

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Малий бізнес у міжнародних торговельних відносинах»
(на матеріалах підприємства ТОВ «Дніпроспецзахист», м. Дніпро)

Студента 2 курсу, 1м групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна економіка»

Міхно
Єлизавети Сергіївни

Науковий керівник
канд. екон. наук

Карпенко
Марина Олександрівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
професор

Кудирко
Людмила Петрівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ».....	6
1.1. Аналіз світового ринку товарів легкої промисловості.....	6
1.2. Аналіз фінансово - господарської діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист».....	12
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ» НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....	20
2.1 Моніторинг зовнішнього середовища діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист».....	20
2.2. Оцінка ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист» на національному та міжнародному ринках.....	26
Висновки до розділу 2.....	33
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ».....	34
3.1. Розробка комплексу заходів підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист».....	34
3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для Товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпроспецзахист».....	40
Висновки до розділу 3.....	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Структура української економіки все ще залишається такою, яка характеризується низькою часткою доданої вартості. Основну роль відіграють підприємства металургії та сільського господарства. В таких умовах підвищується актуальність виходу українських підприємств, які здатні створювати продукцію для кінцевого споживача, на міжнародні ринки. Одною із галузей, яка характеризується високим потенціалом, являється легка промисловість.

Українська економіка все ще володіє такими конкурентними перевагами як низький рівень оплати праці, кваліфікований персонал. Тому вважаємо, що актуальність пошуку напрямків інтенсифікації розвитку українського легкої промисловості за рахунок виходу на міжнародний ринок є високою.

Дослідженням цієї теми займалися українські та зарубіжні вчені. Касьян Л. Е.[4, с.148] звертає увагу на динаміку розвитку галузі, фінансовий результат в кінці року, частку великих та середніх підприємств. Проте недостатньо, на нашу думку, уваги приділено питанню впливу міжнародного середовища на цю сферу. Ралко О. С., П'янова О. В. [8, с.58] звертають увагу на перспективи розвитку легкої промисловості України у контексті розвитку стратегічного партнерства. Бондаренко О. С.[1, с.289] вказує на тенденції розвитку легкої промисловості з урахуванням важливості формування збалансованих фінансів. Вважаємо, що подальшого дослідження потребує питання посилення підприємства легкої промисловості України з урахуванням тих можливості і загроз, які формує міжнародне середовище.

Метою роботи є обґрунтування шляхів підвищення ефективності міжнародної торгівлі ТОВ «Дніпроспецзахист». Для досягнення поставленої цілі необхідно виконати **наступні завдання:**

- провести аналіз світового ринку товарів легкої промисловості

протягом останніх п'яти років;

- виконати аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист»;
- здійснити моніторинг зовнішнього середовища діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист»;
- надати оцінку ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист» на національному та міжнародному ринках;
- виконати розробку комплексу заходів підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист»;
- сформулювати прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів для товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпроспецзахист».

Об'єктом дослідження є процес інтеграції малого бізнесу у міжнародні торговельні відносини.

Предметом дослідження є методичні підходи та практичний інструментарій підвищення ефективності участі малого бізнесу в міжнародних торговельних відносинах.

У ході виконання дослідження були використані такі **методи**:

- економічний – використовується при вивченні теоретичних аспектів здійснення міжнародної діяльності;
- аналітичний – використовується при вивченні структури зовнішньоекономічного договору;
- математичний – використовується при обрахунку показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист»;
- динамічний – використовується при дослідженні обсягів наданих послуг за контрактами;
- статистичний – використовується при оцінці асортименту продукції, що експортується за кордон;
- історичний – використовується при вивченні історичного досвіду у цій сфері, зокрема при розгляді динаміки ринку продукції сфери легкої промисловості;

- наукової абстракції - при дослідженні сутності поняття управління міжнародної торгівельної діяльності;
- порівняльного аналізу – використовується при вивченні відмінностей легкої промисловості у різних країнах.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у тому, що автором визначений поточний стан ринку легкої промисловості, сильні та слабкі сторони світової системи обігу таких товарів.

Практична цінність роботи полягає у тому, що запропоновані заходи дозволять суттєво підвищити дохід та чистий прибуток підприємства, а також посилити власну присутність підприємства на світовому ринку продукції легкої промисловості.

За матеріалами даної роботи була написана стаття «Особливості ведення малого бізнесу в Україні», яка опублікована у збірнику «Міжнародна економіка. Збірник наукових статей студентів. Частина 2». Збірник виданий Київським національним торговельно-економічним університетом у 2019 році.

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку літератури та додатків. Робота складається із 53 сторінок, 7 рисунків, 25 таблиць та трьох додатків. Список використаних джерел містить 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ»

1.1. Аналіз світового ринку товарів легкої промисловості

Підприємство ТОВ «Дніпроспецзахист» діє на ринку товарів легкої промисловості, а тому важливо проаналізувати стан міжнародної торгівлі у цьому сегменті більш детально. Згідно підходів різних науковців, сюди відносяться такі сегменти як текстиль, взуття, головні убори, одяг тощо. Загалом, якщо дивитися на тенденції останніх 20 років, відбувається постійне зростання середнього рівня благополуччя на планеті, що підвищує попит на продукцію легкої промисловості. З іншої сторони, якщо звернути увагу на дані таблиці 1.1, то можна побачити, що спостерігаються деякі коливання експорту та імпорту продукції легкої промисловості на міжнародному ринку. Так протягом першої половини досліджуваного періоду спостерігається постійне зниження експорту та імпорту, а у 2016-2018 роках відбувається відновлення активного росту. Як результат, за цей період обсяг ринку зріс на 5,33 %.

Важливо зазначити, що показники експорту та імпорту є рівними між собою, адже у загальносвітовому масштабі весь обсяг експорту з одних країн буде дорівнювати імпорту у інших. Звичайно, на практиці процеси є більш складними, адже частина важливих учасників процесу імпортує напівфабрикати, матеріали, які в подальшому трансформуються у продукцію легкої промисловості з більш високою доданою вартістю та відправляється на експорт.

Загалом вважаємо, що існують значні ризики для подальшого зростання міжнародної торгівлі, експорту та імпорту продукції легкої промисловості, що пов'язано із ризиком сповільнення росту світової економіки через торговельну війну США та Китаю.

