСП. Ізоляційні матеріали (тепло-, звукоізоляція). Паливні брикети.	Про те, що коноплі можна використовувати для будівництва, знали 1,5 тис років тому. Схожі матеріали знаходили в опорах мосту у Франції, збудованого у 6 ст. Утеплення міжповерхових перекриттів, утеплення підлог, приміщень. Використання в каркасному будівництві, в якості внутрішнього заповнення стін. Виробництво костробетона, цегли і блоків, пресованих плит. За новими технологіями із конопляного волокна та костриці виготовляють оздоблювальні матеріали для офісів під дерево, мармур.

Продовження таблиці 3.6

<p>Вся рослина конопель, або тільки волокно при певному тиску і температурі перетворюється в міцний матеріал.</p>	<p>Автомобіле-та літако-будування</p>	<p>Екологічно чисті пластичні маси.</p>	<p>З конопляної костриці виготовляють пластмасу. У Німеччині з конопель виготовляють натуральні, дуже міцні, екологічно чисті пластичні маси, які застосовуються в автомобілебудуванні. У фірмі "Фольксваген" такі пластмаси застосовуються для дверних панелей і внутрішньої обробки салону. Також планується виготовлення кузовів легкових автомобілів на основі волокнистої частини конопель.</p>
<p>Конопляне волокно і костра</p>	<p>Паперові вироби</p>	<p>Книги, журнали, газети, пакувальна тара.</p>	<p>Отримана в процесі переробки стебел целюлоза є незамінним компонентом для виробництва особливо цінних і тонких сортів паперу, який не жовтіє, залишається міцним і стійким. Також шляхом полімеризації целюлози можна виготовити пластик, який не приносить ніякої шкоди навколишньому середовищу завдяки біохімічному розкладу. 1 га конопель здатний забезпечити отримання 6 тонн целюлози, що значно більше приросту за рік 1 га лісу. За визначеннями вчених, з 1 гектара цієї культури виготовляється кількість паперу, рівна продукції з 4 гектарів лісу.</p>

Джерело: складено автором

Отже, щоб засіяти площу у 200 гектарів звичайним вузькорядним способом (до 50 кілограм насіння на 1 гектар), треба 10 тисяч кілограм насіння загальною вартістю 950 000 гривень (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Прогнозний розрахунок потреби насіння коноплі для посіву

Посівна площа	200 га
Норма висіву	50 кг насіння на 1 гектар
Назва сорту	Гляна
Генерація сорту	Еліта
Ціна за 1 кг	95 грн
Загальна потреба насіння	10 000 кг
Загальна вартість насіння	950 000 грн

За різними підрахунками, загальні виробничі витрати на вирощування технічних конопель в Україні становлять 3500-4500 гривень на 1 гектар. Самий витратний етап вирощування конопель – передпосівна обробка ґрунту. Вона становить 55% від загальних витрат на обробіток культури. При вирощуванні конопель на зеленець – 67%. Структура витрат на вирощування конопель показана на рис. 3.2.

Отже, витрати на насіння для засіву 1 га становлять $95 \times 50 = 4750$ грн (950 000 грн на 200 га), що у структурі витрат відповідає 26%. Оскільки ситуація змодельована, я не можу точно визначити вартість інших складових структури витрат, але можу визначити загальну суму витрат за пропорцією:

$$4750 \text{ грн} - 26 \%$$

$$x \text{ грн} - 100 \%$$

$$\text{Витрати на вирощування 1 га технічної коноплі} = \frac{4750 \times 100}{26} = 18\,269 \text{ грн.}$$

$$\text{Витрати на вирощування 200 га} = 200 \times 18\,269 = 3\,653\,800 \text{ грн.}$$



Рис. 3.2. Структура витрат на вирощування конопель [91]

Розрахунок рентабельності вирощування технічної коноплі сорту Гляна за комплексною технологією (на насіння і волокно) показано у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Розрахунок рентабельності вирощування технічної коноплі
сорту Гляна

Показник	1 га	200 га
Витрати на вирощування	18 269 грн	3 653 800 грн
Урожай насіння	1 т	1 т/га × 200 га = 200 т
Урожай трести	7,8 т	7,8 т/га × 200 га = 1560 т
Вартість насіння	40 000 грн/т	
Вартість трести	2 000 грн/т	
Виручка від реалізації насіння	1 т × 40 000 грн/т = 40 000 грн	200 т × 40 000 грн/т = 8 000 000 грн
Виручка від реалізації трести	7,8 т × 2 000 грн/т = 15 600 грн	1560 т × 2 000 грн/т = 3 120 000 грн
Загальна вартість продукції	40 000 + 15 600 = 55 600 грн	8 000 000 + 3 120 000 = 11 120 000 грн
Прибуток	37 331 грн	7 466 200 грн
Рентабельність	204 %	

За даними розрахунків рентабельність вирощування технічної коноплі сорту Гляна складає 204%. Це дуже високий показник. Потрібно зважити на те, що розрахунки проведені за моделювання ситуації з ідеальними умовами. Але, навіть якщо витрати будуть більшими на кількості тисяч, або навіть на мільйон гривень, рентабельність все одно залишиться високою. До прикладу: завідувач відділом маркетингу Інституту луб'яних культур Олег Примаков вказує на показник рентабельності вирощування коноплі за комплексною технологією у 177% [91].

Джерелом коштів для впровадження нового напрямку діяльності підприємства може бути нерозподілений прибуток (засновник підприємства зацікавлений у диверсифікації діяльності). На кінець 2018 року нерозподілений прибуток становив 2856,8 тис. грн. На вирощування 200 га технічної коноплі необхідно 3653,8 тис. грн. Також можна залучити кредитні кошти. Або можливий варіант вирощування на замовлення для харчової промисловості (насіння), тоді ТОВ «ЛОГІС КАРГО» отримає передоплату, і коштів вистачить.

Оскільки ринок технічних конопель в Україні поки що достатньо обмежений, перш ніж вирощувати цю культуру, можна укласти контракт із покупцями, тобто проаналізувати потенційні ринки збуту і визначити кінцеві шляхи реалізації продукції.

