

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління операціями з імпорту сировини»

(на матеріалах ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” м. Кременчук)

Студента 2 курсу, 4м групи,
факультету міжнародної торгівлі і
права,
спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Рясна Ірина Олегівна

(підпис

студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук, доцент
кафедри зовнішньоекономічної
діяльності підприємства

Крикуненко Катерина Валеріївна

(підпис наукового керівника)

Гарант
доктор економічних наук кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
підприємства, доцент

Студінська Галина Яківна

(підпис

гаранта)

Київ 2019

АНОТАЦІЯ

Рясна І. О. Управління операціями з імпорту сировини

Випускна кваліфікаційна робота присвячена аналізу наявного стану імпортних операцій об'єкта дослідження та пошуку шляхів підвищення ефективності операцій з імпорту підприємства.

Робота складається із вступу, основної частини та висновків.

У вступі визначається актуальність теми та проводиться короткий огляд поставленої задачі.

У першому розділі розглядається фінансово-економічна, зовнішньоекономічна діяльність підприємства та досліджується ефективність імпортних операцій аналізованого підприємства.

У другому розділі проводиться обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту сировини, визначаються заходи щодо підвищення стану ефективності імпортних операцій та розраховується ефективність операцій при залученні запропонованих методів удосконалення закупівельного процесу.

У висновках надається підсумок проведеної роботи та отриманих результатів.

Ключові слова: імпорт, експорт, зовнішньоекономічна діяльність, імпортна операція, ефективність, сировина.

ANNOTATION

Riasna I. O."Management of raw material import operations

This work is devoted to the analysis of the current state of import operations of the object of research and finding ways to improve the efficiency of of import operations.

The thesis consists of the introduction, main part and conclusions.

The introduction is determined topicality and held a brief overview of the problem.

The first section deals with the financial and economic situation on the enterprise, foreign economic activity of the company and examines the efficiency of import operations of the analyzed enterprise.

The second section substantiates the directions for improving the process of organizing raw material import operations, identifies measures to improve the efficiency of import operations and calculates the efficiency of operations with using the proposed methods to improve the procurement process.

In the conclusions the summarize of the work and results are stated.

Keywords: *import, export, foreign economic activity, import operation, efficiency, raw materials.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ КОЛІСНИЙ ЗАВОД».....	8
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Кременчуцький колісний завод».....	8
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод».....	17
1.3. Дослідження ефективності імпортних операцій ПрАТ «Кременчуцький колісний завод».....	25
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	32
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ СИРОВИНИ ПрАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ КОЛІСНИЙ ЗАВОД».....	34
2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту сировини ПрАТ «Кременчуцький колісний завод».....	34
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту сировини ПрАТ «Кременчуцький колісний завод».....	39
2.3. Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» внаслідок реалізації запропонованих заходів.....	45
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми На сучасному етапі розвитку світової економіки підприємства активно залучають до виробництва власної продукції іноземну сировину, оскільки це може істотно зменшити затратність виробництва. Підприємства детально аналізують тенденції на сировинних ринках та приймають рішення щодо залучення сировинної продукції внутрішнього виробництва або використання іноземних матеріалів.

Аналіз сировинних ринків значно впливає на процес виробництва, оскільки наслідками недосконало проведеного аналізу є збитковість підприємства або недоотримання прибутку. Проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства та визначити оптимальний стан залучення імпортової сировини, підприємство може визначивши ефективність імпортової операції. Показник розраховується шляхом співставлення економічного результату при реалізації продукції до витрат на залучення сировинних матеріалів. Обов'язковою умовою ефективного імпорту є значення показника більше одиниці. Рівень ефективності демонструє прибутковість імпортової операції та вказує на необхідність аналізу сировинного ринку та пошуку альтернативи наявним виробникам сировинних матеріалів.

Проблемам підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробці методологічних підходів для оцінки імпортних операцій присвячено багато робіт українських та іноземних науковців. Наукові доробки у цій сфері мають: Шереметинська О. [15], Вічевич А. [2], Вівчар О. [12], Макогон Ю. [14], Якубовський М. [16], Гринько П. [13].

Теоретичною базою для дослідження є теорії та практичні методи, періодичні видання та монографії українських та зарубіжних вчених, до складу яких входять дослідження щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій, ефективності імпортних операцій, основні заходи щодо оптимізації та

підвищення ефективності операцій з імпорту сировинної продукції. До складу роботи також входять законодавчі та нормативні акти України.

Процес аналізу ефективності імпортних операцій потребує постійного удосконалення та пошуку нових альтернатив для постійної оптимізації виробництва, збільшення прибутку підприємства.

Метою дослідження є пошук найкращого рішення щодо оптимізації закупівельного процесу підприємства з подальшим зниженням виробничих витрат.

Для того, щоб досягти вказаної мети, ми маємо вирішити наступні **завдання**:

- проаналізувати економічні показники діяльності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”;
- розглянути наявну зовнішньоекономічну діяльність підприємства;
- визначити ступінь необхідності підприємства залучати імпорту сировину;
- дати оцінку ефективності імпортої діяльності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”;
- відшукати проблемні аспекти імпортої діяльності підприємства та запропонувати можливі варіанти підвищення ефективності здійснення імпортних операцій підприємства.

Об'єктом дослідження є процес організації імпорту на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні принципи розвитку імпорту підприємства.

Для написання даної випускної кваліфікаційної роботи були використані наступні **методи дослідження**: фінансово-економічний аналіз (оцінка фінансового стану підприємства); системний аналіз (дослідження проблем ефективності імпортої діяльності); порівняльний аналіз (визначення шляхів підвищення ефективності імпортої операції); графічний (візуалізація результатів дослідження); економічне прогнозування (визначення ефективності імпортої діяльності з урахуванням запропонованих альтернатив).

Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами для оптимізації імпорتنих операцій, в особливості ПрАТ “Кременчуцьким колісним заводом”.

Наукова публікація: Рясна І., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : зб. М 50 наук. ст. студ. / відп. ред. Т. М. Мельник. - Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. - Ч. 2. - 89-93 с.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ КОЛІСНИЙ ЗАВОД»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Підприємство ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» розпочало свою діяльність у 1961 році. У своїй діяльності ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» керується такими законодавчими актами: Господарським Кодексом України, Законами України «Про підприємництво» [11], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [10].

Підприємство спеціалізоване в сфері виробництва холодно-штампованих сталевих коліс для автомобілів та сільськогосподарської техніки. ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» виробляє близько 2000 найменувань продукції, розділених на 5 категорій: колеса до легкових автомобілів, колеса для авто малої вантажності, колеса до вантажних автомобілів, колеса до тракторів, причепа. Також підприємство надає послуги з промислового фарбування, проектування та виготовлення металевих конструкцій будь-якої важкості [6].

Підприємство має зрілу та усталену систему управління та власну схему роботи на ринку. Виходячи із цього, підприємство має вміти швидко пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі, вчасно реагувати на коливання та зміни всередині компанії. Проте можуть виникати і деякі труднощі, пов'язані з надмірною прив'язкою системи управління до усталених норм та звичаїв, що давно діють на підприємстві, тому варто проаналізувати сучасний стан фінансово-господарської діяльності підприємства, прослідкувати за змінами протягом періоду, визначити причини цих змін та наслідки управлінських рішень, що впливають на поточний стан діяльності підприємства.

Перш за все варто виявити рівень рентабельності підприємства, тобто ефективність роботи та націленість отримання прибутку у короткостроковій

перспективі. Аналізуючи рентабельність, ми зможемо зрозуміти, наскільки якісними є управлінські рішення щодо операційної, фінансової та інвестиційної сфери діяльності підприємства.

Таблиця 1.1

Динаміка показників рентабельності підприємства ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

№	Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
		2014	2015	2016	2017	2018	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
1	Рентабельність активів	6,67	3,72	5,42	3,91	-4,37	-2,95	1,7	-1,51	-8,28
2	Рентабельність оборотних активів	11,81	6,68	10,24	7,14	-10,56	-5,13	3,56	-3,1	-17,7
3	Рентабельність власного капіталу	10,13	6,41	9,49	7,6, 4	-8,75	-3,72	3,08	-1,85	-16,4
4	Рентабельність реалізації продукції	21,67	20,41	20,94	18,64	16,17	-1,26	0,53	-2,3	-2,47
5	Рентабельність витрат	27,67	25,65	26,48	22,91	19,28	-2,02	0,83	-3,57	-3,63
6	Загальна рентабельність діяльності	5,48	3,13	5,03	3,19	-3,56	-2,35	1,9	-1,84	-6,75

Джерело: розроблено автором на основі додатків А, Д, Е, Ж, З, К

Рентабельність активів аналізуємо у динаміці (табл. 1.1). У 2014 році рентабельність активів складала 6,67%, а у 2018 році уже -4,39% з поступовим зменшенням протягом періоду. Показник змінився на 11,06%, що свідчить про значні проблеми у ефективності використання активів підприємством. Рентабельність оборотних активів впала ще більш відчутно. У 2014 році рентабельність складала 11,81%, і з наступним падінням у 22,37% досягла позначки -10,56% у 2018. Неможливо ігнорувати таке різке падіння, враховуючи від’ємне значення показника рентабельності в останньому році аналізованого падіння. Рентабельність власного капіталу також має значне падіння. Відбулось зменшення на 18,88% у 2018 році і значення набуло -8,75%, при позитивному рівні показника у 2014 - 10,13%.

У 2014 році рентабельність реалізації ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» сягала 21%, тобто кожна вкладена гривня у виготовлення продукції дає прибуток у 21 копійку. За період у 5 років рентабельність знизилась на 5,5%. Спад рентабельності означає зниження рівня управління та зниження цінності виготовленої продукції компанії.

Рентабельність витрат визначаємо як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції. У 2014 році цей показник сягає 27,67%, тобто 27,67 копійок припадає на 1 гривню собівартості реалізованої продукції. Як і рентабельність реалізації продукції, цей показник має значне падіння у 2017-2018 роках. У 2018 році показник встановився на рівні 19,28%, що на 8,39% менше, ніж у 2014 році, тобто відбувається зменшення прибутковості виробництва продукції. Відбулося підвищення витрат по основних матеріалах на 2,7 коп.(табл 1.1). Ця ситуація відбулась за рахунок зростання цін на матеріали. Так, ціни на метал з ВАТ "Новолипецький металургійний комбінат" (м. Липецк) зросли на 12,2 %, ТОВ "Северсталь дистрибуція" (м.Дніпро) підвищились ціна на 6 % [1].

У 2014 році загальний показник рентабельності ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» сягав 5,48%. Світовий досвід вказує на те, що нормативним показником при розрахунку цього коефіцієнта є 6-12%. Підприємство не досягає відповідного рівня. При цьому у наступних роках відбувається ще глибший провал загальної рентабельності, та у 2018 році сягає -3,56%. Виходячи з цього, ми розуміємо, що підприємство працює у збиток, не покриває свого вкладу у виробництво та має значні проблеми на рівні управління. Підприємство переходить від стадії зрілості у стадію занепаду (табл. 1.1).

Для розуміння того, як швидко підприємство може перевести свої активи у гроші, розрахуємо коефіцієнти ліквідності підприємства. Різні показники ліквідності по різному дають оцінку платоспроможності підприємства, а також відповідають цілям і завданням різних зовнішніх користувачів інформації. Наприклад, для постачальників показовим вважається коефіцієнт абсолютної ліквідності. Банки звертають увагу на проміжний коефіцієнт покриття, а

покупці та власники акцій і облігацій виокремлюють для себе коефіцієнт загального покриття.

Загальний коефіцієнт покриття відображає відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства. Даний коефіцієнт показує здатність підприємства відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Виходячи з цього ми можемо визначити, яку грошову суму складають оборотні кошти на кожну гривню поточних зобов'язань. Згідно даних балансу, у 2014 році загальний коефіцієнт покриття сягав рівня 1,96 і поступово знижувався до 2018 року. Так, у 2015 році ми вже маємо коефіцієнт у 1,46, у 2016 році він виростає до 1,61, і потім спадає до 2018 року до рівня 1,11. Нормативним вважається коридор значень від 1 до 3, а кращим вважається значення 2-3. Якщо буде підтримуватись тенденція до спаду у наступному році, підприємство може не досягнути нормативного значення, на межі котрого воно наразі знаходиться. Підприємство втрачає стійкість до платоспроможності, що може викликати ряд проблем із зовнішнім середовищем підприємства. Кредитори, інвестори, партнери, постачальники - всі вони можуть відмовити у співпраці з підприємством, вважаючи на неможливість компанії платити по рахунках.

Відношення суми грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості до поточної кредиторської заборгованості дає можливість визначити проміжну ліквідність і вирахувати проміжний коефіцієнт покриття. Теоретично даний коефіцієнт вважається нормативним у діапазоні 0,7-0,8, хоча деяка відмінність залежить від сфери діяльності підприємства. У розрахунковому періоді 2014-2018 роках підприємство не досягає нормативної позначки. Найбільшим був показник 2016 року – 0,58, а найнижчим є показник 2018 року – 0,31. За 2 роки підприємство втратило 0,27 від коефіцієнту. Враховуючи наявні результати, ми бачимо, що підприємство не здатне повною мірою погасити короткострокові зобов'язання у критичному стані.