Таблиця 1.1

Динаміка експорту/ імпорту продукції легкої промисловості на світовому ринку у 2014-2018 рр., трлн дол. США

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт / Імпорт	1,5	1,42	1,4	1,44	1,58
Абсолютний приріст, +, -	-	-0,08	-0,02	0,04	0,14
Відносний приріст до попереднього року	-	-5,33	-1,41	2,86	9,72
Відносний приріст до базового року	-	-5,33	-6,67	-4,00	5,33

Складено автором за матеріалами [17; 20]

Щодо найбільших експортерів продукції легкої промисловості, то сюди відносяться Китай, Європейський союз, Бангладеш, В'єтнам, Індія (таблиця 1.2). Для таких країн як Бангладеш та В'єтнам сфера легкої промисловості є ключовою та формує більшу частину валового внутрішнього продукту. Тому немає нічого дивного в тому, що Бангладеш демонструє зростання експорту продукції легкої промисловості на 13,77 % за період досліджуваних 5 років, в той час як В'єтнам демонструє зростання того ж показника на 48,7% за 2014-2018 роки.

Таблиця 1.2

Динаміка експорту продукції легкої промисловості на світовому ринку у 2014-2018 рр. у розрізі 5 найбільших експортерів, млрд дол. США

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, +, -	Відносний приріст, %
Китай	256	243	233	239	277	21	8,20
ЄС	191	191	193	203	217	26	13,61
Бангладеш	33	36	38	36	38	4,6	13,77
В'єтнам	27	30	31	33	40	13,1	48,70
Індія	40	39	34	38	35	-4,6	-11,62

Складено автором за матеріалами [17; 20; 12; 14]

Також ріст демонструють такі важливі учасники як Китай та Європейський союз. Слід відзначити, що Світова організація торгівлі систематизує дані по всьому Європейському союзу, адже це єдине економічне середовище. Європейський союз демонструє постійне накопичення відповідного показника, що пов'язано із високою

конкурентоспроможністю європейських компаній у зв'язку із використанням інновацій. Крім цього, слід розуміти, що вагома частина продукції виготовляється у інших країнах, наприклад, на давальницьких умовах, що дозволяє декларувати європейське походження таких товарів. Найбільші європейські компанії, наприклад, Зара, розмістили головний офіс у містах Європи, а основні виробничі потужності знаходяться в інших частинах світу. Крім цього, часто відповідну роботу виконує не сама компанія, а підрядник. Таким чином, варто скептично ставитись до тези, що компанії Європейського союзу у 2018р. експортували продукції на 217 млрд дол. США. Мова йде швидше про реекспорт.

Китай демонструє постійні коливання відповідного показника, проте загалом він зріс на 8,2% за 2014-2018-й роки. Це пов'язано, як і у випадку із Бангладешом та В'єтнамом, із дешевою робочою силою, яка створює значну частину продукції. Фактично саме робочий час є основною статтею витрат, адже сама по собі тканина не є дорогою. Тому найбільш раціональним є власне розміщення фабрик та підприємств, що належать до сфери легкої промисловості, у країнах із низькою заробітної платою. Говорячи про Китай, слід зазначити, що, по-перше, відбувається постійне зростання заробітної плати, і зараз вона знаходиться на більш високому рівні, ніж, наприклад, в Україні. По-друге, спостерігається торгівельна війна між Китаєм та США. Тому можна очікувати, що в майбутньому буде спостерігатися зниження обсягів експорту продукції легкої промисловості із Китаю.

Що ж стосується Індії, то економіка цієї країни є неефективною, в тому числі значні проблеми пов'язані із рухом товарів, послуг, населення між самими провінціями всередині Індії. Для країни характерний високий рівень бюрократизму, що стримує розвиток підприємництва. Вважаємо, що саме це є важливим фактором постійного скорочення експорту продукції легкої промисловості із Індії. Як результат, за 2014-2018 роки відповідний показник знизився на 11,62%.

Що стосується імпорту, то найбільше відповідну продукцію купляє Європейський союз, США, Китай, Японія та Гонконг. Як було сказано, частина продукції, яка завозиться з Європейського союзу, реекспортується. Крім цього, можна помітити, що обсяг імпорту у 2018р. більший, ніж експорту. Це вказує, що внутрішній ринок є суттєвим, а тому продукція сфери легкої промисловості користуються значним попитом на європейському ринку, що призвело до зростання обсягу імпорту на 12,85%. Імпорт США залишався приблизно на тому ж рівні (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка імпорту продукції легкої промисловості на світовому ринку у 2014-2018 рр. у розрізі 5 найбільших імпортерів, млрд дол. США

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, +, -	Відносний приріст, %
ЄС	24,9	25,3	25,9	27,7	28,1	32	12,85
США	12,2	12,6	12,0	12,1	12,2	0	0
Китай	23	25	23	24	26	3	13,04
Японія	36	36	36	36	39	3	8,33
Гонконг	25	24	21	20	20	-5	-20

Складено автором за матеріалами [17; 20]

Що ж до Китаю, то можна побачити, що експорт із цієї країни суттєво перевищує імпорт. Таким чином, мова йде не тільки про імпорт якісної зарубіжної продукції, а в більшій мірі про імпорт сировини, матеріалів, напівфабрикатів, іншої продукції легкої промисловості, яка в подальшому використовується у виробничому процесі для створення кінцевого результату функціонування легкої промисловості.

Також вагомим учасником на ринку легкої промисловості є Японія, яка наростила обсяг імпорту на 8,3% за досліджуваний період. Це пов'язано із високим рівнем благополуччя японців, а значить і високим рівнем споживання продукції легкої промисловості. Що стосується Гонконгу, то це важливий міжнародний логістичний центр, який також активно купує та експортує продукцію, в тому числі і галузі легкої промисловості. Звичайно,

частина імпорту іде на внутрішні потреби, проте більша частина все ж рухається далі по транспортно-логістичних зв'язках. Це автономне утворення Китаю наростило свій імпорт на 20%.

