

### АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА НОВИЙ РИНОК НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КЕРНЕЛ»

ТОВ Кернел – найбільший в Україні та провідний у всьому світі виробник та експортер соняшникової олії. Це ключовий постачальник на світові ринки сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну. Продукція «Кернел» експортується більш ніж у 80 країн світу [1]. Обов'язковим чинником для аналізу діяльності підприємства є його динаміка фінансово-економічних показників за останні роки. Чистий дохід та валовий прибуток з 2019 до 2021 року відповідно зросли в 1,02 та 1,03 рази, а собівартості реалізованої продукції – в 1 раз в 2021 р порівнюючи з показниками 2019 року. Рівень рентабельності в цей час мав також позитивну тенденцію – зріс в 0,013 разів [2].

Розглянемо основні показники ефективності експорту ТОВ «Кернел» за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1 – Показники економічної ефективності ТОВ «КЕРНЕЛ» за 2019-2021 роки

Показник	Роки		
	2019	2020	2021
Виручка від експорту	2031830,5	2040181,7	2079871
Собівартість (експорт)	40463,8	43871,2	4770020,1
Ефективність експорту	2021366,7	2005894,1	2084588,3
Ефективність від виручки	51	46,50389549	0,43602982
Обсяг експорту у середньорічних цінах (внутрішній ринок)	43706,6	41885,6	488962,3
Середньорічна вартість основних і оборотних фондів	407219	401101,8	409017
Ефективність експорту за собівартістю	1,1	0,97	1,2
Економічна ефективність експорту	0,013%	0,01	0,04

*Джерело: розроблено авторами на основі звіту ТОВ «КЕРНЕЛ»*

Варто відзначити, що показники ефективності експорту ТОВ «Кернел» є задовільними, проте мають місце і значні коливання. Особливо експортна діяльність підприємства постраждала під час початку пандемії. На частку Кернел припадає близько 8% світового виробництва соняшникової олії. Свою продукцію компанія постачає до понад 60 країн світу, серед основних ринків збуту – Індія, Єгипет, Туреччина та країни Європейського Союзу [3].

Для початку необхідно обрати, до якої ж саме країни та яку продукцію буде експортувати КЕРНЕЛ: Канада, Бразилія, Китай. По розрахункам Бразилія отримала оцінку 23 бали, Канада 39 балів, а Китай 42 бали. З таблиці 3, за загальними оцінками можна побачити, що для експортування найкращим варіантом буде Китай, не дивлячись на складність транспортування та велику конкуренцію.

Прямі витрати: добування, переробка, витрати оплати праці та витраченої енергії, транспортування і тд – 8\$. В перший рік планується реалізувати 1 000 упаковок по 25 пляшок, за другий рік 2 000 упаковок, і в третьому – 3 700 упаковок. Щодо маржинального прибутку (це різниця між виручкою від реалізації товару та змінними виробничими витратами).

Згідно, то в перший рік прибуток становитиме 250 000\$, за другий рік – 900 000\$, за третій рік – 1 572 500\$. Маржинальний прибуток за три роки дорівнює 2 322 500\$. Витрати, пов'язані з експортом продукції морським шляхом складають **67 975\$** за одну поставку:

- відстань Одеса – Гонконг (Китай) – 14 000 км (30-40 днів);
- витрати палива складають 13 тон при швидкості 14,5 узлів – 5000 грн = 13 \* 5000 = 65 000 грн;
- кількість командировочних днів – 35 \* 85\$ = 2 975\$.

Таблиця 2 – Аналіз китайського ринку

Показник	Бал	Коментар
Китай		
1. Розмір та потенціал ринку	7	Величезний ринок споживачів, різні рівні купівельної спроможності, готовність до нових товарів, але велика кількість інших виробників та складність зацікавлення споживача.
2. Потреби споживачів та тренди	7	Споживачі китайського ринку – абсолютно різні рівні заробітку, на даний ринок можна поставляти як преміум сегмент, так і дешеві та середні товари.
3. Бар'єри входу на ринок	7	Високе мито при відсутності міжнародного договору між країнами, високий рівень контролю продукції, що входить на ринок, важкість знаходження конкурентної переваги [4].
4. Конкуренти та ціна на ринку	7	Величезна конкуренція, постійні партнерські угоди з кращими постачальниками світу, важке входження на ринок за рахунок великої кількості продукції.
5. Логістика, додаткові витрати	7	Достатньо важке транспортування, але КЕРНЕЛ вже довгі роки співпрацює з Індією, через яку можна доставляти товар і до Китаю.
6. Культурні відмінності на ринку	7	Висока освіченість споживачів, ринок, на якому без належної підготовки неможливо вийти на прилавки магазинів, підприємці полюбляють особисто знати свого партнера, велика різниця між культурами.
Загальна оцінка	42 бали	

Джерело: розроблено авторами на основі відмічених джерел

Протягом першого року планується здійснити одну поставки товару: 67 975\$. Товар експортуватиметься один раз через дороге транспортування і врожайність зерна. Митний платіж за ввезення олії на територію Китаю не встановлений. Акцизного мита на товар немає. За реєстрацію торгової марки, що має не більше 10 марок, ціна становитиме 565\$ [5]. У першому році чистого прибутку отримуємо – 104 517,2\$, у другому – 263 617,7\$, у третьому – 1 053 503,2\$. Очікуваний чистий прибуток від проекту – 1 421 638,1\$.

Отже, рентабельність проекту становить 45%, що є високим показником і говорить що проект є економічно вигідним та його реалізація є обґрунтованою. Тож вихід на ринок Китаю можна вважати прибутковим проектом.

#### Література:

1. Офіційний сайт КЕРНЕЛ: Про компанія: [Електронний ресурс]: <https://www.kernel.ua/ua/about/>
2. Наукова стаття: «Теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства»: [Електронний ресурс]: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/5800/1/75.pdf>
3. Букліб: 6.2. Технологія виробництва олії: [Електронний ресурс]: <https://buklib.net/books/24975/>
4. Бізнес сьогодні: Стаття на тему «Плодовоовочевий експорт до Китаю: бар'єри та можливості для українських виробників»: [Електронний ресурс]: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/20333-plodoovochevyi-eksport-do-kytaiu-bariery-ta-mozhlyvosti-dlia-ukrainskykh-vyrobnykiv.html>
5. LANDLORD: Стаття на тему «Кернел уперше відправив зерно до Китаю виключно водним маршрутом»: [Електронний ресурс]: <https://landlord.ua/news/kernel-upershe-vidpraviv-zerno-do-kytaiu-vykliuchno-vodnym-marshrutom-video/>