В Україні найсильніша в світі селекційна школа технічних конопель, тому 80% насіння для посівів і виробництва продуктів харчування йдуть на експорт в наступні країни: США, Канаду, Італію, Уругвай, Парагвай. Готова продукція поки що не відповідає параметрам якості світового ринку через застарілі заводи з переробки. Але на внутрішньому ринку на насіння, волокно, тресту є попит серед локальних виробників їжі і текстилю.

Еко-ринок України набирає обертів. Насіння купують місцеві виробники корисної їжі для виготовлення протеїну, борошна, висівок, солі, масла, сиру, кондитерських виробів, насіння для пророщування, очищеного конопляного насіння. Виробники текстилю купують волокна, тресту для виготовлення тканин, домашніх виробів, одягу. В Україні з конопель можна купити постільну

білизну, пледи, подушки, скатертини, рушники, взуття, шкарпетки, футболки, шуби, куртки, чохли для ноутбука [91].

12-14 жовтня 2019 року я відвідала Перший Український Конопляний Ярмарок у м. Київ. У виставковому центрі була представлена продукція 30 підприємств з різних галузей, які виробляють товари з конопель. Вирощуючи технічні коноплі, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» не може забезпечити їх переробку до кінцевої продукції (адже щоб мати повноцінне обладнання для збирання та переробки технічної коноплі потрібно витратити близько 1 мільйона доларів). Тому потрібно знайти такі підприємства, які доводять продукцію до кінцевої готовності самостійно.

Отже, можна виділити таких потенційних українських покупців насіння і стебел технічної коноплі:

- Непр Біо Груп – українська компанія, що спеціалізується на первинній переробці рослинних волокон, таких як конопля і льон, і продажі костри і волокна. Стебла цих культур громіздкі для переміщення, тому для переробки використовується мобільне обладнання, яке дає можливість переробляти тресту в максимальній близькості до поля. Саме тому Непр Біо Груп пропонує ексклюзивну послугу – виїзд на поле замовника з обладнанням для переробки конопель. Стебла проходять процес декортикації, де волокно відокремлюється від внутрішньої деревної частини і стають придатні для виробництва – наприклад, у вигляді костри – непрядильної частини стебла конопель, яка утворюється в процесі вилучення прядив'яного волокна шляхом тіпання. Непр Біо Груп також купує у фермерів коноплю прямо на полі, самостійно переробляє, і продає вже продукти первинної переробки трести [44].

- «Екосвіт» – фермерське господарство, що займається переробкою насіння конопель (виготовляє лущене насіння конопель, конопляний протеїн 50%, конопляну олію, борошно, висівки). Його місія – відродити конопляну індустрію в Україні. Знаходиться в Сумській області (м. Глухів) [84].

- «Десналенд» – це екологічне вирощування та виробництво натуральних продуктів з насіння технічної коноплі (протеїн, олія, борошно,

висівки). Виробництво знаходиться у Чернігівській області (м. Новгород-Сіверський) [26].

- «Hempire UA» – українська компанія, яка кинула виклик звичним способам утеплення та будівництва житла, розробивши екологічний матеріал на основі конопель – Hempire-mix. Hempire-mix виготовляють з подрібнених стебел технічних конопель, вапна та спеціально розробленого сполучного матеріалу. Суміш виготовлена повністю з природних матеріалів, не містить цементу, піску та жодних токсичних компонентів. Матеріал виявився не лише екологічним, а й енергоефективним. Помешкання з такого матеріалу уже є в Києві, Львівській, Харківській, Одеській та Житомирській областях.

Розробники «конопляних» будинків не зупиняються на утепленні та будівництві житла в Україні, а виходять і на міжнародний ринок. Зараз компанія зводить дім на території Інституту сонця у Каліфорнії. «З України ми не вивозили конопель. Їх потрібно добре пресувати, бо логістика інколи може бути дорожчою, ніж вартість матеріалу», – каже засновник Hempire UA Сергій Коваленков. У Франції він консультував спорудження будинку з конопель на горі Монблан. Власники будинку хотіли зробити там веганський хостел. Зараз Hempire UA працює над створенням плит, які можна монтувати на фасад багатоквартирних будинків [43].

Головною проблемою сучасної конопляної промисловості України є неможливість забезпечення повної переробки волокна. Науковці з Інституту луб'яних культур стверджують, що ні одне підприємство в нашій країні не має завершеного циклу переробки коноплі на якісні тканини. Найближчі до України закордонні заводи з переробки коноплі на якісне волокно знаходяться в Румунії, Литві, Латвії. Оскільки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» має власну торгову марку одягу, можна розглядати можливість переробки технічної коноплі на високоякісні тканини та пошив одягу.

Отже, проаналізуємо можливі ринки збуту стебел технічної коноплі за кордоном:

1) Латвія:

- Один завод будувала компанія Transhemp Ltd в окрузі Талсі (пн-зх Латвії). З початку 2013 року компанія почала виробництво кінцевої продукції – конопляного волокна (завод переробляє 6000 тон трести на рік в кінцеву продукцію). З 2016 року компанія працює як незалежний виробник продуктів харчування [99].

- ТОВ «Zalers» (завод на півдні Латвії). У 2007 році компанія почала переробку стебел промислової коноплі на волокно, забезпечуючи екологічно чисту переробку без відходів. Сьогодні завод пропонує конопляне волокно довжиною до 3 метрів [101].

2) Литва:

- Natural Fiber – переробка стебел коноплі у місті Кедайняй. У 2019 році завершилося будівництво сучасного заводу з переробки волокна коноплі, в який інвестували понад 8 мільйонів доларів. Стебла конопель переробляють на волокно, а решту матеріалів використовують у інших галузях промисловості. Їх унікальність – це конопляне волокно найвищої якості для виробництва текстилю, нетканих матеріалів, паперу, будівельних та композитних матеріалів та виробництва біопалива [97].

3) Румунія:

- HempFlax Europe S.R.L. відкрила свій перший завод з переробки технічної коноплі у Європі в м. Себеш у 2015 році. Завод (у якого частина будинків побудована з кофробетону, тобто суміші бетону і конопляної костри) включає в себе цех з очищення насіння, три великих сховища для насіння і автоматизовану лінію по відділенню волокон конопель від її задерев'янілої частини. Компанія вклала в цей завод 5 мільйонів євро. Важливим кроком на шляху відродження технічних конопель в Європі стало відкриття цього заводу [96].