Говорячи про структуру міжнародної торгівлі продукції легкої промисловості, можна помітити, що загалом структура 5 найважливіших товарних позицій залишалася відносно стійкою. Найбільш вагому роль грають жіночі нев'язані костюми, в'язаний светр, чоловічі нев'язані костюми, також футболки, трикотажні жіночі костюми. Зміни у частці найважливіших товарних позицій були несуттєвими (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка 5 товарних позицій, частка яких є найбільшою у світовому експорті/імпорті у 2014-2018 рр., %

Позиція	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, +	Відносний приріст, %
Жіночі костюми не в'язані	7,5	7,7	7,8	7,8	7,8	0,3	4
В'язані светри	7,3	7,3	7,2	7,3	7,3	0	0
Чоловічі костюми не в'язані	6,1	6,2	6,1	6	6	-0,1	-1,6
Трикотажні футболки	5,2	5,3	5,6	5,5	5,5	0,3	5,8
Трикотажні жіночі костюми	4	4,1	4	4	4	0	0

Складено автором за матеріалами [17; 20]

Також слід зазначити, що існує ряд перешкод на шляху здійснення міжнародної торгівлі продукцією легкої промисловості. Активно використовуються як тарифи, так і нетарифні інструменти. У таблиці 1.5 відображені тарифи на імпорт по групах серед основних імпортерів. Таким чином, найбільш високі тарифи демонструє Китай, який таким чином захищає національного виробника та обмежує доступ на внутрішній ринок. Нижчі тарифи демонструють США, Європейський союз, Японія. Що стосується Гонконгу, то він проводить цілком очікувану політику

логістичного центру. Це автономне утворення Китаю зацікавлене у тому, щоб підвищити товарообіг через місцеві порти, а тому ставки на імпорту для одягу та текстилю є нульовими.

Таблиця 1.5

Тарифи на імпорту по групах серед основних імпортерів

Країна	Текстиль	Готовий одяг
ЄС	6,6	11,5
США	8	11,6
Китай	9,8	16,1
Японія	5,5	9,2
Гонконг	0	0

Складено автором за матеріалами [19]

Також активно застосовуються нетарифні заходи. Наприклад, мова може йти про різноманітні розслідування. Як показано у таблиці 1.6, найчастіше такі заходи застосовує США та Китай. Це відповідає поточній ситуації загострення відносин між цими країнами, що відображається у вигляді взаємного обмеження торгівлі (таблиця 1.6).

Також слід зазначити, що вагому роль грає і суспільство. Наприклад, часто у газетах та інших медіа публікують інформація про використання дитячої праці при виробництві одягу. Європейське та американське суспільство негативно ставиться до таких випадків, а тому реалізуються відповідні громадські заходи, наприклад, відмова від певного бренду. Це також важливий аспект, який необхідно враховувати при виході на ринки розвинених країн.

Таблиця 1.6

Антидемпінгові заходи (нетарифні), що діють у 2018 році

Країна	Дії, виконані в якості імпортера				
	Протягом 2018 року			Станом на кінець 2018 р.	
	Розпочаті розслідування	Остаточні заходи		Остаточні заходи у дії	
		Впроваджені	Скасовані	Кількість заходів	Кількість позицій
ЄС	8	3	0	113	195
США	34	41	4	361	425
Китай	16	23	4	106	59

Країна	Дії, виконані в якості імпортера				
	Протягом 2018 року			Станом на кінець 2018 р.	
	Розпочаті розслідування	Остаточні заходи		Остаточні заходи у дії	
		Впроваджені	Скасовані	Кількість заходів	Кількість позицій
Японія	0	2	0	9	5
Гонконг	0	0	0	0	0

Складено автором за матеріалами [19]

Підсумуємо, що спостерігається зростання імпорту та експорту продукції легкої промисловості, проте така тенденція не стабільна, швидше можна говорити про постійні коливання показника. Вказано, що найбільш вагомими імпортерами є Європейський союз, США, Китай, Японія, Гонконг.

1.2. Аналіз фінансово - господарської діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист»

Для практичного дослідження обране підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Дніпроспецзахист", 40920034. Форма власності – приватна. Організаційно-правова форма: Товариство з обмеженою відповідальністю. Компанія здійснює торгівельну діяльність на міжнародному ринку.

Слід зазначити, що є один фактор, який суттєво вплинув на усі розглянуті показники фінансово-господарської діяльності підприємства. Мова йде про відсутність активної діяльності у 2015-му та 2016-му роках, і відновлення активної роботи у 2017 та 2018р.

Тому основна увага буде приділена зміні даних у 2018р. порівняно із 2014-м роком.

Як можна судити, спостерігається зниження торгівельного потенціалу підприємства, адже запаси готової продукції є нижчими у 2018р. порівняно із 2014-м роком. Слід зазначити, що саме товар є тим основним активом, який забезпечує дохід компанії. Що стосується основних засобів, то їх вартість зменшилась, що прямо пов'язано із впливом амортизаційних процесів.

Позитивним вважаємо скорочення дебіторської заборгованості за товари та послуги, що означає зменшення зобов'язань клієнтів перед підприємством. Зниження вартості активів відбувається як за рахунок оборотних, так і необоротних (таблиця 1.7).

Таблиця 1.7

Динаміка активів ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр., тис. грн.

Показники	стано м на 31.12. 14	стано м на 31.12. 15	стано м на 31.12. 16	стано м на 31.12. 17	стано м на 31.12. 18	Абс о- лютн ий прирі ст	Відно - сний прирі ст, %
Незаверш ені капітальні інвестиції	71	40 ,0	0	0	0	-71	- 100,0 0
Основні засоби	293,1	0	0	84,4	67,3	- 225,8	- 77,04
Необоротні активи	364,1	0	0	84,4	67,3	- 296,8	- 81,52
Запаси	0	0	0	0	73,2	73,2	-
Готова продукція	615,2	0	0	69,7	330,5	- 284,7	- 46,28
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2830,7	0	0	2046,4	718,9	- 2111, 8	- 74,60
Інша поточна дебіторська заборгованість	248,3	0	0	0	4 9 0	241,7	97,34
Гроші та їх еквіваленти	85,7	0	2, 5	372	119,8	34,1	39,79
Інші оборотні активи	568,9	0	0	0	0	- 568,9	- 100,0 0
Оборотні активи	4348,8	0	2, 5	2488,1	1732,4	- 2616, 4	- 60,16
Баланс	4712,9	40 ,0	2, 5	2572,5	1799,7	- 2913, 2	- 61,81

Складено автором за матеріалами Додатку А

Як результат, сума фінансових ресурсів також скоротилася, причому таке зниження спостерігається як у зв'язку із зниженням поточних

зобов'язань, так і власного капіталу. Слід зазначити, що у 2018р. власний капітал зріс порівняно із 2017-м роком, що вказує на ефективні бізнес-процеси компанії (таблиця 1.8).

Таблиця 1.8

Динаміка джерел фінансування ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр.,
тис. грн.