Для визначення частки короткострокової заборгованості, яку можна погасити наявними грошовими коштами, розгадають коефіцієнт абсолютної

ліквідності. Теоретично нормативним значенням цього показника є діапазон 0,2-0,35. ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» станом на 2018 рік даний коефіцієнт має на рівні 0,022, тобто тільки 2% від загальної суми зобов'язань підприємство може погасити наявними грошовими коштами. У 2014 році коефіцієнт складав 0,048. Достатньо відчутний провал відбувся в періоді між 2015 і 2018 роками – коефіцієнт впав на 9,4% (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Динаміка показників ліквідності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

№	Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
		31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015/ 2014	2016/2 015	2017/ 2016	2018/ 2017
1	Загальний коефіцієнт покриття	1,964	1,466	1,614	1,456	1,110	-0,498	0,148	-0,158	-0,35
2	Проміжний коефіцієнт покриття	0,484	0,543	0,578	0,536	0,316	0,059	0,035	-0,042	-0,22
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,048	0,116	0,059	0,053	0,022	0,068	-0,057	-0,031	-0,03

Джерело: розроблено автором на основі додатків А, Д, Е, Ж, З, К

Для розуміння фінансового стану підприємства також варто розрахувати його фінансову стійкість. Показник демонструє стан майна підприємства, що вказує на рівень платоспроможності. Всі ресурси, які вкладаються у виробництво в процесі підприємницької діяльності, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності, а прибуток, що залишається після покриття всіх витрат, має забезпечувати незалежність підприємства та здатність до його самофінансування.

Показник фінансової автономії демонструє відношення власного капіталу підприємства до валюти балансу. Тобто показує величину відсотка власного капіталу, яким компанія може профінансувати активи підприємства. Коефіцієнт фінансової автономії ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» у 2018 році складає 0,49, у 2014 році показник сягав 0,66. За 5 розрахункових років показник зменшився на 17%. Навіть при зниженні, коефіцієнт відповідає

нормативному значенню (0,4-0,6), тому при подальшому падінні коефіцієнта підприємство буде набувати все більше фінансових ризиків.

Розглянемо коефіцієнт покриття боргу, що визначається відношенням власного капіталу до зобов'язань підприємства. Якщо коефіцієнт вище 1, то підприємство може розплатитись за наявними зобов'язаннями повністю за рахунок власного капіталу. У 2014 році власний капітал підприємства майже вдвічі перевищував зобов'язання і коефіцієнт сягав відмітки у 1,9. Як і у всіх раніше проаналізованих показників, відбулось зниження коефіцієнта покриття боргу – у 2018 році коефіцієнт складає 0,996, тобто підприємство швидкими темпами наближається до зниження фінансової стійкості.

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Нормативним є показник, що нижчий рівня 0,2, тобто вважається, що довгострокові зобов'язання не мають перевищувати 20% від усіх зобов'язань підприємства, які не можуть бути покриті в період одного фінансового року. Підприємство знаходиться на межі нормативного значення у 2018 році із позначкою 0,205. У 2014 році підприємство мало коефіцієнт на рівні 0,075, тобто всього 7,5% складали довгострокові зобов'язання у загальній сумі зобов'язань. Як ми бачимо, поступово відбувся ріст у 13%, із найбільшим стрибком у 8,6% у 2016 році. Враховуючи попередні показники, можемо пересвідчитись, що підприємство підняло показники фінансово-господарського стану підприємства за рахунок довгострокових кредитів у 2016, проте наступне падіння так і не вдалося зупинити (табл 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

№	Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
		31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
1	Коефіцієнт фінансової автономії	0,659	0,580	0,571	0,512	0,499	-0,08	-0,01	-0,06	-0,01

2	Коефіцієнт покриття боргу	1,929	1,381	1,329	1,051	0,996	-0,55	-0,05	-0,28	-0,06
3	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,075	0,065	0,151	0,178	0,205	-0,01	0,09	0,03	0,03

Джерело: розроблено автором на основі додатків Д, Е, Ж, З, К

Система показників ділової активності підприємства може визначити місце підприємства на ринку, показати репутацію підприємства як партнера, виявити конкурентоспроможність.

Коефіцієнт оборотності активів, або капіталовіддача, показує рівень оборотності інвестованого у підприємство капіталу. Він відображає прибуток на одну вкладену у виробництво гривню. У 2018 році на вкладену гривню підприємство отримує 16 копійок прибутку, а у 2014 році 26 копійок. Пік даного показника припав на 2015 рік, коли капіталовіддача сягала 32 копійок на інвестовану гривню.

При цьому зростає період обороту активів. В аналізованому періоді кращий показник був у 2017 році – 279 днів, а у 2018 році – вже 316 днів. Період обороту росте, а це значить, що підприємство вивільнило менше продукції за однакової кількості оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує рівень ефективності використання оборотних активів, до яких належать грошові кошти, запаси товарів, запаси у виробництві та дебіторська заборгованість. Коефіцієнт показує кількість оборотів, що здійснюють оборотні активи за аналізований період, тобто рік. Чим більший є даний показник, тим менше ресурсів потребує підприємство для підтримання наявного рівня ділової активності. Підприємство має досить стабільний коефіцієнт оборотності оборотних активів, оскільки показник тримається на рівні 2,2-2,4 обертів на рік. Тобто у 2018 році період обороту склав 153 дні, а у 2014 році склав 167 днів. Збільшення оборотності вказує на зниження потреби у фінансових ресурсах.

У 2014 році запаси підприємства обертались 4,7 разів, тобто їх період обороту складав 78 днів. У динаміці цей коефіцієнт є позитивним, оскільки у 2014 році коефіцієнт оборотності матеріальних активів сягав 4,3, тобто 85 днів

потребували запаси для здійснення одного обороту. У середньому за 5 років запаси обертались в період 79 днів. Найкращий коефіцієнт був виявлений у 2015 році – 5,2 разів. Аналізуючи коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів, ми бачимо, що відбулось скорочення операційного циклу. З одного боку це може демонструвати позитивні зміни у виробничому процесі, інтенсифікацію виробництва, прискорення розрахункових операцій, а з іншого вказувати на скорочення рівня запасів, а отже і обсягів виробництва.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої величини дебіторської заборгованості за аналізований період. Аналізується показник у динаміці, і зростання коефіцієнта свідчить про пришвидшення погашення дебіторської заборгованості. Підприємство навпаки має тенденцію до спаду даного показника, із 9,9 у 2014 році до 7,8 у 2018. Виходячи з цього можна зробити висновки, що відбувається збільшення обсягу продажів у кредит. Варто зауважити, що у 2016 році цей показник набуває мінімального рівня – 6,7, і після цього у 2017 і 2018 році значення поступово зростає. Причину цього зростання було виявлено раніше – різке збільшення довгострокових зобов'язань у 2016 році, порівняно з 2015 роком (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка показників ділової активності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

№	Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
		2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
2	Період обороту активів	290,45	277,34	329,82	278,64	315,24	-13,11	52,48	-51,18	36,6
3	Період обороту оборотних активів	166,84	155,37	178,82	150,29	152,85	-11,47	23,45	-28,53	2,56
4	Період обороту матеріальних оборотних активів	86,32	69,57	82,49	73,54	77,23	-16,75	12,92	-8,95	3,69

5	Період погашення дебіторської заборгованості	37,01	40,45	54,82	49,13	46,56	3,44	14,37	-5,69	-2,57
6	Коефіцієнт оборотності активів	1,28	1,32	1,11	1,31	1,16	0,04	-0,21	0,2	-0,15
7	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,19	2,35	2,04	2,43	2,39	0,016	-0,31	0,39	-0,04
8	Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	4,23	5,25	4,43	4,96	4,73	1,02	-0,82	0,53	-0,23
9	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,87	9,02	6,66	7,43	7,84	-0,85	-2,36	0,77	0,41

Джерело: розроблено автором на основі додатків А, Д, Е, Ж, З, К

Отже підприємство має значні проблеми із фінансово-господарським станом та потребує негайної реакції управлінців та внесення реальних змін у процес виробництва та реалізації продукції. Не менш важливу роль у здійсненні реальних кроків до підвищення ефективності має зіграти відділ зовнішньоекономічної діяльності підприємства та відділ маркетингу, які мають побудувати ґрунтовно нову стратегію реалізації продукції підприємства.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства характеризується розгалуженістю в системі управління, оскільки підприємство має широкий асортиментний ряд і потребує детальної розробки схеми виробництва та збуту.

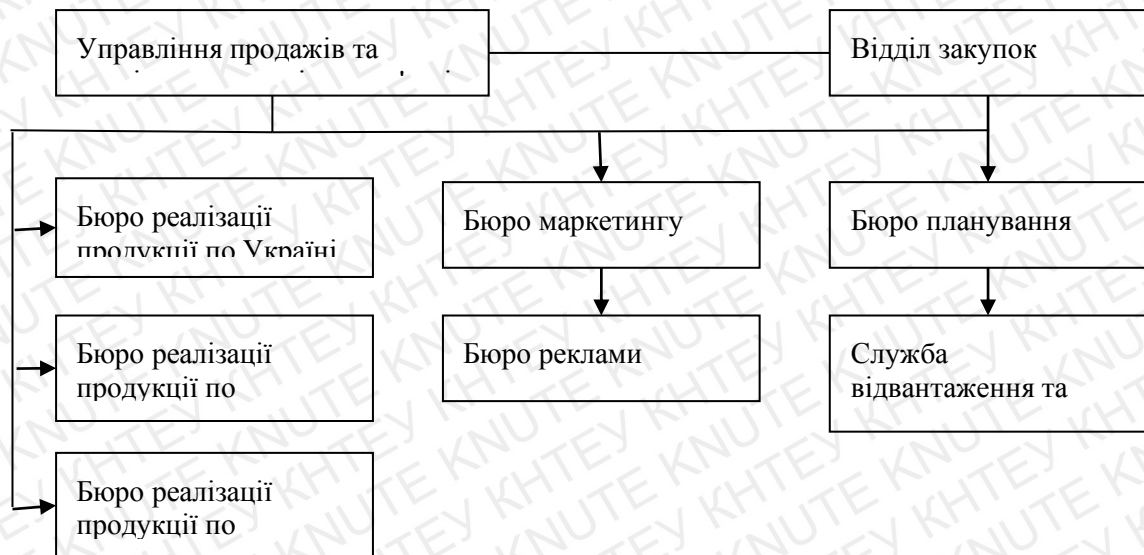


Рис.1.1 Організаційна структура закупівельної та збутової діяльності ПрАТ
“Кременчуцький колісний завод”

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві займається управління продажів та зовнішньоекономічних зв'язків та відділ закупок (рис.1.1).

До складу управління продажів та зовнішньоекономічних зв'язків входять наступні підрозділи: Бюро реалізації продукції по Україні, Бюро реалізації продукції по ближньому зарубіжжі та Бюро реалізації продукції по далекому зарубіжжі, Бюро маркетингу, Бюро планування, Служба відвантаження та декларування. Кожна служба має свої завдання.

Бюро планування здійснює аналіз потреб в сировині, прогнозує виробництво, тобто обробляє замовлення, включаючи до плану наступного періоду, та планує орієнтовний строк виробництва та відвантаження за різними споживачами.

Бюро продажів проводить роботу з клієнтами, отримує замовлення, проводить відвантаження, контролює процес оплати та декларування, веде роботу з документацією (до складу пакету документів включають: контракт, інвойси, документи, що підтверджують якість, сертифікати фітосанітарної служби (при наявності дерев'яних піддонів), радіологічні та екологічні сертифікати, сертифікат про походження у ТПП України, оформлення митної декларації).

Організаційна структура підприємства в своєму складі має бюро маркетингу, яке працює за двома напрямками - маркетингу та реклами. Бюро реклами здійснює підготовку інформації про “Кременчуцький колісний завод” в СМІ та спеціальних друкованих виданнях, розширює зовнішню рекламу (банери, сувенірна продукція), організовує участь у виставках, підтримує функціонування інтернет-магазину, проводить роботу з контекстною рекламою, рекламою у пошукових системах, а також рекламою через представників (дилерів). Служба маркетингу здійснює пошук нових ринків збуту та розширює клієнтську базу, аналізує наявність нових необхідних та актуальних товарів на ринку, проводить аналіз діяльності конкурентів, обирає маркетингові інструменти просування готової продукції [1].

До основних функцій відділу закупок відноситься імпортна діяльність підприємства. Бюро проводить аналіз ринку сировини, оцінює можливих постачальників та обирає альтернативні варіанти постачання сировинної продукції, укладає контракти з місцевими та іноземними постачальниками, проводить оформлення пробних закупівель та здійснює активну співпрацю з наявними постачальниками [1].

Реалізація продукції аналізованого підприємства відбувається двома методами - напряму та через дилерську мережу. Кількість відвантажених дилерами України та країнами СНД коліс становить 27% від загальної кількості продажів.

У 2018 році спостерігалось зниження обсягів збуту по ряду номенклатури виготовленої продукції під впливом збільшення конкуренції на зовнішніх та внутрішніх ринках, зменшення обсягів виробництва на підприємствах, що є основними споживачами продукції заводу (це, насамперед, стосується України та країн СНД), а також дефіцитом обігових коштів підприємства (табл 1.5)

Таблиця 1.5

Структура відвантаження по групам продукції, 2018р.

Відвантажена продукція по групах, 2018р.	Кількість, шт	Питома вага групи, %	Питома вага у % до 2018р.
Колеса до легкових автомобілів	300255	49,95	62,17
Колеса до автомобілів малої в/п	36024	5,63	56,13
Колеса до вантажних авто та автобусів	29289	4,58	2,37
Колеса до с/г техніки	221531	34,64	78,49
Колеса до комбайнів	51913	8,12	78,35
Причепи	162	0,02	39,13
Комплектуючі причепів	401	0,06	52,42
Всього	639575	100	68,24

Джерело: [1]

Збут продукції у 2018 році характеризується спадом, оскільки було відвантажено 639 575 одиниць продукції, що склало 68,24% від обсягу продажів в 2017 році. У структурі збуту переважають колеса до легкових автомобілів, а саме 49,95% від загального збуту у 2018 році. Наступним за кількістю реалізованої продукції є збут колісної продукції для сільськогосподарської техніки, їх частка у структурі збуту склала 34,64% (табл 1.5).

До причин зниження кількості виробництва та реалізації продукції відноситься зростання рівня конкуренції на ринку виробників коліс, а також зменшення випуску автомобілів, для виробництва яких необхідні колеса ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”.