У процесі дослідження даної пропозиції підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» я виявила дуже перспективну нішу розвитку конопляної індустрії – машино- та літакобудування. Справа в тому, що з технічних конопель виготовляють композитні матеріали. До прикладу:

- одним з найвідоміших прикладів використання композитних матеріалів з конопляної сировини, є експериментальний автомобіль, розроблений і виготовлений Генрі Фордом ще у 1941 році. Американський підприємець виготовив корпус машини з біокомпозитного матеріалу, який на 70% складався з конопляної целюлози. Необхідно відзначити, що 30% формули біокомпозитного матеріалу Генрі Форда становили сполучні смоли. Вони також виготовлялися з природних матеріалів, в тому числі з олії, одержуваної з насіння конопель.

- корпус «Боїнг-787» складається з вуглецевих композитних матеріалів, 87% яких – на основі конопель;

- канадська компанія Hempearth побудувала літак, який на три чверті складається з конопляного вуглепластика і працює на конопляному біопаливі;

- Porsche 718 Cayman GT4 Clubsport – перший серійний гоночний автомобіль з деталями кузова, виготовленими з композитного матеріалу з натуральних волокон. Двері водія і другого водія, а також заднє крило виготовлені із суміші органічних волокон, таких як льяне і конопляне волокно (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Дверна панель автомобіля, виготовлена з технічної коноплі [24]

- в Амстердамі, на стартапі Van.eko, представили новий електричний транспорт на біологічній основі – скутер Be.e. Він виготовлений із пластику, основним компонентом якого є конопля. Як розповів засновник Van.eko Ванік

Колінбрандер матеріал з натуральних волокон для скутера пресується таким же методом, як і для гоночних автомобілів Формули 1. А його головною перевагою є висока міцність (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Електричний скутер із технічної коноплі [100]

Заміна скловолокна волокнами з льону, конопель і сизалю в поліпропіленових елементах машин дозволила знизити їх масу приблизно на 30-40% при незмінних механічних властивостях. За своїми експлуатаційними властивостями біокомпозити перевершують матеріали, зроблені із застосуванням скловолокна або синтетичних ниток, і до того ж менш негативно впливають на навколишнє середовище при їх утилізації.

Основою для використання натуральних волокон в деталях інтер'єру салону автомобіля є листові мати, які формуються на 100% з натуральних волокон або в суміші з штучними волокнами з часткою натуральних волокон не більше 50%.

У Німеччині є компанія Polyvlies Franz Beyer, яка виробляє «Naroplast» – це термопластична композитна смола з натуральних волокон (льон, конопля, кенаф), яка після пресування виявляє свої переваги, такі як висока міцність і ударна в'язкість при низькій вазі компонента. Таким чином, він призначений для оптимального й економічного задоволення високих вимог в конструкції транспортних засобів [98].

Після того, як працівники ТОВ «ЛОГІС КАРГО» отримають певний досвід роботи в конопляній індустрії України, і збільшать обсяги вирощування, компанія може спробувати вийти на зовнішній ринок, а саме – реалізувати волокна технічної коноплі за кордон на виготовлення біокомпозитів для автомобілебудування.

На ринку автомобілебудування відома французька компанія Faurecia (має виробничі площадки по всій Європі), яка займається виготовленням деталей до авто з технічної коноплі. Її клієнтами є Volkswagen group, PSA Peugeot Citroën, Renault – Nissan, Ford, General Motors, BMW, Daimler, Fiat / Chrysler, Toyota, Hyundai-Kia, Jaguar Land Rover. У 2018 році компанія стала дев'ятим за обсягами міжнародним виробником автомобільних запчастин і №1 за інтер'єрами автомобілів. Кожен третій автомобіль має деталь від Faurecia [95].

На Faurecia працюють 8300 інженерів і техніків. Компанія управляє більш ніж 300 виробничими майданчиками і 35 науково-дослідними центрами в 37 країнах світу.

Компанія Faurecia виділяється своєю «органічної спрямованістю» виробництва кузовних елементів деталей автомобілів. За словами керівника відділу продажів вищезазначеної фірми Пітера Демортайна: «Дослідження, які проводяться маркетинговим відділом, свідчать, що не дивлячись на значний відсоток елементів автомобільних корпусів, які на даний момент виготовляються з синтетичних складових, явно спостерігається тенденція витіснення їх натуральними волокнами, в першу чергу через технічні коноплі. Цьому сприяють фізичні і механічні показники натуральних волокон, які не тільки не поступаються, але і по цілому ряду параметрів перевершують синтетичні. Крім усього іншого, конопляні складові мають вирішальну перевагу на ринку – ціна. Саме з цієї причини наукові підрозділи компанії вже тривалий час працюють саме над тим, щоб замінити традиційні кузовні елементи, на кращі за якістю і значно менші за ціною деталі з біокомпозитних матеріалів на конопляній основі» [95].

Наприклад, використання конопляних інгредієнтів при виробництві дверних панелей вироблених Faurescia, дозволяє знизити кінцеву вагу виробу на 25%. Крім того, необхідно не забувати про те, що гарантія якості на кузовні елементи деталей автомобілів з конопляної сировини поширюються на весь термін їх експлуатації, а подальша утилізація відбувається абсолютно без навантаження на навколишнє зовнішнє середовище.

Компанія на своїх заводах вже впровадила в життя технології не тільки з виробництва дверей з біокомпозитних матеріалів на конопляній основі. В даний час фахівці Faurescia працюють над тим, щоб довести параметри біопластмас з конопляної сировини до того рівня, щоб з них можна було б виготовляти всі основні конструктивні елементи автомобіля. Кінцевою метою колективу компанії є використання в автомобілебудуванні різного роду пластиків і пластмас виключно з органічних складових.

Отже, у даному підрозділі було проаналізовано запропонований шлях підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – вирощування технічної коноплі. Можна зробити висновок, що така пропозиція є ефективною, адже розрахована рентабельність вирощування технічної коноплі – 204%. Крім того, вирощуючи технічну коноплю, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зможе працювати з підприємствами різних галузей, адже дана культура може використовуватися для виготовлення більше ніж 25 тисяч видів продукції. Якщо розумно налагодити логістичні процеси, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зможе налагодити зв'язки з закордонними підприємствами переробки.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі проаналізовано шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО», обґрунтовано необхідність впровадження нового напрямку діяльності та проведена оцінка ефективності запропонованого напрямку – вирощування технічної коноплі (без вмісту наркотичних речовин). Сьогодні ринок настільки швидко розвивається,

що підприємство повинно мати кілька різносторонніх напрямків діяльності. За таких умов, компанія ніколи не опиниться у ситуації, коли виникають великі проблеми у певній галузі, і потрібно багато часу, щоб знайти іншу прибуткову нішу.