Показники	стано м на 31.12. 14	стано м на 31.12. 15	стано м на 31.12. 16	стано м на 31.12. 17	стано м на 31.12. 18	Абсо- лютн ий прирі ст, %	Відно- сний прирі ст, %
Зареєстрований капітал	40	40	45	45	45	5	12,50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1084	0	0	149,3	257,4	-826,6	-76,25
Неоплачений капітал	0	0	-42,5	0	0	0	-
Власний капітал	1124	0	2,5	194,3	302,4	-821,6	-73,10
Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	239,7	239,7	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2896,7	0	0	2258,3	274,4	-2622,3	-90,53
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з бюджетом	83,9	0	0	39,5	0	-83,9	-100,00
- зі страхування	5,8	0	0	0	0	-5,8	-100,00
- з оплати праці	12,4	0	0	0	0	-12,4	-100,00
Інші поточні зобов'язання	590,1	0	0	80,4	983,2	393,1	66,62
Поточні зобов'язання	3588,9	0	0	2378,2	1497,3	-2091,6	-58,28
Баланс	4712,9	40	2,5	2572,5	1799,7	-2913,2	-61,81

Складено автором за матеріалами Додатку А

Негативним є значне зниження чистого доходу на 39,95 %, хоча протягом останнього року спостерігається підвищення показника порівняно із попереднім періодом. Той факт, що собівартість знизилась більше

порівняно із чистим доходом вказує на підвищення ефективності управління витратами підприємства. Як результат, валовий прибуток демонструє значення нижче лише на 20,64 відсотка. Загалом додатній чистий прибуток вказує на ефективну діяльність торговельного підприємства (таблиця 1.9).

У своїй сукупності показники ділової активності вказують на

підвищення ефективності використання оборотних активів та фондів. Це прямо пов'язано із зменшення обсягу залучених активів та основних засобів.

Таблиця 1.9

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр.,
тис. грн.

Показники	стано м на 31.12. 14	стано м на 31.12. 15	стано м на 31.12. 16	стано м на 31.12. 17	стано м на 31.12. 18	Абсо- лютн ий прирі ст , %	Відн о- сний прирі ст , %
Чистий дохід від реалізації	11204,1	0	0	5257,9	6728	-4476,1	-39,95
Собівартість продукції	9964,2	0	0	5101,3	5744	-4220,2	-42,35
Валовий прибуток (збиток)	1239,9	0	0	156,6	984	-255,9	-20,64
Інші операційні доходи	0,1	0	0	0	0	-0,1	-100,00
Інші операційні витрати	483,2	0	0	7,3	875,9	392,7	81,27
Фінансові результати від операційної діяльності	756,8	0	0	149,3	108,1	-648,7	-85,72
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	756,8	0	0	149,3	108,1	-648,7	-85,72
Податок на прибуток від звичайної діяльності	72,8	0	0	26,9	19,5	-53,3	-73,21
Фінансовий результат	684	0	0	122,4	88,6	-595,4	-87,00

Складено автором за матеріалами Додатку А

Крім цього, спостерігається більш висока оборотність запасів, що пов'язано із активним пошуком можливостей для інтенсифікації збутової діяльності. Політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю була ефективною, так як підприємство використовує кредиторську заборгованість протягом більш тривалого часу, ніж це роблять клієнти підприємства. Оборотність власного капіталу також дещо

збільшилась (таблиця 1.10).

Незважаючи на складні кризові процеси, все ж підприємство постійно демонструє додатний рівень рентабельності. Рентабельність активів є низькою, а це вказує на зниження вартості підприємства, адже відповідний показник у 2018р. нижчий, ніж інфляція (таблиця 1.11).

Таблиця 1.10

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр.

Показники	стан ом на 31.12.1 4	стан ом на 31.12.1 5	стан ом на 31.12.1 6	стан ом на 31.12.1 7	стан ом на 31.12.1 8	Абсо - лютн ий приріст, %
Оборотність активів (обороті)	2,5 4	0,00	0, 00	4,08	3,0 8	0,54
Фондовіддача (обороті)	38, 69	0,00	-	124,5 9	88, 70	50,01
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	8,9 9	0,00	-	146,3 8	24, 27	15,27
Період одного обороту запасів (днів)	40, 03	-	-	2,46	14, 83	-25,20
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	4,8 7	0,00	-	5,14	4,8 7	0,00
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	73, 99	-	-	70,06	73, 98	-0,01
Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів)	10, 11	0,00	-	150,8 7	33, 62	23,51
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	93, 97	-	-	81,08	88, 12	-5,86
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	7,6 4	0,00	0, 00	53,43	27, 09	19,45

Складено автором за матеріалами Додатку А

Проте високим є показник рентабельності власного капіталу, адже власники отримали дохідність на рівні 43,53% річних.

Таблиця 1.11

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018
рр.

Показни ки	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолют- ний приріст, %
1	2	3	4	5	6	7

Продовження таблиці 1.11

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність активів за чистим прибутком, %	15,48	0,00	0,00	11,60	4,94	- 10,5 3
Рентабельність власного капіталу, %	46,66	0,00	0,00	151,73	43,53	- 3,13
Коефіцієнт рентабельності продукції, %	12,44	-	-	3,07	17,13	4,69
Коефіцієнт рентабельності діяльності, %	6,10	-	-	2,84	1,61	- 4,50
Період окупності власного капіталу	2,14	-	-	0,66	2,30	0,15

Складено автором за матеріалами Додатку А

Частка власного капіталу у джерелах фінансування була низькою, а, відповідно, рівень фінансової залежності суттєвим. З іншої сторони, підприємство здатне сформувати необхідні оборотні активи для розрахунку по своїх зобов'язаннях та для формування запасів. Таким чином, важливо працювати в напрямку накопичення власного капіталу (таблиця 1.12).

Таблиця 1.12

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014- 2018 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, %
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,17	-	1,00	0,04	0,14	-0,04
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,99	-	1,00	0,90	0,98	-0,02
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,24	-	1,00	0,08	0,17	-0,07
Коефіцієнт фінансової залежності	3,17	-	0	11,5	4,88	1,72

Складено автором за матеріалами Додатку А

Підприємство активно займається оновленням основних засобів, а частка зносу основних засобів є прийнятною. Таким чином, політика управління основними засобами є ефективною (таблиця 1.13).

Таблиця 1.13

Динаміка показників майнового стану ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, %
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,354	-	-	0,244	0,580	0,226
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,057	-	-	1,000	0,303	0,246
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,65	-	-	0,76	0,42	-0,23
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,062	-	0,0	0,033	0,037	-0,025

Складено автором за матеріалами Додатку А

Показники ліквідності вказують на здатність підприємства відповідати по своїх зобов'язаннях. Наявний обсяг оборотних активів перевищує поточні зобов'язання. Крім цього, сума власних обігових коштів є додатною (таблиця 1.14).