Серед конкурентів за товарними групами виділяють:

- Постачання коліс для легкових авто, та авто малої вантажопідйомності (ТОВ «Мефро Вілз Тольятті», ВАТ «ЧКПЗ», ТОВ «Мефро Вілз Заїнськ», ВАТ «ГАЗ» та «Ферганський механічний завод» (колеса до автомобілів «ВАЗ», «ГАЗ», «DAEWOO» та автомобілів іномарок), «Тольяттинский завод сталевих коліс» (колеса до іномарок), китайські виробники).
- Постачання коліс для вантажних автомобілів (ВАТ «ЧКПЗ» (м. Челябінськ), ТОВ «Мефро Вілз Заїнськ» (м. Заїнськ), та китайські виробники).
- Постачання коліс для с/г техніки («Бобруйський завод тракторних деталей та агрегатів», фірма «JANTSA» (Туреччина) та фірма «PRONAR» (Польща).

Збільшення випуску колісної продукції китайськими підприємствами вплинуло на зменшення замовлень від представників торговельних марок, таких як TOYOTA, NISSAN, KIA, CHEVROLET.

Аналітики підприємства відмічають нарощення виробництва колес серії 8053, з приростом продажів 8,5% у 2018 році. Пояснюється це закріпленням конкурентних позицій щодо польського підприємства «PRONAR», яке є основним виробником коліс даної серії [1].

Аналізуючи експортні показники підприємства у 2018 році, було визначено, що план експорту продукції складав виробництво на суму 450224,5 тис грн, а рівень фактичного обсягу експорту було здійснено на суму 409956,1 тис грн, що складає 91,1% виконання плану. 2017 рік характеризується виконанням плану на рівні 98,7%, оскільки планом передбачалося експорт продукції на суму 452791,8 тис грн, а фактична сума виручки за реалізацію продукції склала 447017,6 тис грн. У 2016 році було експортовано товарів на суму 330838,7 тис грн, враховуючи встановлений план на 352397,3 тис грн, тобто відсоток виконання плану склав 93,9%. Проаналізувавши виконання плану в динаміці, ми бачимо, що у 2017 році різко зросла сума при плануванні експорту та відсоток виконання майже досягнув необхідного рівня. Відвантаження 2018 році знизилось на 7,6% відносно попереднього року. Як

наслідок, за аналізований період бачимо стійку тенденцію до недовиконання плану та відвантаження готової продукції на суму, що була закладена у річному плані підприємства. Зважаючи на дані показники, можна зробити висновок про необхідність прийняття управлінського рішення щодо підвищення відсотку реалізації продукції за наявних та майбутніх контрактів.

Географічна структура збуту продукції характеризується реалізацією продукції в Україні, країнах близького та далекого зарубіжжя (рис. 1.2).

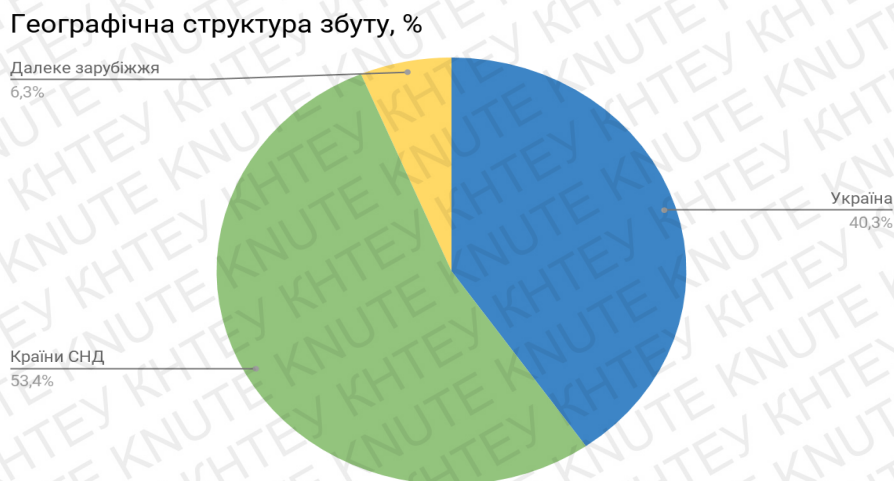


Рис. 1.2 Географічна структура збуту ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»,
%

Джерело: розроблено автором на основі [1]

У відсотковому співвідношенні частка різних споживчих ринків по географічній структурі є:

- 1) Росія, країни СНД – 53,4% від обсягу реалізації колісної продукції,
- 2) Україна – 40,3%,
- 3) Далеке зарубіжжя – 6,3% .

Клієнська база досліджуваного підприємства включає наступних іноземних партнерів: БАТ "Амкодор" (м. Мінськ), БАТ "Мінський тракторний завод" (м. Мінськ), БАТ "Бобруйськагромаш" (м. Бобруйськ), БАТ Гомсільмаш" (м. Гомель), ТОВ "АгроТайр" (м. Москва), ТОВ "Комбайновий завод "Ростсільмаш" (м. Ростов-на-Дону), ЗАТ "Петербурзький тракторний завод" (м. Санкт-Петербург), "ELRWAD GROUP Company" (м. Каїр), "Marso Kft"

(Угорщина), т Aimo Kortteen konepaja Oy (Фінляндія), Grasdorf (Німеччина), SIA STARCO Eastern Group (Латвія) та інші [1].

Реалізацію продукції підприємство здійснює у митному режимі експорту. Підприємство найчастіше використовує базові умови поставки FCA, що регламентовані правилами поставки INCOTERMS 2010. Підприємство здійснює митне очищення товару та передає покупцю або посереднику, що здійснює транспортування за рахунок покупця, у складських приміщеннях ПрАТ «Кременчуцького колісного заводу». Для реалізації продукції також використовуються базові умови поставки FOB, що є актуальними при збуті готової продукції для покупців Туреччини та Єгипту.

Підприємство залучає імпорتنу сировину для виробництва готової продукції, оскільки частка закордонного матеріалу складає 40% від загальної потреби в сировині. Серед сировинних матеріалів, що імпортуються, найбільшу частку складають - металопрокат, спецпрофіль, порошкова фарба.

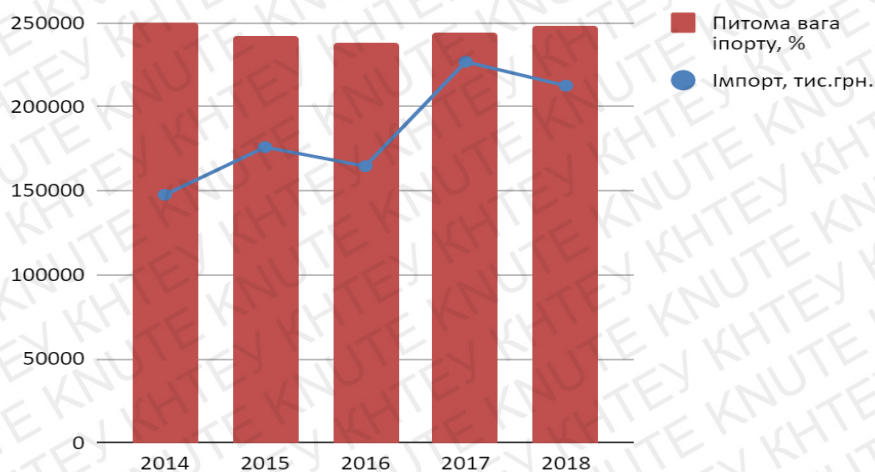


Рис. 1.3 Динаміка імпортової діяльності ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Джерело: розроблено автором на основі Д, Е, Ж, З, К

Обсяг імпорту підприємства має тенденцію до збільшення, хоч і відображається стрибкоподібно (рис. 1.3). Загалом на це впливає обсяг виготовленої продукції, оскільки частка іноземних матеріалів має стабільне значення.

Серед основних причин імпорту значної частини сировини можна виділити: відсутність виробничих потужностей для самостійного виготовлення

необхідного матеріалу та закупівля якісної сировинної продукції, що буде мати необхідні характеристики для здійснення подальшої переробки та виготовлення продукції. В Україні немає підприємств-виробників металевої сировини, необхідної підприємству для виготовлення колісної продукції, що була б конкурентоспроможною на зовнішньому ринку розрізі ціна-якість.

Імпортні операції підприємство проводить методом прямого імпорту, купуючи сировину безпосередньо в іноземного виробника. Даний метод імпорту має ряд переваг, серед яких виділяють:

- зменшення витрат виробництва за рахунок здійсненні прямої поставки без залучення посередника;
- зниження залежності від фірми-посередника;
- більш тісні зв'язки з фірою-партнером;
- можливість вчасно реагувати на зміни на ринку сировини.

Станом на 2018 рік, враховуючи матеріали, що займають більше 5% у загальному обсязі постачання, підприємство має прямі контракти на постачання сировини з наступними компаніями [1]:

- Україна: ТОВ "Силта Колор" - компоненти двокомпонентного катодного епоксидного чорного ґрунту, ПАТ "Запоріжсталь" - металопрокат, ПрАТ "Євраз-ДМЗ" - спецпрофіль;
- Туреччина: "PULVER Kimya Sanayii" - порошкова фарба, "OSP Demir Company" - сталеві профілі;
- Швейцарія: "SVENTA AG" - фільтри для фарбування;
- Словаччина: "U. S. Steel Košice" - металопрокат;
- Росія: ВАТ «Новолипецкий мет. комбинат» - металопрокат.

Важливим завданням для підприємства, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, є процес транспортування готової та сировинної продукції. Вибір компанії, що буде доставляти сировину та товар до клієнта, обирається на тендерній основі, та варіюється між декількома компаніями, які будуть надавати послуги окремо території України, близькому та далекому зарубіжжі. Залучення перевідника потребує декілька

етапів: вибір перевізника, підписання контракту, визначення кількості послуг перевізника на майбутній період. Цей процес тісно пов'язаний із затвердженням планів виробництва. Технологи визначають необхідний вид транспорту, схему завантаження, вагу, визначають службу відвантаження, яка збирає пакет документів.

Транспортування імпортової сировини аналізованого підприємства відбувається на умовах поставки CPT та FOB, що регламентуються правилами INCOTERMS 2010 [7].

Використовуючи базові умови CPT, матеріали доставляють напряму до складських приміщень заводу. FOB використовується при співпраці з постачальниками Туреччини. Постачання найчастіше відбувається до порта Одеса, де відбувається зміна транспорту і товар доставляється до складських приміщень заводу перевізником, який був попередньо обраний підприємством на тендерній основі.

1.3. Дослідження ефективності імпортних операцій ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності характеризується потребою підприємства у регулярному аналізі зовнішнього середовища підприємства. Затратність, ефективність та прибутковість зовнішньоекономічних операцій залежить від наступних факторів:

- вибір партнера для співпраці у напрямку закупівлі сировинної продукції чи продажу готового товару;
- розрахунок оптимального рівня цін;
- вид розрахунку з партнером;
- спосіб транспортування продукції.

Підприємство ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» зазвичай проводить операції без допомоги торгових посередників, оскільки підприємство має довгострокову співпрацю з більшістю партнерів, що забезпечує довірені

відносини між покупцем та продавцем.. Важливим фактором прямої співпраці також є відсоток витрат на винагороду торговому посереднику.

Так як підприємство використовує 40% імпоротної сировини, варто проаналізувати ефективність імпортних операцій з іноземними партнерами. Підприємство закуповує металеву сировину у виробників сировини Польщі, Словаччини, Туреччини та Китаю.

Варто розглянути рентабельність імпоротної діяльності підприємства (табл. 1.6). Дані показники мають тенденцію загальну до спаду з незначним збільшенням у 2016 році, коли були взяті додаткові довгострокові банківські кредити. В цілому ми бачимо негативну тенденцію показників рентабельності імпоротної діяльності, тому необхідно провести аналіз ефективності імпортних операцій наявних іноземних контрактів компанії.

Таблиця 1.6

**Динаміка показників рентабельності імпоротної діяльності ПрАТ
“Кременчуцький колісний завод”**

№	Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
		2014	2015	2016	2017	2018	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
1	Рентабельність реалізації імпоротної продукції	8,99	8,22	8,29	7,56	6,67	-0,77	0,07	-0,73	-0,89
2	Рентабельність витрат, пов'язаних із закупівлею та реалізацією імпоротної продукції	11,48	10,32	10,48	9,29	7,95	-1,16	0,16	-1,19	-1,34
3	Рентабельність фінансово-господарської діяльності	2,28	1,26	1,99	1,29	-1,47	-1,02	0,73	-0,7	-2,76

Джерело: розроблено автором на основі Д, Е, Ж, З, К

Обов'язковою умовою для прийняття рішення щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності є розрахунок ефективності операції. На сьогодні існує декілька показників, що можуть визначити ефективність імпоротної операції (табл. 1.6).

До показників, що можуть забезпечити найбільш достовірну інформацію про стан імпортних операцій та в подальшому використовуються для оперативного прийняття управлінських рішень відносять:

- економічну ефективність імпорту;
- економічний ефект імпорту;
- рентабельність імпорту.

Оцінювання даних показників можна провести за наступними формулами (табл 1.7) :

Таблиця 1.7

Показники для оцінки ефективності імпортних операцій на підприємствах

№	Показник	Формула	Коментар
1	Економічна ефективність імпорту	$E_{ef.i} = B_{iv.p} \div B_i$ де $E_{ef.i}$ – економічна ефективність імпорту; $B_{iv.p.}$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку; B_i – витрати на придбання імпоротної продукції	Чим більше цей показник перевищує одиницю, тим ефективніше є імпортна діяльність для підприємства.
2	Економічний ефект імпорту	$E_{e.i} = B_{iv.p.} - B_i$, де $E_{e.i}$ – економічний ефект імпорту; $B_{iv.p.}$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку; B_i – витрати на придбання імпоротної продукції	Вважається, що чим більше значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпортну діяльність можна вважати ефективною
3	Рентабельність імпорту	$P_i = E_{e.i} \div B_i$, де P_i – рентабельність імпорту; $E_{e.i}$ – економічний ефект імпорту; B_i – витрати на придбання імпоротної продукції	Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Джерело: [15]

Виходячи з цього, варто обрати типовий імпорتنний контракт підприємства для оцінювання стану імпоротної діяльності підприємства.