Для збору інформації про технічну коноплю було відвідано Інститут луб'яних культур НААН України у м. Глухів та Перший український конопляний ярмарок.

У роботі проаналізовано законодавчі обмеження, можливість посіву на території України, вартість насіння, особливості посіву залежно від бажаного результату, а також зібрано інформацію яка частина рослини використовується у якій промисловості, і приблизну вартість готового продукту.

За даними розрахунків рентабельність вирощування технічної коноплі сорту Гляна складає 204%. Це дуже високий показник. Потрібно зважити на те, що розрахунки проведені за моделювання ситуації з ідеальними умовами. Але, навіть якщо витрати будуть більшими на кількості тисяч, або навіть на мільйон гривень, рентабельність все одно залишиться високою.

Джерелом коштів для впровадження нового напрямку діяльності підприємства може бути нерозподілений прибуток (адже засновник підприємства зацікавлений у диверсифікації діяльності). На кінець 2018 року нерозподілений прибуток становив 2856,8 тис. грн. На вирощування 200 га технічної коноплі необхідно 3653,8 тис. грн. Також можна залучити кредитні кошти. Або можливий варіант вирощування на замовлення, наприклад для харчової промисловості (насіння).

Головною проблемою сучасної конопляної промисловості України є неможливість забезпечення повної переробки волокна. Найближчі до України закордонні заводи з переробки коноплі на якісне волокно знаходяться в Румунії, Литві, Латвії. Оскільки ТОВ «ЛОГІС КАРГО» має власну торгову марку одягу, можна розглядати можливість переробки технічної коноплі на високоякісні тканини та пошив одягу.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження поняття ефективності діяльності підприємства, методичних засад її оцінки, чинників, напрямів та резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

- Сутність ефективності діяльності підприємства трактується більшістю економістів як досягнення максимальних результатів при мінімально можливих витратах. Ефективність підприємства визначається в кінцевому рахунку фінансовим результатом – прибутком або іншим фінансовим показником. У конкурентному середовищі ефективність підприємства має основне значення тільки щодо конкурентів. Тільки якщо ефективність підприємства знаходиться на рівні конкурентів або вище, воно може конкурувати і може вижити в конкурентній боротьбі, якщо ні, воно буде витіснене з ринку. Ефективність підприємства – здатність підприємства давати високий і постійно зростаючий прибуток (або інший фінансовий показник) по відношенню до конкурентів, як в ближній, так і в далекій перспективі.

- У процесі дослідження було виявлено, що не існує єдиної системи методів оцінювання ефективності діяльності компанії. Ця тема викликає безліч питань і розбіжностей, у кожного фахівця з цього приводу своя унікальна думка. Оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити одним показником. Різноманіття властивостей і ознак різних видів виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства обумовлює і різноманіття показників. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, по якому однозначно можна було б судити про успіхи або невдачу в бізнесі. Тому на практиці завжди використовують систему показників, які пов'язані між собою і оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства.

- Сутність поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» народжується на стику трьох понять: «економічний ефект», «економічна ефективність» і «зовнішньоекономічна діяльність». Поняття ефективності ЗЕД має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, але найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку. Ефективність ЗЕД на рівні підприємства визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання.

- Одним із напрямів підвищення ефективності є диверсифікація діяльності підприємства. Основними причинами диверсифікації є прагнення підвищення економічної ефективності компанії в даний момент і на тривалу перспективу, а також економічна стабільність і фінансова стійкість.

У другому розділі проведено аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО». ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – це компанія, яка працює в кількох сферах – перевезення вантажів та оптова торгівля хімічними продуктами. Торгівлею підприємство займається переважно сезонно (тоді, коли сільськогосподарські підприємства працюють в полі), а послуги з перевезення вантажів надає на постійній основі. Важливо відмітити, що компанія не зациклюється на одному товарі, а розвивається, шукає нові ніші на ринку та нові товари, можливі для реалізації як на території України, так і за кордоном. Співробітники компанії постійно шукають та аналізують нові напрями діяльності.

Проаналізувавши фінансово-економічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки можна констатувати, що підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування, є повністю ліквідним та платоспроможним, активи та капітал підприємства постійно зростають. При цьому у 2016-2018 роках підприємство було прибутковим та рентабельним, крім того покращилася ділова активність ТОВ «ЛОГІС КАРГО». Тобто можна стверджувати, що ТОВ

«ЛОГІС КАРГО» стабільно розвивається та ефективно здійснює свою фінансово-економічну діяльність.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «ЛОГІС КАРГО», можна сказати, що вона є ефективною. Протягом 2016 року підприємство надавало транспортно-експедиторські послуги для німецьких партнерів ТОВ «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата») і отримало дохід у розмірі 76 тисяч євро. З 2017 року ТОВ «ЛОГІС КАРГО» імпортує аміак рідкий технічний, а з 2019 року сульфат амонію гранульований.

Найбільший обсяг реалізації аміаку був у 2018 році – абсолютне відхилення порівняно з попереднім роком – 38,5 тисяч тон (саме тоді ТОВ «ЛОГІС КАРГО» отримало чистий прибуток в сумі 2 123 200 гривень – найвищий за всі роки діяльності). Обсяг реалізації аміаку рідкого технічного неможливо спрогнозувати, адже обсяг прямо залежить від погодних умов (чи є вони сприятливими для внесення добрив). При таких коливаннях продажів підприємство повинно розвивати ще один інший напрямок діяльності. Тобто необхідно розглядати можливість диверсифікації діяльності підприємства.