Таблиця 1.14

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Дніпроспецзахист» в 2014-2018 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, %
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,21	-	-	1,05	1,16	-0,05
Коефіцієнт ліквідності швидкої	1,04	-	-	1,02	0,89	-0,15
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,024	-	-	0,156	0,080	0,06
Власні обігові кошти, тис. грн.	760	0	3	110	235	-525

Складено автором за матеріалами Додатку А

Сукупність показників говорить про задовільний фінансовий стан, а суттєве зниження ділової активності в 2015-му та 2016-му роках пов'язане із погіршенням міжнародної ситуації (додаток Б).

У 2014р. компанія експортувала значну частину продукції в Росію, проте пізніше умови функціонування різко погіршилася. Тому підприємство переключилося на експорт продукції легкої промисловості у Євросоюз.

Підприємство здатне відповідати по своїх зобов'язаннях, проте частка власного капіталу є дуже низькою. Тому важливо працювати над подальшим накопиченням цього елемента фінансових ресурсів.

Висновки до розділу 1

Підсумуємо, що галузь легкої промисловості демонструвала суттєве коливання обсягів експорту та імпорту в рамках міжнародної торгівлі. Вказано, що вагому роль відіграє Китай, який одночасно є як експортером, так і імпортером. Крім цього, вагому роль відіграє Бангладеш, Індія, В'єтнам, Європейський союз. Що ж до імпортерів, то сюди відносяться Японія, Європейський союз, Сполучені Штати Америки, згаданий вище Китай, а також Гонконг. Загалом перспективи подальшої міжнародної торгівлі є складними, так як невідомі результати вирішення конфлікту між Сполученими штатами та Китаєм.

Аналіз діяльності підприємства дозволив виявити, що кризові процеси в українській економіці суттєво вплинули на результати діяльності. Підприємство активно діяло у 2014р., проте зміна ринкової кон'юнктури та обмеження можливості експорту продукції в Росію призвели до зупинки діяльності на 2 роки. Лише у 2017-му та 2018-му роках підприємство відновило активну діяльність та експортує відповідну продукцію у Європейський союз. Загалом фінансово-господарське становище підприємства є задовільним, адже воно здатне відповідати по своїх зобов'язаннях, про що говорять показники ліквідності. Крім цього, про високий рівень ефективності говорять додатні показники рентабельності. З іншої сторони, спостерігається високий рівень фінансових ризиків та залежність від зовнішніх джерел фінансування, адже частка власного капіталу є дуже низькою.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ» НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

2.1 Моніторинг зовнішнього середовища діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист»

Зовнішнє середовище можна розділити на пряме та непряме. Термін «зовнішнє середовище» непрямого впливу включає економічні умови, законодавство та урядові акти, міжнародні фактори, техніку та технологію, систему цінностей та рівень культури в суспільстві, громадську думку, профспілки, демографічні, екологічні та інші фактори. Ці взаємозв'язані фактори чинять вплив на діяльність організації, вибір її подальшого розвитку.

Діагностика середовища непрямого впливу на організацію здійснюється шляхом оцінювання та аналізу економічних, технологічних, соціальних, політичних, ринкових, міжнародних факторів. У світовій економічній науці аналіз основних факторів зовнішнього середовища називається PEST-аналізом (таблиця 2.1).

Політичні: фактично теперішній уряд активно підтримує підприємництво та здійснює конкретні кроки для стимулювання вітчизняних підприємств. Загалом же зараз спостерігається певна стабільність у державі, що створює прогнозовані умови для подальшого розвитку. До негативних факторів політичної системи відноситься значний рівень корупції. Загальновідомо, що, наприклад, підприємства мають значні проблеми із відшкодуванням ПДВ, адже цей процес залежить від державних чиновників та вітчизняних податківців. Це питання є важливим для підприємства, що бере участь у міжнародному ринку.

Таблиця 2.1

PEST-аналіз

Фактор	Вплив фактору	Оцінка експертів					Середня оцінка	Оцінка з урахуванням значущості
		1	2	3	4	5		
Політичні фактори								
Рівень протекціонізму	3	4	5	3	4	4	4	0,31
Підтримка галузі	1	2	1	1	1	2	1,4	0,04
Рівень корупції державних структур	3	3	3	2	5	3	3,2	0,25
Прогнозована політична ситуація	2	2	3	4	2	3	2,8	0,15
Економічні фактори								
Підвищення курсу гривні у 2019р.	3	4	3	5	4	3	3,8	0,3
Зниження ставок банківського кредиту	1	2	3	2	2	3	2,4	0,06
Інфляція 9,8% у 2018 р.	3	3	3	5	3	3	3,4	0,26
Вплив міжнародного розподілу праці на діяльність галузі	3	4	3	4	5	4	4	0,31
Соціально-культурні фактори								
Кваліфікаційні характеристики робочої сили	3	3	4	3	2	3	3	0,23
Міграція у країни Західної Європи	3	2	2	2	2	2	2	0,16
Постійна	3	4	2	4	3	3	3,2	0,25

зміна трендів в моді								
Технологічні фактори								
Нововведення у сфері створення одягу	2	2	1	1	2	3	1,8	0,09
Нові матеріали	1	2	3	2	1	1	1,8	0,05
Нововведення у сфері менеджменту	1	2	3	1	1	2	1,8	0,05
Підсумок							38,6	

Складено автором за матеріалами [26]

Крім, цього, негативним є вплив протекціонізму країн Західної Європи, які встановлюють бар'єри для досліджуваного типу підприємств з метою

захисту власних виробників продукції легкої промисловості.

Основну групу факторів непрямого впливу становлять економічні. Вагомий вплив має темп інфляції – при низькій оборотності коштів підприємство ризикує отримати номінальний прибуток, проте реальний збиток. Також значну роль відіграє обмінний курс гривні – при зниженні її вартості знижується частка витрат у вартості готової продукції, наприклад, на заробітну плату працівникам, проте зараз спостерігається протилежна ситуація.

Крім цього, говорячи про світовий масштаб, як було виявлено у першому розділі, експортоорієнтовані країни, використовуючи свої конкурентні переваги, зайняли значну частку ринку. Відповідно іншим країнам тепер важче розширити власний ринок збуту, у тому числі у країни Західної Європи.

Сфера науково-технічних досягнень також впливає на досліджуване підприємство. Адже якщо буде здійснено новий винахід у сфері технологій виробництва, продажу товару чи управління, то підприємство, в умовах обмежених фінансових ресурсів, може втратити значні конкурентні переваги.