Аналізуючи сировинний ринок, варто звернути увагу на підприємства Китаю, що пропонують дешеву сировину, проте при виборі китайського постачальника необхідно брати до уваги складність транспортування та нижчу, порівняно з європейськими країнами, якість сировинної продукції.

Порівнюючи з китайськими підприємствами, закупка сировини у підприємств Словаччини та Польщі є дорожчою за рахунок вищих цін на металеву сировину. Також європейські виробники загалом не беруть на себе зобов'язань щодо транспортування сировинної продукції. Українське підприємство віддає перевагу постачальникові, який може транспортувати сировину до місця її подальшої переробки, тобто на склад підприємства у місті Кременчук. Основною причиною даного вибору є відсутність власного автопарку, що свідчить про необхідність залучення посередницької фірми, а також мінімальний контроль за строками поставки. Низький контроль над процесом перевезення може стати причиною затримок у виробництві, що в подальшому вплине на виробничий план, при перериванні якого відбудуться проміжки у виробництві, і як наслідок - невиконання умов постачання, регламентовані контрактами з компаніями-покупцями готової колісної продукції. Подібна ситуація може призвести до збитків підприємства.

Звернемо увагу на момент переходу ризиків під час переміщення товару від покупця до продавця. Важливим критерієм вибору умови поставки для аналізованого підприємства є перехід ризиків до покупця в момент передачі сировини на склад компанії-імпортера. Виходячи з цього, оптимальним можна вважати транспортування сировинної продукції на умовах поставки CPT, CIF, DAP, DDP, правила яких затверджені INCOTERMS 2010.

Враховуючи наведені вище фактори, розрахуємо ефективність імпоротної операції з турецьким підприємством OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company щодо постачання фасованих сталевих профілів 18667-2303 сталь S235JO DIN EN 100252 (04/2005).

Українське підприємство планує використати сталеві профілі турецького підприємства в якості сировини для виробництва власної колісної продукції, яка в подальшому буде реалізована на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому для розрахунку вартості сталевих профілів для українського підприємства варто розрахувати імпорتنу ціну контракту.

Проаналізуємо ефективність імпоротної операції на умовах поставки СРТ Кременчук. За правилами INCOTERMS 2010 продавець проводить митне очищення товару, сплачує експортне мито, покриває витрати на доставку товару до місця призначення. Покупець у даному випадку повинен оплатити розвантаження товару на складі, імпортне мито та податок на додану вартість, акцизний податок за даного виду товару не передбачаються.

Варто звернути увагу на страхування та передачу ризиків. За даною умовою поставки ризики переходять в момент передачі товару перевізникові, тобто втрати, понесені після передачі товару перевізникові зі складу продавця, покладаються на покупця. У даному випадку покупець має застрахувати товар.

Переглянувши договір на постачання між ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» та OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, ми бачимо, що продавець зобов'язався включити до контрактної ціни товару митне очищення, упаковку та маркування, сертифікацію продукції, а також страхування. Тобто покупець не зобов'язаний оплачувати страхування сировини на весь проміжок перевезень. (Додаток В)

До складу митної вартості входять всі витрати, що здійснюються до перетину кордону перевізником. Враховуючи умови поставки СРТ Кременчук, для отримання митної вартості товару, ми маємо відняти від вказаної в контракті вартості суму оплати за транспортування товару територією України після перетину кордону.

Для розрахунку вартості перевезень територією України, ми взяли за основу наявні договори підприємства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» з логістичною компанією ТОВ «Коніген логістік груп» та компанією-перевізником «DAV trans». Перевізники пропонують здійснити транспортуванн

24 тонн сталевих профілів на відстань 454 км, що відповідає відстані від порту в місті Одеса до складських приміщень у місті Кременчук з розрахунком 50 грн/км. Виходячи з наявної інформації, ми можемо визначити вартість перевезення Україною, що за даних умов буде становити 22700 грн.

За даними розрахунків, ми бачимо, покупець має сплатити за товар 853053 грн. В свою чергу в наявному імпортному контракті вказана ціна 26400 дол. США, або 711744 грн. Дана ціна відрізняється від розрахованої на суму імпортного мита, ПДВ та вартості розвантаження продукції (Додаток В).

Аналізуючи наявні розрахунки, ми також можемо звернути увагу на те, наскільки вплинула вартість поставки товару на ціну однієї тонни продукції. Ціна з урахуванням поставки та проходження митного контролю становить 1318,4 євро за 1 тонну, що на 19,9% більше, за ціну 1 тонни сталевих профілів, вказаної в зовнішньоекономічному контракті.

З даного сировинного матеріалу підприємство виготовляє бортові та замкові кільця. Бортові кільця використовуються для двох типів авто. Готове бортове кільце першого типу має вагу 5,1 кг. Підприємство використовує дану продукцію для подальшого виготовлення коліс та проводить продаж як окремої деталі. Ціна випуску даної продукції, що встановлена ПрАТ “Кременчуцьким колісним заводом” становить 719,6 грн/шт. Бортове кільце другого типу має вагу 3,6 кг та вартість 477 грн/шт. Зі сталевих профілів також виробляються замкові кільця з вагою 4,5 кг та вартістю 622,4 грн/шт [1].

Замовлення на дану продукцію формуються рівномірно, тому ми можемо вважати, що із 24т сталевих профілів підприємство виготовляє 1500 кілець кожного виду з використанням додаткових матеріалів та з розрахунком наявності відходів виробництва. Якщо підприємство використовує всі кільця для продажу, то має отримати прибуток у розмірі 2728500 грн.

Для розрахунку економічної ефективності імпортної операції ми маємо порівняти виручку від реалізації з собівартістю продукції (імпортною ціною контракту) та витратами на реалізацію. За даними підприємства, у фонд оплати

праці за виготовлення та продаж деталей відраховується 14%, що становить 381990 грн.

$$E_i = 2728500 / (853053 + 381990) = 2,2.$$

$$\text{Економічний ефект} = 2728500 - 1235043 = 1493457 \text{ грн.}$$

$$\text{Отже, рентабельність імпорту складає } 1493457 / 1235043 = 1,2.$$

Виходячи з цього, ми бачимо, що імпортна операція є ефективною.

Підприємство має нарощувати обсяги продажу та виконувати річний план для отримання максимального рівня доходу.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У першому розділі було проаналізовано стан фінансово-економічної діяльності підприємства ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” за показниками рентабельності, ліквідності, платоспроможності та ділової активності.

Аналізуючи останні 5 років, було виявлено значне падіння рентабельності до від'ємного значення у -4,39%. Загальна рентабельність у 2018 році також характеризується від'ємним показником і сягає -3,56%. Цей параметр може говорити нам про збитковість виробничих процесів підприємства.

При розрахунку показників ліквідності та платоспроможності підприємства було виявлено стабільне зниження фінансової стійкості підприємства, неможливість покриття кредиторської заборгованості за рахунок власних фінансових ресурсів на кінець аналізованого періоду. Підприємство може зіштовхнутися з рядом проблем, якщо платоспроможність буде продовжувати стрімко знижуватись. У 2018 році коефіцієнт досягнув мінімального за аналізований період рівня в 1,11, при нормативному значенні показника з нижньою межею в 1.

Загалом, аналізуючи стан фінансово-господарської діяльності підприємства було виявлено ряд проблем, що виражаються у стабільному погіршенні рівня деяких показників. Виходячи з цього, з'являється необхідність у прийнятті ряду управлінських рішень та внесенні коректив до наявного процесу закупки сировини, виробництва та збуту продукції.

У першому розділі було також проаналізовано стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У 2018 році було визначено падіння кількості відвантаженої продукції на 31,76%, порівняно із 2017, а також фактичне відвантаження продукції на зарубіжні ринки на 8,9% менше, ніж було обумовлено планом на 2018 рік. Це може сигналізувати про те, що підприємству потрібно змінити зовнішньоекономічну стратегію та шукати нових іноземних

партнерів для збуту, оскільки на даний момент підприємство реалізує 59,7% продукції у загальній структурі збуту за межами України.

У роботі було визначено географічну структуру збуту продукції, конкурентів на ринку виробників колісної продукції та основних потенційних іноземних партнерів щодо закупівлі сировини. Було розраховано ефективність наявного імпортного контракту закупівлі сталевих профілів. Показник ефективності складає 2,2, а рентабельність імпорту 1,2, з чого бачимо, що операція є ефективною. Проте існує тенденція до збільшення собівартості продукції, що має спонукати підприємство шукати альтернативних постачальників, внести зміни до реальних контрактів та здійснити переорієнтацію на зниження витрат, пов'язаних із процесом закупівлі сировини. Для того, щоб не втрачати якість, підприємство може звернути увагу на умови поставки, спосіб транспортування чи здійснити аналіз сировинного ринку з метою вибору кращого постачальника.

РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ СИРОВИНИ ПрАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ КОЛІСНИЙ ЗАВОД»

2.1.Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту сировини ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Головною метою проведення підприємством імпортних операцій є їх ефективність, оскільки неправильно спланована імпортна операція може негативно вплинути на процес виробництва або навіть призвести до його збитковості.

Наразі підприємство може зіштовхнутися з такими труднощами при реалізації імпортних контрактів:

- підвищення потреби в імпортній сировині у наступному періоді;
- недотримання умов контракту постачальником;
- віддаленість постачальника, що може вплинути на термін поставки за форс-мажорних обставин;
- затримки у виробництві через порушення умов контракту перевізника;
- втрата замовлення чи клієнта через порушення термінів відвантаження продукції за умови появи проблеми з часом отримання сировинної продукції;
- високий відсоток браку сировинної продукції;
- недосконала розробка плану виробництва.

Так як імпорт є одним із основних напрямів залучення сировинної продукції, маркетинговий відділ підприємства має виділити найважливіші фактори для підприємства, на основі яких потрібно провести детальний аналіз ринку сировини та вибрати кращого постачальника для подальшої співпраці з ним.

Серед потенційних постачальників сталевих профілів для ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” можна виділити:

- Туреччина: OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company [19], TEZCAN GALVANIZE [21];
- Німеччина: Kloeckner and Co Deutschland GmbH [18];
- Китай: Shandong Kunda Steel Co. Ltd [20], Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd [22], Tianjin Shengshi Qianyuan International Trade Co. Ltd [23];
- Словаччина: U. S. Steel Košice [24];
- Росія: ООО "ЕМК" [17].

Дані виробники пропонують свою продукцію для продажу у відкритому доступі в мережі Інтернет, тому можемо провести аналіз необхідної інформації для порівняння. Проте, через можливі складнощі у процесі імпорту сировини з Росії, що можуть виникнути з урахуванням наявної політичної ситуації між країнами, порівняння ООО "ЕМК" з іншими потенційними постачальниками проводити не будемо.

Для вибору оптимального імпортного контракту підприємство має орієнтуватися на важливі для нього показники, окремо виділяючи:

- якість товару;
- ціну товару;
- віддаленість постачальника від підприємства;
- швидкість доставки продукції;
- надійність постачальника (дотримання умов контракту) [16, с.12].

Якість продукції є найбільш важливим фактором для підприємства, оскільки з більш якісної сировини підприємство може виготовити більше готової продукції, так як відсоток відходів буде меншим. Також якісна готова продукція приваблює споживачі, що готові віддати більше коштів за продукцію вищої якості.

Аналізуючи сировинний ринок, ми бачимо насичення ринку продукцією виробників китайських підприємств, проте контроль з боку дотримання технологічних стандартів може бути не достатньо жорстким і за таких обставин сировинна продукція може не відповідати необхідному рівню якості. Тому для співпраці з китайськими виробниками варто детально перевірити репутацію

підприємства, замовити невелику пробну партію сировинної продукції. Shandong Kunda Steel Co. Ltd пропонує ознайомитись з клієнтською базою та деталізує характеристики кожного продукту на власному сайті [20]. Tianjin Reliance Metal Resource Co., Ltd пропонує широкий асортимент продукції, надає доступну інформацію для потенційного клієнта. [22]. Tianjin Shengshi Qianyuan International Trade Co., Ltd надає географічну структуру збуту, в якій у якості покупців демонструє азіатські та африканські компанії, що може свідчити про знижену якість товару [23]. Виходячи з цього, варто взяти до уваги перші два підприємства для подальшої потенційної співпраці.

Підприємства Туреччини, Німеччини та Словаччини не мають особливостей щодо можливого відхилення від стандартів якості, тому розглянемо їх цінову політику.

Ціна товару має важливе значення для підприємства, оскільки в ціну виробник закладає собівартість сировини (залежить від її якості), додану вартість (затратність виробництва) та вартість реалізації. Порівняння ціни на сталеві профілі продемонструємо в табл 2.1.

Таблиця 2.1

Порівняння ціни сталевих профілів потенційних постачальників

Виробник	Ціна сировинної продукції
Kloeckner and Co Deutschland GmbH, Німеччина	1000-1100 євро/т
OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, Туреччина	1100 дол США/т
TEZCAN GALVANIZE, Туреччина	900-1100 дол США/т
U. S. Steel Košice, Словаччина	890 євро/т
Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd, Китай	900 дол США/т
Shandong Kunda Steel Co. Ltd, Китай	750 дол США/т

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21, 22, 23, 24].

З таблиці бачимо, що найдорожчою є сировинна продукція німецького виробництва, в порівнянні з іншими виробниками - ціна є завищеною.

Найдешевшою є продукція китайського виробника Shandong Kunda Steel Co., Ltd.

Фактори віддаленості постачальника та швидкості доставки є взаємозалежними та привають на більшу частину потенційних труднощів підприємства у процесі виробництва продукції. Вважаючи на географічне розташування виробництв, доставка сировинної продукції варіюється від одного дня до 45 діб (табл 2.1).

Таблиця 2.2

Порівняння терміну доставки сировинних матеріалів потенційними постачальниками

Виробник	Середній термін доставки, днів
U. S. Steel Košice, Словаччина	1
Kloeckner and Co Deutschland GmbH, Німеччина	2
OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, Туреччина	4
TEZCAN GALVANIZE, Туреччина	4
Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd, Китай	37
Shandong Kunda Steel Co. Ltd, Китай	44

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21, 22, 23, 24].