У третьому розділі визначено такі шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»:

- покращення забезпеченості інформацією;
- забезпечення ефективної договірної роботи;
- розширення і поглиблення асортименту (наприклад, імпорту комплексних добрив із заводу «Granmax»);
- ефективний вибір постачальників;
- застосування політики диференційованих цін (надання різних видів знижок для покупців – знижки за покупку певної кількості товару, наприклад від 1 тони сульфату амонію гранульованого);
- організація стендів організації торгівлі на щорічній спеціалізованій виставці «АГРОФОРУМ» у тематичному напрямку – добрива для сільського господарства і садівництва, а також засоби захисту рослин;

- реклама в спеціалізованих друкованих виданнях у вигляді невеликих статей з інформацією про пропонований товар (журнал «Пропозиція» – головна платформа для агробізнесу), на спеціалізованих сайтах (SuperAgronom.com – головний сайт для агрономів);

- мінімізація витрат на зберігання і транспортування товарів;

- проведення масштабної і ефективної політики в галузі підготовки персоналу (організація тренінгів з підвищення ефективності продажів, постійне підвищення кваліфікації персоналу);

- придбати власні складські приміщення для зберігання сульфату амонію гранульованого;

- поступово здійснювати придбання власних вантажних автомобілів (наприклад шляхом використання лізингу);

- залучення вільних коштів у розвиток ТМ «Look cool»;

- диверсифікація діяльності підприємства.

Проаналізувавши запропонований шлях підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» – впровадження нового напрямку діяльності – вирощування технічної коноплі, можна зробити висновок, що така пропозиція є ефективною, адже розрахована рентабельність вирощування технічної коноплі – 204%. Крім того, вирощуючи технічну коноплю, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зможе працювати з підприємствами різних галузей, адже дана культура може використовуватися для виготовлення більше ніж 25 тисяч видів продукції. Якщо розумно налагодити логістичні процеси, ТОВ «ЛОГІС КАРГО» зможе налагодити зв'язки з закордонними підприємствами переробки.

У роботі проаналізовано законодавчі обмеження, можливість посіву технічної коноплі на території України, вартість насіння, особливості посіву залежно від бажаного результату, а також зібрано інформацію яка частина рослини використовується у якій промисловості, і приблизну вартість готового продукту.

За даними розрахунків рентабельність вирощування технічної коноплі сорту Гляна складає 204%. Це дуже високий показник. Потрібно зважити на те, що розрахунки проведені за моделювання ситуації з ідеальними умовами. Але, навіть якщо витрати будуть більшими на кількості тисяч, або навіть на мільйон гривень, рентабельність все одно залишиться високою.

Джерелом коштів для впровадження нового напрямку діяльності підприємства є нерозподілений прибуток (адже засновник підприємства зацікавлений у диверсифікації діяльності). На кінець 2018 року нерозподілений прибуток становив 2856,8 тис. грн. На вирощування 200 га технічної коноплі необхідно 3653,8 тис. грн. Також можна залучити кредитні кошти. Або можливий варіант вирощування на замовлення, наприклад для харчової промисловості (насіння).

Для збору інформації щодо розвитку ринку технічної коноплі в Україні було відвідано Інститут луб'яних культур НААН України у м. Глухів та Перший Український Конопляний Ярмарок у м. Київ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 № 959-ХІІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T095900.html
2. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 № 222-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
3. Наказ МВС України від 29.01.2018 № 52 «Вимоги до об'єктів і приміщень, призначених для здійснення діяльності з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, прекурсорів та зберігання вилучених з незаконного обігу таких засобів і речовин». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0208-18>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 р. №770. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/770-2000-п>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з культивування рослин, включених до таблиці І переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів..» від 06.04.2016 р. № 282. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/282-2016-п>
6. Постанова КМУ від 13.04.2011 р. №469. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469-2011-п>
7. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств [Текст]: підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ. – 2002. – С. 399.
8. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
9. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [підручник] / І.В. Багрова, Н.І. Редіна та ін. – К.: ЦНЛ. – 2004. – 580 с.

10. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури. – 2011. – 328 с.
11. Батракова Т.І. Методичні підходи до оцінки ефективності управління діяльністю підприємств/ Т.І. Батракова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://revolution.allbest.ru/economy/00816631_0.html#text
12. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
13. Боб Ю. В. Суть і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. КНТЕУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/bob-yuvnedbalyuk-op-sut-i-perspektivi-rozvitkuzovnishno-ekonomichnoyidiyalnosti-v-ukrayini/>
14. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу /О.Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 25-33.
15. Бойко Т.Ю. Методичні підходи щодо оцінки ефективності організаційно-економічного механізму регулювання управлінської діяльності підприємницького кластеру / Т.Ю. Бойко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 15-21.
16. Бочаров В. Финансовый анализ [Текст] / В. Бочаров. – СПб.: Питер. – 2007. – 240 с.
17. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.А. Брояка // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – Полтава, 2012. – Випуск 5. Том 2. – С.46–51.
18. Вдовенко З.В. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности субъекта хозяйствования /З.В. Вдовенко // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 284. – С. 42-45.
19. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Галицький економічний

- вісник. – 2009. – № 2. – С. 24-30. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEB_2009_No2-O_Shepherd-Key_aspects_of_improving_the_efficiency_24.pdf
20. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 14–17.
21. Горбонос Ф.В. Черевко Г.В. Економіка підприємства. Підручник. Навчальні матеріали онлайн. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/15800119/ekonomika/liniynofunktsionalna_struktura_upravlinnya
22. Горлачук В.В. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / В.В. Горлачук, І.Г Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. – 344 с.
23. Густинський М.О. Методичні засади оцінки ефективності інноваційної діяльності у галузях національного господарства / М.О. Густинський // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 88-92.
24. Дверна панель автомобіля, виготовлена з технічної коноплі. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.agroxxi.ru/blogs/konopelka/konopljanji-biokompozit-istorija-i-perspektivy-ispolzovanija.html>
25. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://sops.gov.ua/reestr-sortiv-roslin>
26. Десналенд. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://desnaland.com>
27. Древінг С.Р. Резервы развития предприятия и их классификация. – Журнал Идеи малого бизнеса. – 2009.
28. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Вільямс, 2007. – 400 с.
29. Економіка і фінанси підприємства: навч. посіб. /О. Т. Коваль, Ю. Б. Колупаєв, В. В. Пархоменко; НАСОА. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант». – 2017. – 260 с.