Також на підприємство впливають демографічні тенденції. Зрозуміло, що із постійним зростанням населення Німеччини та інших європейських країн, ринок збуту товарів легкої промисловості росте. В той же час, в Україні існує значна кількість людей з необхідними кваліфікаційними ознаками, що дозволяє підприємству не відчувати «голоду» у кадрах. На нашу думку, поруч із економічними, одну з ключових ролей відіграє соціально-культурна складова. Адже на сьогодні існує значний вплив моди, саме з боку функціональних та якісних характеристик, на те, що буде потребувати споживач, а тому різка зміна у вподобаннях може призвести до неможливості реалізації певного типу продукції.

Для того, щоб визначити вплив окремих факторів поєднано два способи:

- аналіз матеріалів, надрукованих у періодичній пресі;

- вивчення думок співробітників організації.

Результат (табл. 2.2) говорить про те, що найвагомніше значення мають політичні, економічні та соціально-культурні фактори.

Таблиця 2.2

Зведена таблиця PEST-аналізу

Політичні		Економічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Рівень протекціонізму	0,31	Підвищення курсу гривні у 2019р.[5]	0,3
Підтримка галузі	0,04	Зниження ставок банківського кредиту[7]	0,06
Рівень корупції державних структур[3]	0,25	Інфляція 9,8% у 2018 р.[2]	0,26
Прогнозована політична ситуація	0,15	Вплив міжнародного розподілу праці на діяльність галузі	0,31
Соціально-культурні		Технологічні	
Фактор	Значущість	Фактор	Значущість
Кваліфікаційні характеристики робочої сили	0,23	Нововведення у сфері створення одягу	0,09
Міграція у країни Західної Європи	0,16	Нові матеріали	0,05
Постійна зміна трендів в моді	0,25	Нововведення у сфері менеджменту	0,05

Складено автором за матеріалами [26]

Щодо карти конкурентів, то, на нашу думку, вона має наступний вигляд (Рис. 2.1). Як видно з рисунку 2.1 основними конкурентами

підприємства є великі трикотажні фабрики, що створені за часів СРСР, турецькі виробники та імпортери з Китаю. Будь-яке підприємство активно взаємодіє з середовищем безпосереднього впливу, до якого також належать конкуренти.

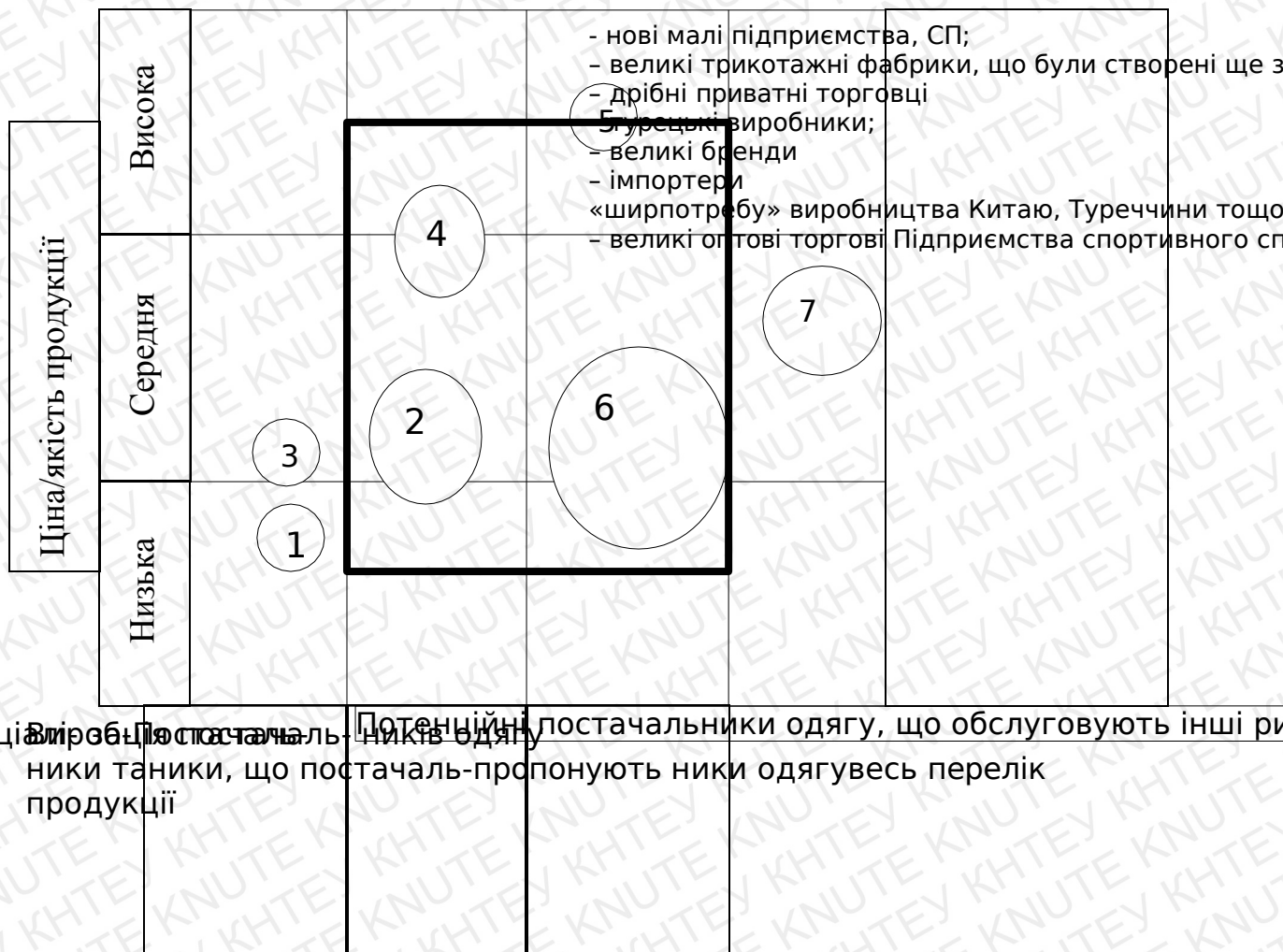


Рис.2.1 Карта стратегічних груп конкурентів з реалізації швейних виробів. Складено автором за матеріалами [20]

Враховуючи обсяг продукції, яке підприємство реалізує через іноземних замовників (100%), зрозуміло, що основну роль у діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист» відіграє сегмент посередників, а не споживачів (таблиця 2.3). Фактично споживачам продукції властиві такі риси, як мінливі потреби, смаки. Проте основні ризики в цій сфері лежать на посередниках, які власне надають сировину та реалізують продукцію. Також досліджувана галузь є такою, для якої характерні значна прихильність покупців, проте через продаж основного обсягу продукції під закордонними брендами покупці не знають про те, що купляють продукцію досліджуваного підприємства. В загальному група споживачів не має значного впливу на підприємство.