За даними таблиці бачимо, що термін доставки сировини з Китаю має сильну відмінність від транспортування з інших країн. При імпортуванні сировини з Китаю потрібно детально розробити план виробництва, оскільки при появі будь-якої форс-мажорної ситуації (затримках постачання, брак сировини), менеджери мають прийняти управлінське рішення щодо зменшення виробництва, перенесення терміну відвантаження готової продукції, закупки сировини у іншого постачальника. Звичайно, настання подібної ситуації може дестабілізувати процес виробництва та привести до його збитковості. Тому у даному випадку важливим буде фактор надійності постачальника.

Транспортування від підприємств Китаю та Туреччини передбачає перевезення кількома видами транспорту - морським та автомобільним, що збільшує шанси на настання страхового випадку. Найбільш вигідним за даних

умов є транспортування продукції з Німеччини та Словаччини, оскільки використовується тільки один вид транспорту та витрати часу будуть найменшими.

Розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера сировини (табл 2.3).

Таблиця 2.3

Розрахунок рейтингу постачальника

№	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка критерію за 10-бальною шкалою						
			Demir Celik Company	Tezcan Galvanize	Kloekner GmbH	Shandong Kunda Steel	Tianjin Reliance M. R.	Tianjin Shengshi Qianyu	U. S. Steel Košice
1	Якість товару	0,20	7	6	8	5	7	5	8
2	Ціна товару	0,15	7	5	5	9	9	9	7
3	Віддаленість постачальника	0,25	7	7	7	4	5	4	9
4	Швидкість поставки продукції	0,25	7	7	7	4	5	4	9
5	Надійність постачальника	0,15	8	6	5	5	6	5	8
Всього		1,0	36	31	32	27	32	27	41

Джерело: розроблено автором

Враховуючи наявну інформацію, можна вибрати три виробника для аналізу наявних імпортних контрактів. Оптимальними варіантами є:

- U. S. Steel Košice, так як ціна знаходиться в середині наявного діапазону, часові затрати є найменшими, якість продукції має відповідати необхідному рівню;
- OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, оскільки підприємство має перевагу перед прямим конкурентом наявністю контрактів з імпортером протягом 10 років, що може гарантувати надійність постачання;

- Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd, так як час перевезення, у порівнянні з китайським конкурентом є нижчим, а ціна є вищою, що може бути виправдано більш високою якістю продукції.

2.2.Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту сировини ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Для визначення найбільш оптимального імпортного контракту потрібно провести порівняльний аналіз імпортних контрактів трьох виробників.

Для порівняння було обрано OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, що є наявним постачальником, китайського виробника Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd та U. S. Steel Košice, що працює в Словаччині. Для розгляду варіантів імпортних операцій складемо конкурентний лист (табл. 2.5). Конкурентний лист – вид зовнішньоторговельної інформації, що узагальнює дані про ціни і комерційні умови реалізації експортованої та імпортованої продукції [3, с.402].

При визначенні найкращої ціни на імпортні товари оптимальною вважається найнижча із наведених цін конкурентів. При обґрунтуванні ціни імпорту та підготовці документів слід робити розрахунок ціни на підставі не менше як трьох конкурентних пропозицій, тому враховуємо контракти підприємств, які були обрані для порівняння при розрахунку рейтингу постачальника (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Конкурентні матеріали

№	Умови контракту	OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company	Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd	U. S. Steel Košice
1	Країна-продавець	Туреччина	Китай	Словаччина

2	Країна-покупець	Україна	Україна	Україна
3	Ціна у валюті	1100 дол США/т	900 дол США/т	890 євро/т
4	Рік конкурентного матеріалу	2018	2017	2016
5	Базисні умови поставки	CPT Кременчук	FOB Гонконг	FCA Кошице
6	Кількість	24т	30т	28 т
7	Умови оплати	Банківський переказ	Акредитив	Банківський переказ

Джерело: розроблено автором

Для проведення розрахунків також потрібно врахувати наявну додаткову інформацію, що може пов'язати конкурентні матеріали різних фірм:

а) Курси валют на дату складання конкурентного листа [5]:

- 1 дол США – 24,67 грн

- 1 євро – 27,27 грн

б) Знижка на вторгування не передбачена.

в) Знижка на кількість – 5% від замовлення більше 25т.

г) Транспортні витрати:

- витрати на транспортування Кошице – Ужгород - 200 євро;

- ставка мита – повна 0% [8];

- витрати на страхування – 5% від фактурної вартості;

- транспортування територією України - 54 грн/км;

- вартість розвантаження в порту – 3700 грн.

- вартість розвантаження на складі підприємства - 3000 грн

д) Витрати на обслуговування акредитиву – 6% від вартості продукції

е) середньомісячний банківський відсоток – 2,5%

є) Індекс цін промислових виробників

- 2019 (прогноз) - 101,7%

- 2018 - 114,3%

- 2017 – 116,6%

- 2016 – 135,8%

Для відображення зведеної інформації щодо конкурентних матеріалів та умов майбутнього контракту, створюємо конкурентний лист (табл. 2.5).

Найперший крок при створенні конкурентного листа є приведення ціни до валюти майбутнього контракту, оскільки зневажання даним показником призведе до некоректності розрахунків. Приведення відбувається за наступною формулою:

$$Ц_{вк} = Ц_{км} * ВК$$

де $Ц_{км}$ – ціна товару, надана у конкурентному матеріалі

$ВК$ – валютний курс.

$$Ц_{вк3} = (890 * 27,27) / 24,67 = 984 \text{ дол США}$$

Після приведення ціни до єдиної валюти ми все ще не можемо використовувати дані ціни, оскільки контракти були здійснені у різні роки при різному рівні інфляції. Тому поправка ($K1$) є поправкою ціни за строком угоди:

$$K1 = Ц_{км} * І_{цк} / І_{цкм},$$

де $І_{цк}$ – індекс цін на момент укладання контракту,

$І_{цкм}$ – індекс цін на дату конкурентного матеріалу.

$$K1.1 = (1100 * 101,7) / 114,3 - 1100 = 979 - 1100 = -121$$

$$K1.2 = (900 * 101,7) / 116,6 - 900 = 785 - 900 = -115$$

$$K1.3 = (984 * 101,7) / 135,8 - 984 = 737 - 984 = -247$$

Для порівняння наявних контрактів потрібно врахувати різницю і рівні витрат, які несуть імпортер та експортер при транспортуванні, тому поправка $K2$ – це приведення за базисними умовами поставки, за формулою:

$$Ц_{СРТ} = Ц_{км} + (-) ВТд,$$

де $ВТд$ – додаткові транспортні витрати, при чому враховується загальне правило, якщо обов'язки продавця ширші за обов'язки покупця за умов конкурентного матеріалу, то ціна конкурентного матеріалу збільшується на суму додаткових витрат експортера, поправка буде зі знаком $+$, і навпаки [3, с. 512].

Таблиця 2.5

Конкурентний лист на постачання сталевих профілів для підприємства ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

	Майбутній контракт	OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company		Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd		U. S. Steel Košice	
		Дані	Попр.	Дані	Попр.	Дані	Попр.
Приведення в єдині умови							
Ціна	\$	1100 \$		900 \$		890 євро	
Ціна в єдиній валюті	\$	1100 \$		900 \$		984\$	
K1 Поправка на інфляцію	2019р.	2018р.	-121	2017р.	-115	2016р.	-247
K2 погр. на базис. умови поставки	CPT Кременчук	CPT Кременчук	-	FOB Гонконг	+44,12	FCA Кошице	+102,6
K3 погр. на умов оплати	Банк. переказ	Банк. переказ	-	Акредитив	-54	Банк. переказ	-
K4 погр. на кількість	20т	24т	0	30т	+45	28т	+49,2
Сума погр.			-121		-79,88		-95,2
Приведена ціна	896		979		820,12		888,8

Джерело: розроблено автором

За другим конкурентним матеріалом умови поставки від майбутнього контракту відрізняються на суму розвантаження в порту, перевезення територією України, страхування та розвантаження на складі підприємства.

$$ФВ=900*30*24,67=666090 \text{ грн}$$

$$K2.2=CPT \text{ Кременчук}=(FOB \text{ Гонконг})$$

$$666090+3700+54*460+900*0,05*24,67+ +3000=698740 \text{ грн}$$

$$\text{Ціна за 1 тону} = 698740/24,67/30=944,12 \text{ дол США.}$$

$$K2.2=944,12-900=+44,12$$

Для того, щоб прирівняти витрати за умовами поставки із третім конкурентним матеріалом, ми маємо збільшити витрати покупця на вартість перевезення до і після кордону, страхування та розвантаження.

$$K2.3 = \text{CPT Кременчук} = (\text{FCA Кошице}) 984 * 24,67 * 28 + 200 * 27,27 + 54 * 1134 + 984 * 0,05 * 24,67 + 3000 = 750611,64 \text{ грн.}$$

$$\text{Ціна за 1 т} = 750611,64 / 24,67 / 28 = 1086,6 \text{ дол США.}$$

$$K2.3 = 1086,6 - 984 = +102,6$$

Наступним кроком є розрахунок поправки на умови платежів, оскільки різні умови платежів передбачають різницю у вартості їх обслуговування банківськими установами. Якщо витрати на здійснення платежу із використанням форми платежу є більшими, ніж витрати, згідно умов майбутнього контракту, то буде встановлено знак -, а навпаки знак + [3, с.515].

$$K3 = \text{Ц}_{\text{км}} * \text{С}_{\text{вр}},$$

де $\text{С}_{\text{вр}}$ – рівень витрат на здійснення розрахунків за обраною формою.

Ціну на обслуговування акредитивної форми розраховують з урахуванням строку, за який має бути здійснено розрахунок, тобто, якщо розрахунок буде відбуватись у строк більше 1 місяця, банк накладатиме ставку відсотку за банківський кредит. У даному випадку передбачено виплату коштів імпортером в період до 30 днів, з моменту поставки товару, тому дану поправку у цьому випадку ми враховувати не будемо.

$$K3.2 = 900 * 0,06 = -54$$

Останньою поправкою у даному випадку є поправка на кількість, оскільки продавці часто передбачають певний рівень знижок за замовлення великої партії товарів. Поправка на кількість розраховується за наступною формулою:

$$K4 = \text{Ц}_{\text{км}} * (\text{З}_{\text{км}} - \text{З}_{\text{к}}),$$

де $\text{З}_{\text{км}}$ – знижка на кількість за даними конкурентного матеріалу,

$\text{З}_{\text{к}}$ – знижка за умовами майбутнього контракту.

$$K4.2 = 900 * (0,05 - 0) = +45$$

$$K4.3 = 984 * (0,05 - 0) = 49,2$$

Сума поправок та приведена ціна за умовами майбутнього контракту вказана в табл. 2.5.

Виходячи з цього ми можемо розрахувати середню ціну, за якою може бути здійснена зовнішньоторговельна операція – 896 дол США за тонну. Проте, покупець та продавець залишають за собою право встановити нижчу або вищу ціну на товар, за яким вони планують скласти контракт. Це залежить від того, як давно співпрацюють компанії, наскільки вигідно партнерам здійснювати купівлю-продаж продукції саме один з одним, а також стратегічними планами компаній.

За даними конкурентного листа ціна товару найвища при співпраці підприємства з турецькою фірмою. Найнижча ціна пропонується китайським підприємством, але потрібно брати до уваги вплив таких факторів, як швидкість доставки матеріалів та якість сировинної продукції. Оскільки перевезення займе набагато більше часу та значно збільшується ризик втрат та появи форс-мажорних обставин при довготривалому перевезенні морем, а за умовами конкурентного матеріалу підприємство працює на умовах FOB Гонконг, тобто ризики втрат покладаються на покупця. З урахуванням низької ціни товару підприємство має бути готовим до зниження якості, що в подальшому вплине на зниження якості готової продукції самого підприємства.

Таким чином оптимальним постачальником, враховуючи тенденції розвитку ринку, можна вважати виробника зі Словаччини, що пропонує продукцію за вищою ціною, ніж китайський виробник, проте для транспортування не потрібно залучати декілька перевізників та строк отримання поставки є найменшим, а для контролю якості простіше замовити пробну партію сировини.

Для зниження витрат на постачання пропонуємо також звернути увагу підприємства на можливість закупівлі власного автопарку для зниження транспортних витрат при умові постійного використання авто для транспортування сировинної та готової продукції.

З урахуванням теперішнього рівня відвантаження продукції та необхідної сировини для виробництва, можна закупити 4 вантажні автомобілі для перевезення продукції.

Так як підприємство для закупівель обладнання найчастіше використовує SmartTender, використаємо саме цю систему для пошуку альтернативних пропозицій на закупівлю техніки. Середня ціна на вантажний автомобіль з достатніми характеристиками, для таких перевезень коштує близько 1200000 грн, тобто для купівлі 4 вантажівок підприємство має витратити 4 мільйони 800 тисяч гривень [9]. Ці кошти підприємство може взяти з внутрішніх резервів або залучити інвестора. Проте, вважаючи на наявну фінансову стійкість підприємства, залучення позикового капіталу може похитнути фінансове положення підприємства та знизити інвестиційну привабливість компанії, оскільки за даними за 2017 рік інтегральний показник інвестиційної привабливості складає 0,24 (Додаток Г). При вкладі такої суми коштів підприємство має розраховувати на швидку окупність та перспективу отримання додаткового прибутку.

Для прикладу візьмемо постачання партії з 24 т сталевих прокатів із Кошице до Кременчука. Відстань між містами складає 1231 км. Перевізнику за таке постачання заплатили б 62 000 грн (з урахуванням запропонованої ставки 54 грн/км). З 24 т прокату підприємство може виготовити 1500 кілець для автомобілів, що необхідні для виготовлення 15% від загальної кількості коліс для сільськогосподарської техніки та вантажних автомобілів, які виробляє підприємство. Станом на 2018 рік, підприємство відвантажило 37623 колеса, що містять кільця зі сталевих профілів. Таким чином, підприємству необхідно 25 поставок сировини на рік для виготовлення такої кількості продукції.