30. Економіка підприємства [Текст]: підручник / Ф. В. Горбонос [та ін.]. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
31. Економічна енциклопедія [Текст]: у 3 т. Т. 1. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”. – 2000. – 864 с.
32. Жнякін Б. О. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. для вуз. / Б. О. Жнякін, В. В. Краснова. – Донецьк: Альфа-прес, 2005. – 160 с.
33. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2517>
34. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 2008. – № 10. – С. 45-49.
35. Залізнюк В. П. Можливості та напрями розвитку експортної діяльності підприємств в умовах інтеграції України в європейський економічний простір / О. В. Кендюхов, В. П. Залізнюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – № 2 (9). – 2015. – С. 91–96.
36. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І. В. Багрова, Н. І. Редіна та ін. – К.: ЦНЛ, 2004 – 580 с.
37. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / за ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 112-114 с.
38. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]/Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури. – 2016. – 162-163 с.
39. Історія компанії ТОВ «ЛОГІС КАРГО». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://logis-cargo.com/about-us.html>
40. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 320 с.
41. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.

42. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.oneu.edu.ua/>
43. Компанія Nempire UA. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.volynnews.com/news/all/ukrayinska-kompaniia-buduye-zhytlo-z-konopel/>
44. Компанія Непр Bio Group. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tku.org.ua/ru/company/6088>
45. Крамаренко І.О. Фінансовий менеджмент. Фінансовий аналіз діяльності підприємства. Навчальні матеріали онлайн. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1580011943608/finansi/finansoviy_analiz_diyalnosti_pidpriyemstva
46. Кредисов А. Конкуренстоспроможність підприємства та стратегія просування його експорту на світовому ринку // Економіка України. – 1999. – № 5. – С. 56-59.
47. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ. – 2008. – 205 с.
48. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій / Ю. В. Лаврова. — Х. – 2012. — 227 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/37178/>
49. Малютин А.С. Управление резервами повышения эффективности производства на предприятиях промышленного комплекса региона: теория, методология, практика: дис. Чебоксары. – 2010. – 49 с.
50. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу // БІЗНЕСІНФОРМ . – 2015. – № 1.
51. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.

52. Матвійчук Ю. В. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства в конкурентному середовищі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_matvijchuk.htm
53. Мельник Л. Г. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. для вузів / Л. Г. Мельник, О. Л. Корінцева. – Суми: Університетська книга. – 2004. – 416 с.
54. Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов: Коллективная монография // под ред. В.И. Бариленко. М.: Финакадемия. – 2010. – 460 с.
55. Миролюбова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики : автореферат дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.В. Миролюбова. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.
56. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортою діяльності підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71-77.
57. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності [Текст] / С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2005. – С. 278.
58. Основы управления производством: Учебник для студентов экон. вузов/ Д.М. Крук и [др.] – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Экономика. – 2006. – 120 с.
59. Особливості вирощування технічних конопель. Рекомендації Інституту луб'яних культур НААН. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://superagronom.com/articles/67-osoblivosti-viroschuvannya-tehnicnih-konopel-rekomendatsiyi-institutu-lubyanih-kultur-naan>
60. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

61. Оценка эффективности деятельности предприятия. Консалтинговая компания iTeam. – [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://blog.iteam.ru/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya/>
62. Парето В. Трансформация демократии [Текст] / пер. с итал. М. Юсим. – М.: Изд. дом “Территория будущего”. – 2011. – 208 с.
63. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: Магнолія 2006, 2014. – 406 с.
64. Подольська В. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : ЦУЛ, 2007. – 488 с.
65. Полінський О.М. Оцінка ефективності управлінських рішень / О.М. Полінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm.
66. Проблема визначення ефективності. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1854051647541/ekonomika/problema_viznachennya_efektivnosti_metodichni_pidhodi_otsinki_efektivnosti_diyalnost_i_pidpriyemstva.
67. Проблема эффективности в современной науке / Под ред. А.Д. Урсула. – Кишинев, 1985. – 256 с.
68. Прокоф'єва К.В. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність діяльності підприємства» [Електронний ресурс] / К.В. Прокоф'єва. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/255.pdf>.
69. Промислові коноплі: енергетична складова <http://agrosvit.in.ua/agronews/promislovi-konopli-energetichna-skladova/>
70. Реєстр суб'єктів насінництва та розсадництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minagro.gov.ua/ua/file-storage/derzhavnij-reyestr-subyektiv-nasinnictva-ta-rozsadnictva>

71. Рослинна технічна сировина – суттєвий резерв поповнення вітчизняного ринку екологічно безпечних товарів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=888>
72. Рубан І. В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_EISN_2007/Economics/21328.doc.htm
73. Руденко Л. Г. Виклики і загрози просторового розвитку України на шляху до євроінтеграції / Л. Г. Руденко, С. А. Лісовський, Є. О. Маруняк // Український географічний журнал. – 2016. – № 1. – С. 41-46.
74. Рябкова О.В. Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mevhn.com/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-246.
75. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА. – 2008.
76. Салига К. С. Ефективність господарської діяльності підприємства [Текст]: монографія / К. С. Салига. – Запоріжжя: ЗЦНТІ. – 2005. – 180 с.
77. Семенов Г. А. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності акціонерного товариства / Семенов Г. А. , Семенов А. Г. // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 54-59.
78. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М. Стрілець. – Запоріжжя : КПУ. – 2013. – С. 9.
79. Терещенко Н.Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: учебное пособие / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск. – 2005 – 110 с.
80. Технічна конопля: перспективи розвитку. ©Пропозиція - Головний журнал з питань агробізнесу. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/tehnichna-konoplya-perspektyvy-rozvytku>

81. Технічні коноплі: перспективи розвитку ринку в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tr.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1541:tekhnichni-konopli-perspektivi-rozvitku-rinku-v-ukrajini&catid=130&Itemid=526&lang=uk
82. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cul.com.ua/preview/zed_turina.pdf
83. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика. – 1992. – 351 с.
84. ФГ «Екосвіт». – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://fg-ekosvit.zakupka.com/?fbclid=IwAR0GgCCTj99E5j1Lc4Vj0EA76ktLvPc-KTMRP_K97mGV4Z0_I7tuRFjJXI
85. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10.
86. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 11-2. – С. 296-300.
87. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник /Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури. – 2008. – 566 с.
88. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М. – 2006. – 415 с.
89. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М. – 1997. – 392 с.
90. Щербак В. Г., Лозенко А. П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки //Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 58-61.
91. Як вирощувати технічну коноплю в Україні. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://nmglobaltrade.com/news/expert-opinion/kak-yrasxivat-tehnicsekuua-konoplua-v-ukraine-do-177-rentabelnosti>