Таблиця 2.3

Оцінка впливу факторів безпосереднього впливу ТОВ «Дніпроспецзахист»

Група факторів	Фактор	Оцінка спрямованості впливу фактора	Оцінка впливу факторів, у балах	Загальна оцінка впливу факторів, у балах
1	2	3	4	5
Споживачі	Ступінь прихильності покупців до товарів підприємства	0	0	0
	Мінливість смаків	-1	0	0
Конкуренти	Помірна конкурентна боротьба	-1	2	-2
	Значна кількість активних конкурентів	-1	2	-2
Посередники/ Постачальники	Значна конкурентна сила	-1	1	-1
	Позитивна репутація підприємства у їх очах	+1	3	3

Складено автором за матеріалами [26]

Зрозуміло, що основний вплив на підприємство мають посередники. Вони надають підприємству значний та необхідний обсяг сировини та виступають основними покупцями продукції підприємства. Загалом, посередники характеризуються значною конкурентною силою - тобто вони можуть вибирати між підприємствами у яких замовити продукцію, що спричинено значною конкуренцією не лише на вітчизняному, а й на міжнародному ринку. Також вагомим фактором подальшого розвитку підприємства є його позитивна репутація у очах постійних партнерів.

Отже, виділені фактори, що впливають на галузь та підприємство: політичні (рівень протекціонізму країн ЄС, підтримка галузі, рівень корупції державних структур тощо), економічні (висока інфляція, зниження ставок

банківського кредиту, ріст курсу гривні тощо), культурні, науково-технічні.

Що ж до мікросередовища, то головний вплив мають посередники.

2.2. Оцінка ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист» на національному та міжнародному ринках

Розглянемо діяльність компанії з зарубіжним партнером згідно контракту про співпрацю (Додаток В). Суть схеми співпраці полягає у тому, що ТОВ «Дніпроспецзахист» отримує сировину, яку передає фактичному виробничому підприємству, а після виготовлення продукції направляє своєму партнеру. Тому оцінка ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист» зводиться до аналізу одного контракту.

Як видно з таблиці 2.4 обсяг продукції, точніше давальницької сировини, від іноземних партнерів постійно коливався. Так, у 2014 році підприємство отримало імпортової давальницької сировини на суму 6948 тис. грн., з якої надало послуг на 11204,1 тис. грн. У 2017 році сума отриманої імпортової продукції зменшилася на 39,3% до рівня 4217 тис. грн. у порівнянні з 2014 роком, проте сума наданих послуг зменшилася на 53,1%, що свідчить про погіршення умов контрактів між підприємством та його партнерами, адже націнка підприємства за ту ж роботу знизилася. У 2018 році зростає сума контрактів і обсяг отриманої імпортової давальницької сировини становив 4632 тис. грн. Сума наданих послуг для закордонних партнерів за цей період становить 6728 тис. грн.

Варто зауважити, що зовнішньоекономічні угоди становлять більшу частку угод ТОВ «Дніпроспецзахист». Так у 2014 році 100% наданих послуг були здійснені для іноземних партнерів, 100% – у 2017 році. У 2018 році частка виготовленої продукції для закордонних партнерів у сумі усієї виготовленої продукції становить ті ж самі 100%. Тобто підприємство повністю сконцентроване на зовнішньоекономічну діяльність та не орієнтується на внутрішній ринок.

Таблиця 2.4

Обсяги торговельних операцій за міжнародними контрактами ТОВ

«Дніпроспецзахист» протягом 2014 – 2018 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Вартість давальницької сировини, що надійшла на підприємство, тис. грн.	6948	-	-	4217	4632
Обсяг отриманої вітчизняної продукції, тис. грн.	0	-	-	0	0
Обсяг отриманої імпоротної сировини, тис. грн.	6948	-	-	4217	4632
абсолютний приріст, тис. грн.	-	-	-	-2731	415
відносний приріст, %	-	-	-	-39,3	9,8
Обсяг робіт, виконаних із давальницької сировини, тис. грн.	11204,1	-	-	5257,9	6728
Обсяг робіт для закордонних підприємств, тис. грн.	11204,1	-	-	5257,9	6728
абсолютний приріст, тис. грн.	-	-	-	-5946,2	1470,1
відносний приріст, %	-	-	-	-53,1	28,0
Обсяг робіт для вітчизняних підприємств, тис. грн.	0	-	-	0	0
Частка продукції виготовленої на експорт, %	100	-	-	100	100

Складено автором за матеріалами Додатку А

Тобто можемо підкреслити про особливу роль зовнішньоекономічних контрактів для ТОВ «Дніпроспецзахист». Закордонні партнери знаходяться в Німеччині.

Розглянемо основні види продукції, які продавалися підприємством ТОВ «Дніпроспецзахист» іноземним партнерам (таблиця 2.5).

Як видно з таблиці 2.5, основним видом продукції, який замовляло та поставляло підприємство для своїх іноземних партнерів, є верхній одяг. У 2014 році підприємство продавало лише верхній одяг, відповідно його частка становила 100 %. У 2017 році підприємство, на замовлення іноземних компаній, виготовило інший одяг, який становив 44,99 % продукції

відправленої закордон. Частка верхнього одягу знизилася на 44,99 % у порівнянні з 2014 роком і становила 55,01 %. У 2018 році частка верхнього

одягу зросла на 21,65 % порівняно із попереднім роком, тобто становила 66,92 %. Частка іншого одягу та аксесуарів знизилася на 11,91 % порівняно із попереднім роком до 33,08 %.

Таблиця 2.5

Динаміка зміни структурних елементів виготовленої продукції для закордонних партнерів ТОВ «Дніпроспецзахист» протягом 2014 – 2018 рр., %

Код за КВЕД	Показник	2014	2015	2016	2017	2018
18.22.0	Виробництво верхнього одягу	100	-	-	55,01	66,92
	абсолютний приріст	-	-	-	44,99	11,91
	відносний приріст	-	-	-	44,99	21,65
18.24.0	Виробництво іншого одягу та аксесуарів	0	-	-	44,99	33,08
	абсолютний приріст	-	-	-	44,99	11,91
	відносний приріст	-	-	-	-	26,55

Складено автором за матеріалами [26]

Отож, підприємство активно здійснювало укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів протягом досліджуваних 2014 – 2018 років, що призвело до додатних показників прибутковості.