На обслуговування такого перевезення без залучення посередницької фірми підприємство витрачає близько 35 000 грн. До складу входить вартість дизельного пального, заробітна плата водія, обслуговування автомобіля. Виходячи з цього, період окупності автомобілів з розрахунку на перевезення виключно сталевих профілів має класти 4,5 роки.

Проте, зважаючи на те, що підприємство залучає вантажівки не тільки для транспортування цього сировинного матеріалу, період окупності може значно скоротитися.

2.3.Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» внаслідок реалізації запропонованих заходів

Здійснимо прогнозний аналіз імпоротної діяльності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” для визначення рівня ефективності імпоротної операції з урахуванням наявних пропозицій.

Розрахуємо ефективність імпоротної операції сталевих профілів на умовах СРТ Кременчук за оптимальною ціною конкурентного листа (табл. 2.6).

Фактурна вартість складає: 21504 дол США, або 532870 грн.

Митна вартість складає: 471742 грн.

МВ= 532870-61128= 471742 грн.

З даної вартості сировини підприємство-покупець має сплатити мито та ПДВ.

Ставка мита - 0% [8].

ПДВ=(МВ+Мито)*0,2= (471742 +0)*0,2= 94349 грн

Таблиця 2.6

Умови майбутнього контракту з U. S. Steel Košice

Країна-експортер	Словаччина
Ціна за тону	896 дол США
Загальна кількість	24 т
Умови постачання	СРТ Кременчук
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/дол. США	24,78
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/євро	27,28

Джерело: розраховано автором [табл 2.5]

За даними служби приймання товару підприємства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» розвантаження 24т сталевих профілів коштує 3000 грн.

Отже, імпортна ціна контракту складає:

$$\text{ІЦК} = 471742 + 0 + 94349 + 61128 + 3000 = 630219 \text{ грн.}$$

Ефективність розраховуємо за такого ж можливого рівня прибутку від реалізації 1500 кілець - 2728500 грн. Без змін також є частка коштів, що направляється у фонд оплати праці (14%) - 381990 грн.

$$E_i = 2728500 / (630219 + 381990) = 2,7.$$

$$\text{Економічний ефект} = 2728500 - 1012209 = 1716291 \text{ грн.}$$

$$\text{Отже, рентабельність імпорту складає} = 1716291 / 1012209 = 1,7$$

Розрахуємо ефективність імпортової операції з урахуванням наявності власного вантажного авто. У даному випадку умови поставки змінюються на FCA Кошице та фактурна вартість зменшується на вартість перевезення до та після кордону, розвантаження та страхування.

$$\text{Фактурна вартість: } 532870 - 61128 - 200 * 27,28 - 532870 * 0,05 = 439642 \text{ грн}$$

Для розрахунку митної вартості додаємо вартість страхування та витрати на перевезення до кордону (99 км).

$$\text{Митна вартість: } 439642 + 439642 * 0,05 + 2815 = 464439 \text{ грн}$$

$$\text{ПДВ: } (464439 + 0) * 0,2 = 92888 \text{ грн}$$

Отримаємо імпорту цінну контракту, додавши витрати після кордону, що включають перевезення після кордону, страхування на цей відрізок транспортування та розвантаження на складі підприємства.

$$\text{ІЦК} = 464439 + 0 + 92888 + 32185 + 3000 = 592512 \text{ грн.}$$

$$E_i = 2728500 / (592512 + 381990) = 2728500 / 974502 = 2,9.$$

$$\text{Економічний ефект } 2728500 - 974502 = 1753998 \text{ грн.}$$

$$\text{Отже, рентабельність імпорту складає } 1753998 / 974502 = 1,9.$$

Для того, щоб зрозуміти, яка імпортна операція є найбільш ефективною, порівняємо ефективність наявного імпортного контракту підприємства, запропонованої закупівлі сировини у словацького підприємства з

альтернативною поставкою сировинної продукції виробника сталевих профілів Словаччини із залученням до транспортування автопарку підприємства (табл 2.7).

Таблиця 2.7

Порівняння розрахованих показників ефективності щодо імпорту сталевих профілів ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”

№	Показник	OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company	U. S. Steel Košice на умовах СРТ Кременчук	U. S. Steel Košice на умовах FCA Кошице
1	Економічна ефективність	2,2	2,7	2,9
2	Економічний ефект, грн	1493457	1716291	1780998
3	Рентабельність імпорту	1,2	1,7	1,9

Джерело: розроблено автором

З таблиці бачимо, що найбільш ефективною є імпортна операція з U. S. Steel Košice на умовах FCA Кошице. Наразі підприємство недоотримує прибуток у розмірі 287541 грн, що говорить про необхідність перегляду існуючих імпортних контрактів підприємства.

Враховуючи наявні розрахунки, ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” зможе забезпечити зростання показників ефективності імпоротної операції за рахунок зміни постачальника та способу транспортування сировинної продукції.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Імпортна діяльність для ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” є одним із основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності, тому важливим аспектом функціонування підприємства є постійна оптимізація процесу закупівлі та підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Підприємство імпортує 40% сировини з іноземних ринків, тому вибір оптимального постачальника є важливим завданням.

У другому розділі було виділено потенційних постачальників та проведено їх порівняльну характеристику на основні факторів, на які орієнтується підприємство при виборі постачальника. Серед них: якість товару, ціна товару, віддаленість постачальника від підприємства, швидкість доставки продукції, надійність постачальника.

За результатами порівняння було складено рейтинг постачальників та обрано три підприємства для подальшого аналізу: OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company, Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd, U. S. Steel Košice.

На основі наявних контрактів було складено конкурентний лист, за даними якого було визначено, що найбільш оптимальним варіантом постачання є контракт зі Словацьким підприємством U. S. Steel Košice. При виборі цього підприємства у якості постачальника сировинної продукції, аналізоване підприємство може знизити витрати на транспортування при залученні лише одного перевізника. Доставка сировинної продукції відбувається у значно коротший термін, а контроль якості проводиться методом замовлення пробно партії продукції.

Також було запропоновано здійснити покупку вантажних авто для транспортування як сировинної так і готової продукції без залучення посередника. Таким чином підприємство знизить витрати на транспортування, не буде залежати від третьої сторони у швидкості та якості транспортування.

Було проведено розрахунок ефективності запропонованих імпорتنих операцій та порівняння цих показників з наявним імпортним контрактом підприємства. З чого можна побачили, що найбільш ефективним є закупка сировинної продукції у словацького партнера на умовах FCA Кошице з використанням власного автопарку для транспортування.

Отже, за результатами розрахунків можемо зробити висновок, що запропоновані у цій роботі альтернативи підвищення ефективності імпортної операції, можуть бути використані ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” для оптимізації своєї закупівельної діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

При виконанні дипломної роботи було проаналізовано закупівельну систему підприємства, зовнішньоекономічну діяльність підприємства, зокрема організацію імпорту операцій. Основною метою зазначено пошук найкращого рішення щодо оптимізації закупівельного процесу з подальшим зниженням виробничих витрат.

Було визначено теперішній стан імпорту операцій підприємства та наявних проблем в організації процесу закупівлі сировинної продукції. Головним завданням імпорту для даного підприємства є глибокий аналіз сировинного ринку та зниження витрат при транспортуванні сировинної продукції.

Об'єктом дослідження даної роботи є ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” - єдиний в Україні виробник колісної продукції для різних видів транспорту. Підприємство активно займається імпортом сировини, оскільки для виготовлення частини асортименту продукції підприємства немає виробників сировинних матеріалів, що працюють на території України.

Під час досліджень було проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”, розглянуто наявну зовнішньоекономічну діяльність підприємства, визначено ступінь необхідності підприємства залучати імпорту сировину, надано оцінку ефективності імпорту діяльності, та запропоновано можливі варіанти підвищення ефективності здійснення імпорту операцій підприємства.

Для оцінки ефективності імпорту операцій ПрАТ “Кременчуцький колісний завод” було розглянуто ринок необхідної для підприємства сировини та обрано потенційних партнерів для укладання імпорту контрактів. Було також визначено що наявний імпорту контракт підприємства є ефективним, оскільки показник економічної ефективності має значення більше за одиницю.

Також проведено аналіз можливих шляхів підвищення ефективності імпортової операції.

Для вибору найбільш оптимального партнера було визначено основні пріоритети підприємства для вибору постачальника та обрано три підприємства з необхідними характеристиками, серед яких OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company (Туреччина), Tianjin Reliance Metal Resource Co. Ltd (Китай) та U. S. Steel Košice (Словаччина).

Для порівняння найкращих варіантів було розроблено конкурентний лист, у якому визначено оптимальні умови поставки, ціну закупівлі сировинної продукції та як висновок обрано найкращого партнера для оптимізації імпортного процесу на підприємстві.

Було запропоновано обрати підприємство U. S. Steel Košice, яке знаходиться географічно ближче до підприємства-виробника, що дозволяє зменшити термін поставки сировинної продукції та відмовитись від транспортування декількома видами транспорту. Також було запропоновано здійснити покупку власного автопарку для уникнення витрат на комісію посередника та збільшення контролю підприємства за процесом транспортування сировини.

Було проведено аналіз ефективності запропонованих варіантів оптимізації та за результатами розрахунків визначено, що ці зміни можуть позитивно вплинути на процес імпортової закупівлі сировинної продукції ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційна довідка про ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krkz.pat.ua/emitents>
2. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. - Л. : Афіша, 2004. - 140 с.
3. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. для студ. ВНЗ / 2ге вид., переробл. та доповн. / Одес. держ. екон. унт. – Київ : Центр навч. л-ри, 2009 – 760 с.
4. Козик В.В., Панкова Л.А. Зовнішньоекономічні операції і контракти. Видання друге. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
5. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>
6. Офіційний сайт ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wheels.com.ua>
7. Офіційний сайт INCOTERMS в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://incoterms.zed.ua>
8. Офіційний сайт QD Professional [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://qdpro.com.ua/goodinfo/7216509900>
9. Офіційний сайт SmartTender [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smarttender.biz/>
10. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 (зі змінами та доповненнями) N 29, ст. 377
11. Про підприємництво : Закон України від 16.01.2003 (зі змінами та доповненням) N 436-IV (436-15)
12. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 24-30.

13. Гринько П. О, Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2018. - №20.- С. 122-125.
14. Макогон Ю. В. Внутрішній ринок металургії України та концентрація підприємств цієї галузі // Вісник економічної науки України. - 2019. - № 1. - С. 68-75
15. Шереметинська О. В., Варфоломєєва Ю.Р. Оцінка ефективності імпорتنих операцій підприємств // Економіка та управління підприємствами. – 2017. – № 24. – С 97-99.
16. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 6. – С. 9-14.
17. Официальный сайт ООО “ЕМК” [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <https://emk24.ru>
18. Official website Kloeckner and Co Deutschland GmbH [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kloecknerdeutschland.de>
19. Official website OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ozkansteel.com/>
20. Official website Shandong Kunda Steel Co. Ltd [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sdsteelpate.cn>
21. Official website TEZCAN GALVANIZE [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tezcan.com/>
22. Official website Tianjin Reliance Metal Resource Co., Ltd [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rmrsteel.com>
23. Official website Tianjin Shengshi Qianyuan International Trade Co., Ltd [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssqysteel.cn>
24. Official website U. S. Steel Košice [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.usske.sk>

ДОДАТКИ

Система показників фінансово-економічної діяльності підприємства

Додаток А

Алгоритм розрахунку показників рентабельності діяльності

Показник рентабельності	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1. Рентабельність реалізації продукції (Рр)	$R_p = \text{ВП} / \text{Д} * 100\%$	ВП - валовий прибуток; Д - дохід (виручка) від реалізації продукції
2. Рентабельність витрат (Рв)	$R_v = \text{Вп} / \text{Св} * 100\%$	Св – собівартість реалізованої продукції
3. Загальна рентабельність діяльності (ЗР)	$ZR = \text{ЧП} / \text{Д} * 100\%$	ЧП – чистий прибуток;

Алгоритм розрахунку рентабельності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовне позначення
1. Рентабельність активів (Ра)	$ЧП / A * 100\%$	ЧП- чистий прибуток А - середня величина активів
2. Рентабельність оборотних активів (Роа)	$ЧП / ОА * 100\%$	ОА - середня величина оборотних активів
3. Рентабельність власного капіталу (Рвк)	$ЧП / ВК * 100\%$	ВК - середня величина власного капіталу

Алгоритм розрахунку ліквідності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1. Загальний коефіцієнт покриття (Кзп)	ОА/ПЗ	ОА – оборотні активи ПЗ - поточні зобов'язання
2. Проміжний коефіцієнт покриття (Кпп)	$\text{ГК} + \text{ПФІ} + \text{ДЗ} / \text{ПЗ}$	ГК – грошові кошти ПФІ – поточні фін. інвестиції ДЗ – дебіторська заборгованість
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	$\text{ГК} + \text{ПФІ} / \text{ПЗ}$	ГК – грошові кошти ПФІ – поточні фінансові інвестиції ПЗ - поточні зобов'язання

Алгоритм розрахунку фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1. Коефіцієнт фінансової автономії (Кавт)	ВК/ВБ	ВК – власний капітал ВБ – валюта балансу
2. Коефіцієнт покриття боргу (Кпб)	ВК/З	З - зобов'язання
3. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (Кдзк)	ДЗ / (ВК+ДЗ)	ДЗ – довгострокові зобов'язання