92. Яковенко О.Г. Моделивання прибуткової діяльності підприємства в умовах циклічних змін / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічна кібернетика. – 2009. – № 1-2(55-56). – С. 24-30.
93. Яковлєв А. І. Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / А. І. Яковлєв // Фінанси України. – 1998. – №9. – С. 28-34.
94. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 10. Ч.4 – с.439-445.
95. Faurecia. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.faurecia.com/en/group>
96. HempFlax Europe S.R.L. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hempflax.com>
97. Natural Fiber. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.naturalfiber.eu/en>
98. Polyvlies Franz Beyer. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.polyvlies.de/en/products/naroplast>
99. Transhemp Ltd. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.transhemp.com>
100. Van.Eco. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.vaneko.com>
101. Zalers. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hemptime.lv/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016 рік

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЛОГІС КАРГО"	за ЄДРПОУ	2017	1 1
Територія <u>Святошинський район м. Києва</u>	за КОАТУУ	8038600000	
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності <u>інша допоміжна діяльність у галузі транспорту</u>	за КОДУ		
Середня кількість працівників, осіб <u>7</u>	за КВЕД	52.29	
Одиниця виміру: <u>тис. грн з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>03148, місто Київ, вулиця Тимофія Строкача, буд. 6, оф. 211</u>	<u>2736407</u>		

1.Баланс на 31122016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	1801006
			На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I.Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	
Основні засоби	1010	33.7	23
первісна вартість	1011	88.1	88.1
знос	1012	(54.4)	(65.1)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	33.7	23
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	183.1	271
у тому числі готова продукція	1103	183.1	271
Поточні біологічні активи	1110	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	34.5	18.3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1.5	
у тому числі з податку на прибуток	1136	1.1	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	49	9.7
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	80.2	82.6
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Інші оборотні активи	1190	1	
Усього за розділом II	1195	349.3	381.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	383	404.6

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100	100
Додатковий капітал	1410	0	
Резервний капітал	1415	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	52.5	233.4
Неоплачений капітал	1425	(0)	()
Усього за розділом I	1495	152.5	333.4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	51.8	21.5
розрахунками з бюджетом	1620	23.5	47.1
у тому числі з податку на прибуток	1621	15.8	38.6
розрахунками зі страхування	1625	0	
розрахунками з оплати праці	1630	2.2	2.2
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	153	.4
Усього за розділом III	1695	230.5	71.2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	383	404.6

2. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2016**

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1775.2	1505.9
Інші операційні доходи	2120	45	706.3
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1820.2	2212.2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1147)	(913.7)
Інші операційні витрати	2180	(452.7)	(1205)
Інші витрати	2270	()	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(1599.7)	(2118.7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	220.5	93.5
Податок на прибуток	2300	(39.6)	(15.8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	180.9	77.7

Керівник

(підпис)

Соболь Ігор Миколайович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Риченко Надія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2017 рік

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЛОГІС КАРГО"	за ЄДРПОУ	2018	1 1
Територія <u>Святошинський район м. Києва</u>	за КОАТУУ	8038600000	
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності <u>Оптова торгівля хімічними продуктами</u>	за КОДУ		
Середня кількість працівників, осіб <u>7</u>	за КВЕД	46.75	
Одиниця виміру: <u>тис. грн з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>03148, місто Київ, вулиця Тимофія Строкача, буд. 6, оф. 211</u>	<u>2736407</u>		

1.Баланс на 31122017 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I.Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	
Основні засоби	1010	23	486.6
первісна вартість	1011	88.1	583.1
знос	1012	(65.1)	(96.5)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	23	486.6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	269.5	7
у тому числі готова продукція	1103	269.5	7
Поточні біологічні активи	1110	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18.3	350.9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		40.9
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9.7	33.2
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	82.6	475.7
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Інші оборотні активи	1190	0	1.6
Усього за розділом II	1195	380.1	909.3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	403.1	1395.9

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100	100
Додатковий капітал	1410	0	
Резервний капітал	1415	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	231.8	936
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	331.8	1036
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	
товари, роботи, послуги	1615	21.6	202.9
розрахунками з бюджетом	1620	47.1	153.5
у тому числі з податку на прибуток	1621	38.6	153.5
розрахунками зі страхування	1625	0	
розрахунками з оплати праці	1630	2.2	2.2
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	.4	1.3
Усього за розділом III	1695	71.3	359.9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	403.1	1395.9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2017

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	91723.5	1775.2
Інші операційні доходи	2120	60.2	45
Інші доходи	2240	2.8	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	91786.5	1820.2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(89811.9)	(1147)
Інші операційні витрати	2180	(1115.8)	(452.7)
Інші витрати	2270	()	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(90927.7)	(1599.7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	858.8	220.5
Податок на прибуток	2300	(154.6)	(39.7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	704.2	180.8

Керівник

(підпис)

Соболь Ігор Миколайович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Риченко Надія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Додаток В

Фінансова звітність ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2018 рік

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛОГІС КАРГО"	за ЄДРПОУ	2019	1 1
Територія <u>Святошинський район м. Києва</u>	за КОАТУУ	8038600000	
Організаційно-правова форма господарювання <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ</u>	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності <u>Оптова торгівля хімічними продуктами</u>	за КОДУ	46.75	
Середня кількість працівників, осіб <u>7</u>	за КВЕД		
Одиниця виміру: <u>тис. грн з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>03148, м. Київ, вул. Тимофія Строкача, буд. 6, оф. 211</u>	<u>0442736407</u>		

1.Баланс на **31122018** р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	1801006
			На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I.Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	486.6	396.8
первісна вартість	1011	583.1	661.1
знос	1012	(96.5)	(264.3)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	486.6	396.8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	7	
у тому числі готова продукція	1103	7	
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	350.9	2333
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	40.9	364.3
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	33.2	371.9
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	475.7	350.2
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1.6	0
Усього за розділом II	1195	909.3	3419.4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1395.9	3816.2

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100	100
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	936	2856.8
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	1036	2956.8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	202.9	761.8
розрахунками з бюджетом	1620	153.5	92.6
у тому числі з податку на прибуток	1621	153.5	92.6
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630	2.2	2.3
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1.3	2.7
Усього за розділом III	1695	359.9	859.4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	1395.9	3816.2