Алгоритм розрахунку ділової активності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовне позначення
1. Період обороту активів (Па)	$A/d * d$	Д - дохід (виручка) від реалізації продукції А - середня величина активів
2. Період обороту оборотних активів (Поа)	$OA/D * d$	ОА - середня величина оборотних активів Д - дохід (виручка) від реалізації продукції d - кількість днів в періоді
3. Період обороту матеріальних оборотних активів (Пмоа)	$MOA/D * d$	МОА - середня величина матеріальних оборотних активів Д - дохід (виручка) від реалізації продукції
4. Період погашення дебіторської заборгованості (Пдз)	$DZ/D * d$	ДЗ - середня величина дебіторської заборгованості Д - дохід (виручка) від реалізації продукції
5. Коефіцієнт оборотності активів (Кнеп)	D/A	Д - дохід (виручка) від реалізації продукції А - середня величина активів
6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Коа)	D/OA	Д - дохід (виручка) від реалізації продукції ОА - середня величина оборотних активів
7. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів (Кмоа)	D/MOA	Д - дохід (виручка) від реалізації продукції МОА - середня величина матеріальних оборотних активів
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	D/DZ	Д - дохід (виручка) від реалізації продукції ДЗ - середня величина дебіторської заборгованості

Додаток Б

Импортний контракт з OSP Demir Celik San. Ve Tic. A.S.Company

Дополнительное соглашение №2 к контракту № 5/19 от 21.03.2018г. г. Кременчуг 17.12.2018г. Частное акционерное общество «Кременчугский колесный завод» именуемое в дальнейшем «Покупатель» в лице Председателя Правления - Генерального директора Складенко Олега Викторовича, действующего на основании Устава с одной стороны и OSP Demir Çelik San. Ve Tic. A.Ş.Company, именуемое в дальнейшем «Продавец» в лице Генерального директора Zühtü Özçelik с другой стороны, заключили между собой дополнительное соглашение о нижеследующем: 1. Пункт 6.7, изложить в следующей редакции: «Настоящий Контракт вступает в силу с даты подписания его полномочными представителями «Сторон» и действует до 31.12.2019 г. Окончание срока действия Контракта не влечет прекращение обязательств «Сторон» по взаиморасчетам, предусмотренных настоящим Контрактом». 2. Все остальные пункты действуют согласно условий Контракта. 3. Данное Дополнительное соглашение составлено в двух экземплярах по одному для каждой Стороны, имеющих равную юридическую силу и являются неотъемлемой частью Контракта. 4. Настоящее Дополнительное соглашение вступает в силу с момента подписания его сторонами. The BUYER: PJSC «Kremenchug Wheel Plant» /Покупатель ЧАО «Кременчугский колесный завод»  Chairman of the Board - General Director Sklyarenko O.V. /Председатель Правления- Генеральный директор Складенко О. В.	Additional agreement №2 to the contract № 5/19 dd 21.03.2018 Kremenchug 17.12.2018 Private Joint-Stock Company "Kremenchug Wheel Plant" hereinafter referred to as the "Buyer" represented by Chairman of the Board - Director General Sklyarenko Oleg Viktorovich acting on the basis of the Charter on the one hand and OSP Demir Çelik San. Ve Tic. A.Ş.Company hereinafter referred to as the "Seller" represented by the General Director Zühtü Özçelik on the other hand, concluded an additional agreement among themselves on the following: 1. Clause 6.7 shall be stated as follows: "This Contract shall enter into force from the date of its signing by authorized representatives of the "Parties" and shall remain in effect until 31.12.2019. The expiration of the term of the Contract does not finished termination of obligations of the "Parties" for the mutual settlements provided by this Contract. " 2. All other items are subject to the terms of the Contract. 3. This Additional Agreement is made in two copies, one for each Party having equal legal force and being an integral part of the Contract. 4. This Additional Agreement shall enter into force upon signature by the parties. The SELLER : «OSP Steel Hot Rolled Special Profiles»/ Продавец «OSP Demir Çelik San. Ve Tic. A.Ş. » General Manager – Zühtü Özçelik/ Генеральный директор – Zühtü Özçelik  OSP DEMİR ÇELİK SAN. ve TİC. A.Ş. Ata O.S.B. Mah. Istim Biv. No. 9 Efele / AYDIN Tel: 0256 231 0552 Fax : 0256 231 0553 Mersis No: 0648 0654 9740 0014 GÜTELHISAR V.D - 648 065 4974
---	---

Спецификация № 3 от 11.02.019г.
к контракту 5/19 от 21.03.2018г.

Покупатель: Частное акционерное общество «Кременчугский колесный завод»
Продавец, Производитель: OSP Demir Çelik San. Ve Tic. A.Ş. Company
Условия поставки: CPT - Украина г. Кременчуг - согласно ИНКОТЕРМС 2010
Условия оплаты: 50% - предоплата до открытия заказа
50% - оплата по факту готовности отгрузки
Валюта контракта - доллар США
Срок изготовления - 30 дней после произведения предоплаты.
Срок поставки - март - апрель 2019г.

Наименование ТМЦ	Кол-во, тн	Цена	Сумма
Профили стальные фасонные горячекатаные 18667-2303 сталь S235JO DIN EN 100252 (04/2005)	24	\$ 1 100,00	\$ 26 400,00
Итого по спецификации:	24		\$ 26 400,00

Доп. требования: кратность - 1660мм. Не более 3-х крат.
Примечание: Продукция застрахована. Стоимость таможенного оформления,
тары, маркировки, улаковки, сертификата происхождения товара включены в цену
товара. Отгрузка производится контейнером 20".
Улаковка включена в стоимость Товара.
Качество Товара должно соответствовать требованиям стандартов.

Толеранс ±10%
Сопроводительные документы на груз:
- ARKAS line
- Улаковочный лист (места, брутто, нетто);
- Экспортная декларация;
- Сертификат качества;
- Листы на груз (информация о контейнере, сколько футов, вместимость, какой флаг
судина)

Specification No. 3 of 11.02.2019
to contract No. 5/19 of 21.03.2018

Purchaser: Private joint-stock company "Kremenchug wheel plant"
Seller, Manufacturer: OSP Demir Çelik San. Ve Tic. A.Ş. Company
Delivery conditions: CPT - Ukraine Kremenchug according to INCOTERMS 2010
Terms of payment: 50% - prepayment before the opening of the order
50% - payment on the fact of readiness of shipment
Contract currency - US dollar
Production time - 30 days after prepayment.
The delivery time - March- April 2019.

Name of goods and materials	Quantity, tn	Price	Total
Hot-rolled steel profiled form sections 18667-2303 steel S235JO DIN EN 100252 (04/2005)	24	\$ 1 100,00	\$ 26 400,00
Total for specification:	24		\$ 26 400,00

Extras, requirements: the multiplicity is -1660mm. Not more than 3 times.
Note: The products are insured. Cost of customs clearance, containers,
markings, packaging, certificate of origin of goods included in the price of the
goods. Shipment is made by a 20 "container".
Packing is included in the price of the Goods.
The quality of the Goods must meet the requirements of the standards.

Tolerance ± 10%
Accompanying documents for cargo:
- ARKAS line;
- Packing list (places, gross, net);
- Export declaration;
- Certificate of quality;
- Letter for cargo (information on the container, how many feet, capacity, which flag
of the vessel).

ПОКУПАТЕЛЬ/BUYER



Председатель Правления
генеральный директор
Chairman of the Board General Director
/O. V. Sklyarenko

ПРОДАВЕЦ/SELLER

Генеральный директор /
General Manager

OS DEMIR ÇELİK San. Ve Tic. A.Ş.
to O.S.B. Mah. Kat: No. 9 Etiler / ANKARA
Tel: 0236 23 10 631 Faks: 0236 231 0553
Mersis No: 0648 0654 9740 0014
TICEL HİSAR V.D. 648 066 4974

Розрахунок ефективності імпортової операції між ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» та OSP Demir Celik San. Ve Tie. A.S.Company

Додаток В

Умови імпортного контракту

Найменування товару	Профілі сталеві
Країна-експортер	Туреччина
Ціна за тонну	1100 дол
Загальна кількість	24 т
Умови постачання	СРТ Кременчук
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/дол. США	26,96
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/євро	30,59

Джерело: розраховано автором на основі даних Додатку Б

Розрахуємо фактурну вартість поставки. Для цього достатньо помножити кількість товару на ціну за одиницю.

$ФВ=24*1100=26400$ дол, або 711744 грн,

де ФВ – фактурна вартість товару

Для розрахунку митної вартості потрібно розуміти, які витрати покладаються на продавця, і які на покупця. У даному випадку умови поставки СРТ Кременчук.

Отже, митна вартість до перетину кордону складає:

$МВ= ФВ-ВТ_{пк}$,

де МВ – митна вартість,

ВТ_{пк} – витрати на транспортування після кордону.

$МВ= 711744-22700= 689044$ грн.

З даної вартості сировини підприємство-покупець має сплатити мито та ПДВ.

За даними QD Professional [7] повна ставка ввізного мита на профілі сталеві фасовані складає 0%.

Податок на додану вартість розраховується за наступною формулою:

$$\text{ПДВ} = (\text{МВ} + \text{Мито}) * 0,2 = (689044 + 0) * 0,2 = 137809 \text{ грн}$$

Після проходження кордону вартість товару збільшилась на 137809 грн.

Отже, імпортна ціна контракту (ІЦК) матиме наступний вигляд:

$$\text{ІЦК} = \text{МВ} + \text{Мито} + \text{ПДВ} + \text{ВТпк} + \text{Вр},$$

де ВТпк – витрати транспортування після кордону,

Вр – вартість розвантаження.

За даними служби приймання товару підприємства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» розвантаження 24т сталевих профілів коштує 3500 грн.

$$\text{ІЦК} = 689044 + 0 + 137809 + 22700 + 3500 = 853053 \text{ грн.}$$

**Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості ПрАТ
"Кременчуцький колісний завод"**

Додаток Г

**Вихідні дані для інтегральної оцінки інвестиційної привабливості
підприємств, що аналізуються**

Група, номер	Показники	ПрАТ "Кременчуцький колісний завод"		
		2015 р.	2016 р.	2017 р.
I.1.	Коефіцієнт негайної (абсолютної) ліквідності	1,50	0,12	0,13
I.2.	Загальний коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності)	3,61	3,30	3,56
I.3.	Проміжний коефіцієнт ліквідності	2,56	1,18	1,31
II.1	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів	1,5	0,7	0,4
II.2.	Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,2	1,4	0,9
II.3.	Коефіцієнт оборотності запасів, разів	1,2	5,3	3,6
III.1.	Рентабельність реалізації, %	3,1	3,2	5,0
III.2.	Рентабельність власного капіталу, %	6,4	7,9	9,2
III.3.	Рентабельність активів, %	3,7	4,5	4,7
IV.1.	Коефіцієнт фінансової автономії	0,58	0,57	0,51
IV.2.	Коефіцієнт покриття боргу	1,38	1,33	1,05
IV.3.	Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,62	0,67	0,62
V.1.	Чистий прибуток на 1 звичайну акцію за період	0,002	0,003	0,003
V.2.	Дивіденди на 1 звичайну акцію	0	0	0
V.3.	Співвідношення ринкової ціни та номінальної вартості звичайних акцій	1	1	1

Джерело: розроблено автором на основі додатків Д, Е, Ж, З, К

**Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості ПрАТ
"Кременчуцький колісний завод"**

Назва показника	Фактичне знач. показника X_{ij}	Групова вагомість, G_i	Вагомість показника у групі, B_i	Загальна вагомість d_i	Мін зна. показника X	Мах значення показника X	Оцінка значення показника
Коефіцієнт абсолют. ліквідності	0,130	0,1	0,3	0,03	0,12	1,50	0,030
Загальний коефіцієнт покриття	3,560	0,1	0,4	0,04	3,30	3,61	0,006
Проміжний коеф. ліквідності	1,310	0,1	0,3	0,03	1,18	2,56	0,027
Коефіцієнт оборотності дебітор. заборгованості, разів	0,420	0,2	0,2	0,04	0,4	1,5	0,040
Коефіцієнт оборотн. активів, разів	0,940	0,2	0,5	0,01	0,9	1,4	0,010
Коефіцієнт оборотн. запасів, разів	3,600	0,2	0,3	0,06	1,2	5,3	0,025
Рентабельність реалізації, %	5,030	0,4	0,3	0,12	3,1	5,0	0,000
Рентабельність власного капіталу, %	9,210	0,4	0,3	0,12	6,4	9,2	0,000
Рентабельність активів, %	4,720	0,4	0,4	0,16	3,7	4,7	0,000
Коефіцієнт фінансової автономії	0,510	0,1	0,5	0,05	0,51	0,58	0,050
Коефіцієнт покриття боргу	1,060	0,1	0,3	0,03	1,06	1,38	0,030
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,620	0,1	0,2	0,02	0,620	0,670	0,020
Чистий прибуток на 1 звичайну акцію за період	0,003	0,2	0,4	0,08	0,002	0,003	0,002
Дивіденди на 1 звичайну акцію	0,000	0,2	0,3	0,06	0	0	X
Співвідношення ринкової ціни та номінальної вартості звичайних акцій	1,000	0,2	0,3	0,6	1	1	X
Інтегральний показник							0,240

Джерело: розроблено автором на основі додатків Д, Е, Ж, З, К

Додаток Д

Підприємство Приватне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"
 Територія ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ
 Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
 Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ВУЗЛІВ, ДЕТАЛЕЙ І ПРИЛАДІВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ
 Середня кількість працівників 1084
 Одиниця виміру : тис. грн.
 Адреса 39611 Полтавська область м. Кременчук проїзд Ярославський, 8, т.