2. Звіт про фінансові результати
за 2018 рік

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	433745.6	91723.5
Інші операційні доходи	2120	337.1	60.2
Інші доходи	2240	14.9	2.8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	434097.6	91786.5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(429242)	(89811.9)
Інші операційні витрати	2180	(2266.6)	(1115.8)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(431508.6)	(90927.7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2589	858.8
Податок на прибуток	2300	(465.8)	(154.6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2123.2	704.2

Керівник

(підпис)

І.М. Соболев

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Н.М. Риченко

(ініціали, прізвище)

Додаток Д

Розрахунок показників ефективності використання основних фондів ТОВ
«ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки

Фондовіддача = Чистий дохід / Середньорічна вартість основних фондів,
грн.:

$$2016: 1775,2/28,35 = 62,6$$

$$2017: 91723,5/254,8 = 360$$

$$2018: 433745,6/441,7 = 982$$

Фондоємність = Середньорічна вартість основних фондів / Чистий дохід,
грн.:

$$2016: 28,35/1775,2 = 0,016$$

$$2017: 254,8/91723,5 = 0,003$$

$$2018: 441,7/433745,6 = 0,001$$

Фондорентабельність = Прибуток до оподаткування / Середньорічна
вартість основних фондів, грн.:

$$2016: 220,5/28,35 = 7,78$$

$$2017: 858,8/254,8 = 3,37$$

$$2018: 2589/441,7 = 5,86$$

Фондоозброєність = Середньорічна вартість основних фондів /
Середньоспискова чисельність працівників

$$2016: 28,35/7 = 4,05$$

$$2017: 254,8/7 = 36,4$$

$$2018: 441,7/7 = 63,1$$

Продовження додатку Д

Коефіцієнт зносу основних засобів = Знос / Первісна вартість основних засобів

$$2016: 65,1/88,1 = 0,74$$

$$2017: 96,5/583,1 = 0,17$$

$$2018: 264,3/661,1 = 0,4$$

Коефіцієнт придатності основних засобів = 1 – Коефіцієнт зносу основних засобів

$$2016: 1 - 0,74 = 0,26$$

$$2017: 1 - 0,17 = 0,83$$

$$2018: 1 - 0,4 = 0,6$$

Додаток Е

Розрахунок показників ліквідності ТОВ «ЛОГІС КАРГО»

за 2016-2018 роки

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$2016: 82,6/71,2 = 1,16$$

$$2017: 475,7/359,9 = 1,32$$

$$2018: 350,2/859,4 = 0,41$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$2016: (381,6-271)/71,2 = 1,55$$

$$2017: (909,3-7)/359,9 = 2,5$$

$$2018: (3419,4-0)/859,4 = 3,98$$

Коефіцієнт покриття:

$$2016: 381,6/71,2 = 5,36$$

$$2017: 909,3/359,9 = 2,53$$

$$2018: 3419,4/859,4 = 3,98$$

Додаток Ж

Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за
2016-2018 роки

Коефіцієнт автономії = Власний капітал / Сума пасивів

$$2016: 333,4/404,6 = 0,82$$

$$2017: 1036/1395,9 = 0,74$$

$$2018: 2956,8/3816,2 = 0,77$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами = Власні
оборотні кошти / Оборотні активи

$$2016: (333,4-23)/381,6 = 0,81$$

$$2017: (1036-486,6)/909,3 = 0,6$$

$$2018: (2956,8-396,8)/3419,4 = 0,75$$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу = Власні оборотні (обігові)
кошти / Власний капітал = (Довгострокові зобов'язання + Власний капітал –
Необоротні активи)/Власний капітал

$$2016: (0+333,4-23)/333,4 = 0,93$$

$$2017: (0+1036-486,6)/1036 = 0,53$$

$$2018: (0+2956,8-396,8)/2956,8 = 0,87$$

Коефіцієнт фінансування = Власний капітал / (Довгострокові зобов'язання
+ Короткострокові зобов'язання)

$$2016: 333,4/(0+71,2) = 4,68$$

$$2017: 1036/(0+359,9) = 2,87$$

$$2018: 2956,8/(0+859,4) = 3,44$$

Додаток К

Розрахунок показників ділової активності ТОВ «ЛОГІС КАРГО» за 2016-2018 роки

Коефіцієнт оборотності активів, об.:

$$2016: 1775,2/393,8 = 4,5$$

$$2017: 91723,5/899,5 = 102$$

$$2018: 434745,6/2606,05 = 166,8$$

Період обороту активів, дн.:

$$2016: 360/4,5 = 80$$

$$2017: 360/102 = 3,5$$

$$2018: 360/166,8 = 2,2$$

Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об.:

$$2016: 1775,2/365,45 = 4,86$$

$$2017: 91723,5/644,7 = 142,3$$

$$2018: 434745,6/2164,35 = 200,9$$

Період обороту оборотних активів, дн.:

$$2016: 360/4,86 = 74,1$$

$$2017: 360/142,3 = 2,53$$

$$2018: 360/200,9 = 1,8$$

Коефіцієнт оборотності запасів, об:

$$2016: 1147/227,05 = 5,1$$

$$2017: 89811,9/138,25 = 649,6$$

$$2018: 429242/3,5 = 122640$$

Продовження додатку К

Період одного обороту запасів, дн.:

$$2016: 360/5,1 = 70,6$$

$$2017: 360/649,6 = 0,55$$

$$2018: 360/122640 = 0,003$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об.:

$$2016: 1775,2/56,5 = 31,4$$

$$2017: 91723,5/226,5 = 404,9$$

$$2018: 434745,6/1747,1 = 248,8$$

Період погашення дебіторської заборгованості, дн.:

$$2016: 360/31,4 = 11,5$$

$$2017: 360/404,9 = 0,9$$

$$2018: 360/248,8 = 1,45$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об.:

$$2016: 1775,2/150,85 = 11,8$$

$$2017: 91723,5/215,6 = 425,4$$

$$2018: 434745,6/609,65 = 713,1$$

Період погашення кредиторської заборгованості, дн.:

$$2016: 360/11,8 = 30,5$$

$$2017: 360/425,4 = 0,85$$

$$2018: 360/713,1 = 0,5$$