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2019	01	01
00231610		
5310436100		
230		
29.32		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2018 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	923	952
первісна вартість	1001	2300	2350
накопичена амортизація	1002	1377	1398
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	245840	286506
первісна вартість	1011	517570	501573
знос	1012	271730	215067
Інвестиційна нерухомість	1015	4370	4216
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	11581	11581
Знос інвестиційної нерухомості	1017	7211	7365
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	2042	2040
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	253175	293714
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	146297	113797
Виробничі запаси	1101	62362	37077
Незавершене виробництво	1102	25001	22536
Готова продукція	1103	58541	53892
Товари	1104	393	292
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	101973	54841
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	20601	12755
з бюджетом	1135	11980	58
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	58
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15509	21636
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	11255	4056
Готівка	1166	32	6
Рахунки в банках	1167	11059	4050
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--

Усього за розділом II	1195	307615	207143
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	560790	500857
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	56777	56777
Капітал у доопітках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	104760	--
Резервний капітал	1415	53440	--
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	74150	193172
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	1794	--
Усього за розділом I	1495	287333	249949
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	60400	63390
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	1774	919
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	62174	64309
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	122700	109220
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	64683	46238
розрахунками з бюджетом	1620	2947	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	1029	599
розрахунками з оплати праці	1630	3360	2604
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	5676	15084
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	8606	10098
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	2282	2756
Усього за розділом III	1695	211283	186599
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	560790	500857

Голова правління -
Генеральний директор

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Скляренко Олег Вікторович

Мазурець Тетяна Василівна

Підприємство Приватне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2019	01	01
00231610		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	614609	687392
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(515256)	(559261)
Валовий: прибуток	2090	99353	128131
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	120781	158952
Адміністративні витрати	2130	(44818)	(41710)
Витрати на збут	2150	(25547)	(23534)
Інші операційні витрати	2180	(124144)	(152261)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	25625	69578
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	9	11
Інші доходи	2240	3250	2813
Фінансові витрати	2250	(40056)	(34869)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(10709)	(9776)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	--	27757
збиток	2295	(21881)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	--	-5806
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	--	21951
збиток	2355	(21881)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	-3	55
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-3	55
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-3	55
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-21884	22006

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	533172	569970
Витрати на оплату праці	2505	112093	104292
Відрахування на соціальні заходи	2510	20009	18890
Амортизація	2515	5281	8121
Інші операційні витрати	2520	23822	18867
Разом	2550	694377	720140

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	8734840	8693812
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	8734840	8693812
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	(2.50502590)	2.52489930
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	(2.50502590)	2.52489930
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління -
Генеральний директор

(підпис)

Скляренко Олег Вікторович

Головний бухгалтер

(підпис)

Мазурець Тетяна Василівна

Додаток Е

Підприємство Приватне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"
 Територія ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ
 Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
 Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ВУЗЛІВ, ДЕТАЛЕЙ І ПРИЛАДІВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ
 Середня кількість працівників 1167
 Одиниця виміру : тис. грн.
 Адреса 39611 Полтавська область м. Кременчук проїзд Ярославський, 8, т.

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ

за КОАТУУ
 за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2018	01	01
00231610		
5310436100		
230		
29.32		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2017 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	908	923
первісна вартість	1001	2259	2300
накопичена амортизація	1002	1351	1377
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	222765	245840
первісна вартість	1011	489128	517570
знос	1012	266363	271730
Інвестиційна нерухомість	1015	4546	4370
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	11581	11581
Знос інвестиційної нерухомості	1017	7035	7211
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	2041	2042
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	230260	253175
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	130708	146297
Виробничі запаси	1101	53000	62362
Незавершене виробництво	1102	21133	25001
Готова продукція	1103	56081	58541
Товари	1104	494	393
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	83078	101973
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	11786	20601
з бюджетом	1135	20610	11980
у тому числі з податку на прибуток	1136	1221	2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2855	15509
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	9428	11255
Готівка	1166	13	32
Рахунки в банках	1167	6500	11059
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--

Усього за розділом II	1195	258465	307615
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	488725	560790
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	56777	56777
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	104705	104760
Резервний капітал	1415	53440	53440
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	63950	74150
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	1794
Усього за розділом I	1495	278872	287333
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	49700	60400
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	1774
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	49700	62174
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	80534	122700
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	59601	64683
розрахунками з бюджетом	1620	1065	2947
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	797	1029
розрахунками з оплати праці	1630	2618	3360
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	9662	5676
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	4662	8606
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	1214	2282
Усього за розділом III	1695	160153	211283
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	488725	560790

Голова правління -
Генеральний директор

Головний бухгалтер



Бузина Станіслав Васильович

Мазурець Тетяна Василівна

Підприємство Приватне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ .

Коди		
2018	01	01
00231610		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	687392	526217
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(559261)	(416040)
Валовий: прибуток	2090	128131	110177
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	158952	119430
Адміністративні витрати	2130	(41710)	(35489)
Витрати на збут	2150	(23534)	(22336)
Інші операційні витрати	2180	(152261)	(103300)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	69578	68482
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	11	13
Інші доходи	2240	2813	3285
Фінансові витрати	2250	(34869)	(30606)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(9776)	(8801)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	27757	32373
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-5806	-5900
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	21951	26473
збиток	2355	(--)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	55	3
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	55	3
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	55	3
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	22006	26476

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	569970	434373
Витрати на оплату праці	2505	104292	81117
Відрахування на соціальні заходи	2510	18890	17029
Амортизація	2515	8121	9694
Інші операційні витрати	2520	18867	10655
Разом	2550	720140	552868

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	8693812	8734840
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	8693812	8734840
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,5248993	3,03073670
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,5248993	3,03073670
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління -
Генеральний директор

Головний бухгалтер



Бузина Станіслав Васильович

Мазурець Тетяна Василівна

Додаток Ж

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"
Територія ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ
Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ВУЗЛІВ, ДЕТАЛЕЙ ПРИБОРІВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ
Середня кількість працівників 1210
Одиниця виміру : тис. грн.
Адреса 39611 Полтавська область м. Кременчук проїзд Ярославський, 8, т.

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ

за КОАТУУ
 за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2017	01	01
00231610		
5310436100		
230		
29.32		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

☐
 V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2016 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	887	908
Первісна вартість	1001	2218	2259
Накопичена амортизація	1002	1331	1351
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	197562	222765
Первісна вартість	1011	454596	489128
Знос	1012	257034	266363
Інвестиційна нерухомість	1015	4640	4546
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	11404	11581
Знос інвестиційної нерухомості	1017	6764	7035
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
Інші фінансові інвестиції	1035	2039	2041
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відрощені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	205128	230260
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	107156	130708
Виробничі запаси	1101	33015	53000
Незавершене виробництво	1102	22758	21133
Готова продукція	1103	50748	56081
Товари	1104	635	494
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	74979	83078
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	21191	11786
Бюджетом	1135	31277	20610
з тому числі з податку на прибуток	1136	10553	1221
Поточна дебіторська заборгованість	1155	2291	2855
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	20259	9428
Готівка	1166	9	13
Рахунки в банках	1167	18569	6500
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--

Усього за розділом II	1195	257153	258465
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	462281	488725
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	56777	56777
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	104702	104705
Резервний капітал	1415	53440	53440
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	53194	63950
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	268113	278872
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	18700	49700
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	18700	49700
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	103806	80534
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	57103	59601
розрахунками з бюджетом	1620	756	1065
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	778	797
розрахунками з оплати праці	1630	2210	2618
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	7001	9662
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	3365	4662
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	449	1214
Усього за розділом III	1695	175468	160153
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	462281	488725

Голова правління
Генеральний директор



(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Бузина Станіслав Васильович

Мазурець Тетяна Василівна

Приймач: Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький завод"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2017	01	01
00231610		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	526217	549405
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(416040)	(437254)
Валовий прибуток	2090	110177	112151
Збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	119430	140438
Адміністративні витрати	2130	(35489)	(31466)
Витрати на збут	2150	(22336)	(24735)
Інші операційні витрати	2180	(103300)	(133559)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	68482	62829
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	13	26
Інші доходи	2240	3285	7353
Фінансові витрати	2250	(30606)	(23053)
Страти від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(8801)	(22640)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	32373	24515
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-5900	-7339
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	26473	17176
збиток	2355	(--)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Чистий сукупний дохід	2445	3	167
Чистий сукупний дохід до оподаткування	2450	3	167
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Чистий сукупний дохід після оподаткування	2460	3	167
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	26476	17343

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	434373	450385
Витрати на оплату праці	2505	81117	72162
Відрахування на соціальні заходи	2510	17029	24982
Амортизація	2515	9694	10557
Інші операційні витрати	2520	10655	28092
Разом	2550	552868	586178

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	8734840	8734840
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	8734840	8734840
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	3.03073670	1.96637830
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3.03073670	1.96637830
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління -
Генеральний директор

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Бузина Станіслав Васильович

Мазурець Тетяна Василівна

Додаток

Підприємство <u>Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"</u> Територія <u>ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО</u> Вид економічної діяльності <u>ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ВУЗЛІВ, ДЕТАЛЕЙ І ПРИЛАДІВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ</u> Середня кількість працівників <u>1279</u> Одиниця виміру : тис. грн.	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	за ЄДРПОУ	2016	01	01
	за КОАТУУ	00231610		
	за КОПФГ	5310436100		
	за КВЕД	112		
		29.32		

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2015 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	944	887
первісна вартість	1001	2197	2218
накопичена амортизація	1002	1253	1331
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	153684	197562
первісна вартість	1011	402548	454596
знос	1012	248864	257034
Інвестиційна нерухомість	1015	4841	4640
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	11581	11404
Знос інвестиційної нерухомості	1017	6740	6764
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	533	--
інші фінансові інвестиції	1035	2038	2039
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	162040	205128
II. Оборотні активи	1100	102283	107156
Запаси			
Виробничі запаси	1101	36977	33015
Незавершене виробництво	1102	15106	22758
Готова продукція	1103	49954	50748
Товари	1104	246	635
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	46788	74979
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	20392	21191
з бюджетом	1135	29198	31277
у тому числі з податку на прибуток	1136	8967	10553
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	5029	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1789	2291
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	5103	20259
Готівка	1166	14	9
Рахунки в банках	1167	2893	18569
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	210582	257153
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	372622	462281

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2016	01	01
00231610		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	549405	454044
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(437254)	(355630)
Валовий:			
прибуток	2090	112151	98414
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	140438	120639
Адміністративні витрати	2130	(31466)	(27443)
Витрати на збут	2150	(24735)	(19649)
Інші операційні витрати	2180	(133559)	(107649)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	62829	64312
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	95
Інші фінансові доходи	2220	26	59
Інші доходи	2240	7353	11435
Фінансові витрати	2250	(23053)	(18246)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(22640)	(22213)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	24515	35442
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7339	-10583
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	17176	24859
збиток	2355	(--)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	167	264
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	167	264
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	167	264
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	17343	25123

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	450385	337852
Витрати на оплату праці	2505	72162	61958
Відрахування на соціальні заходи	2510	24982	22892
Амортизація	2515	10557	9193
Інші операційні витрати	2520	28092	32575
Разом	2550	586178	464470

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	8734840	8734840
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	8734840	8734840
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1.96637830	2.84595940
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1.96637830	2.84595940
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління - Генеральний директор

Бузина Станіслав Васильович

(підпис)

Головний бухгалтер

Мазурець Тетяна Василівна

(підпис)

Додаток

Підприємство <u>Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"</u> Територія <u>ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО</u> Вид економічної діяльності <u>ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ВУЗЛІВ, ДЕТАЛЕЙ І ПРИЛАДІВ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ</u> Середня кількість працівників <u>1310</u> Одиниця виміру : тис. грн.	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	за ЄДРПОУ	2015	01	01
		00231610		
	за КОАТУУ	5310436100		
	за КОПФГ	112		
	за КВЕД	29.32		

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2014 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	869	944
первісна вартість	1001	2034	2197
накопичена амортизація	1002	1165	1253
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4623	--
Основні засоби	1010	135181	153684
первісна вартість	1011	383286	402548
знос	1012	248105	248864
Інвестиційна нерухомість	1015	34	4841
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	160	11581
Знос інвестиційної нерухомості	1017	126	6740
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	270	533
інші фінансові інвестиції	1035	2037	2038
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2471	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	145485	162040
II. Оборотні активи	1100	112467	102283
Запаси			
Виробничі запаси	1101	51549	36977
Незавершене виробництво	1102	18263	15106
Готова продукція	1103	42267	49954
Товари	1104	388	246
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	45268	46788
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7133	20392
з бюджетом	1135	32408	29198
у тому числі з податку на прибуток	1136	9632	8967
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	258	5029
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4208	1789
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	2769	5103
Готівка	1166	8	14
Рахунки в банках	1167	1930	2893
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	204511	210582
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	349996	372622

К

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	56777	56777
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	62154	62418
Резервний капітал	1415	53440	53440
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	53139	72757
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	225510	245392
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	7000	20000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	495	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	7495	20000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	78379	68921
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	27502	22579
розрахунками з бюджетом	1620	277	453
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	556	1039
розрахунками з оплати праці	1630	1598	2187
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	4502	7846
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	3622	3134
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	258	292
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	297	779
Усього за розділом III	1695	116991	107230
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	349996	372622

Голова правління - Генеральний
директор

(підпис)

Мапкевич Сергій Федорович

Головний бухгалтер

(підпис)

Мазурець Тетяна Василівна

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Кременчуцький колісний завод"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2015	01	01
00231610		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2014 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	454044	440640
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(355630)	(364919)
Валовий:			
прибуток	2090	98414	75721
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	120639	107388
Адміністративні витрати	2130	(27443)	(28913)
Витрати на збут	2150	(19649)	(24305)
Інші операційні витрати	2180	(107649)	(101635)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	64312	28256
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	95	94
Інші фінансові доходи	2220	59	3
Інші доходи	2240	11435	3057
Фінансові витрати	2250	(18246)	(14347)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(22213)	(7059)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	35442	10004
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10583	-4060
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	24859	5944
збиток	2355	(--)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	62154
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	264	157412
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	264	219566
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	264	219566
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	25123	225510

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	337852	327719
Витрати на оплату праці	2505	61958	54306
Відрахування на соціальні заходи	2510	22892	19524
Амортизація	2515	9193	11448
Інші операційні витрати	2520	32575	17308
Разом	2550	464470	430305

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	8734840	8734840
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	8734840	8734840
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2.84596	0.68049
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2.84596	0.68049
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління - Генеральний директор

Машкевич Сергій Федорович

(підпис)

Головний бухгалтер

Мазурець Тетяна Василівна

(підпис)