Що ж до ефективності такої діяльності, то її можна зрозуміти по даним рисунку 2.2. Загалом ефективність постійно знижується. Очевидно, що так як замовник лише один, то в його переговорна позиція є дуже сильною, крім цього, він завжди може звернутися безпосередньо до фактичного виробника продукції, а не посередника. Тому спостерігається постійне стабільне зниження результативності та ефективності присутності підприємства на міжнародному ринку. Якщо у 2014 кожна гривня проданої продукції

згенерувала 6,1 копійки чистого прибутку, то у 2018 році – лише 1,61 копійку.

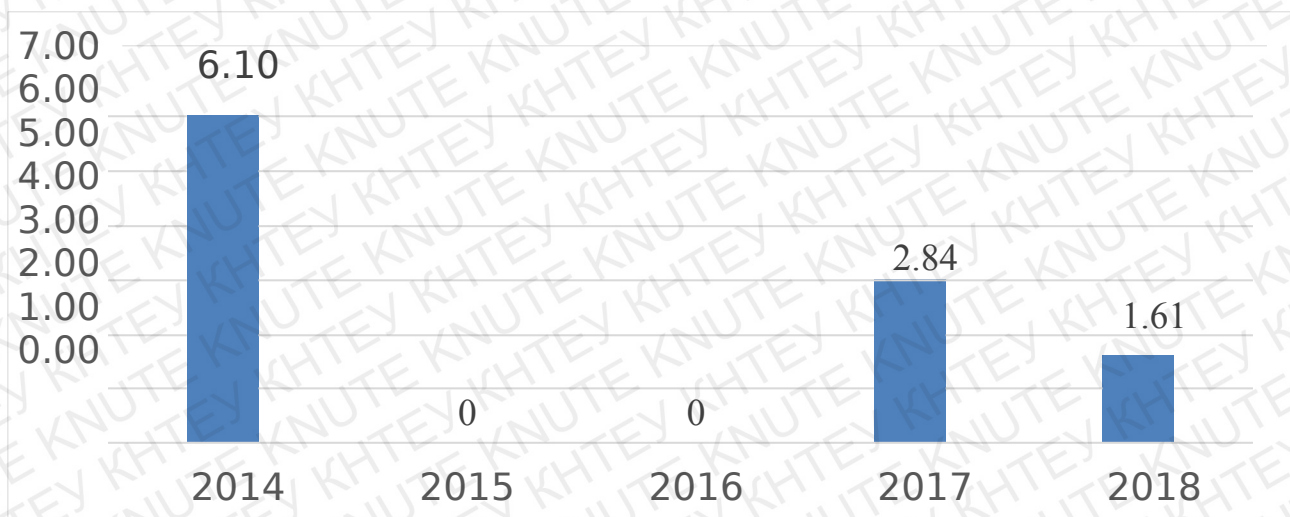


Рис. 2.2 Економічна ефективність зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Дніпроспецзахист» у 2014-2018 рр.,
Складено автором за матеріалами Додатку А

Враховуючи важливість одного документу, розглянемо окремо взятий договір на виготовлення продукції з давальницької сировини між ТОВ «Дніпроспецзахист» та «Вера Монт ГмбХ і Со КГ»[18].

У Додатку В ми подали вказаний контракт № 80 від 3.06.2017 року. Договір складений згідно прийнятих стандартів та відповідає затвердженій нормативно-правовими актами формі та складений у двох примірниках – один зберігається у досліджуваного підприємства російською мовою, а інший – у замовника робіт «Вера Монт ГмбХ і Со КГ» на німецькій мові.

Однією з типових помилок при складанні такого типу договору є вказання різних юридичних осіб в преамбулі та в кінці документу. В досліджуваному документі вони співпадають, а тому у підприємства ТОВ «Дніпроспецзахист» не виникне проблем з тим, що партнер відмовиться від договору.

Предмет договору повністю відповідає необхідним вимогам. У випадку укладання договору виготовлення продукції з давальницької сировини у договорі повинні бути вказані специфічні дані. В зовнішньоекономічному договорі між «Вера Монт ГмбХ і Со КГ» та товариством з обмеженою відповідальністю «Дніпроспецзахист» чітко вказана сума договору, сума послуг, що надається підприємством, а також детально розписаний процес

виготовлення продукції. Тому, загальна вартість робіт по контракту становлять 12 000 євро. Загальна вартість давальницької сировини (заставна вартість сировини) становить 23 000 євро, тобто загальна вартість контракту становить 35 000 євро. У восьмому ж розділі чітко передбачені умови на яких функціонуватиме виробничий процес, який власне і називається «процес виробництва та забезпечення якості». Так технологічну схему розробляє ТОВ «Дніпроспецзахист», а завіряють обидві сторони відносин. Передбачено, що якість повинна відповідати якості наданих замовником зразків.

Щодо умов поставок, то вони є передбаченими у відповідному пункті контакту. Вони є вигідними для ТОВ «Дніпроспецзахист», адже підприємство несе мінімальну відповідальність. Воно отримує сировину за умовами СІР-Дніпро, тобто усі витрати з страхування сировини несе замовник. Відправляє готову продукцію підприємство за умовами FCA – Дніпро, тобто відповідає за продукцію лише до моменту передачі її перевізнику. Тому, на нашу думку, ці умови ІНКОТЕРМС є для підприємства оптимальними.

Щодо способу оплати, то передбачено, що підприємство отримує кошти прямим банківським переказом. Такий тип платежу має певні недоліки порівняно із іншими, адже завжди існує незначний ризик, що замовник відмовиться оплатити роботу. Це спричинено тим, що виробник спочатку відправляє рахунок до сплати разом з виготовленою продукцією, а отримує кошти вже після того, як товар доставлений до замовника. Можливо було б доцільніше використовувати безвідкличний акредитив, який рекомендує застосовувати уряд. Адже за умовами безвідкличного акредитиву гарантовано отримає винагороду за надані послуги, якщо всі документи, що наперед узгоджені, будуть відповідати вимогам контракту. Незважаючи на те, що передбачений чіткий термін протягом якого замовник повинен оплатити отриманий товар (20 днів), не вказані жодні санкції за прострочення такого платежу. На нашу думку, необхідно доповнити текст контракту, зокрема, розділ «гарантії та рекламації» пунктом, про те, що у

випадку невчасної оплати товару нараховуватиметься пеня.

Зайвим, на нашу думку, є те, що прописана норма, про необхідність письмового підтвердження окремо здійсненого замовлення. Зрозуміло, що усна домовленість, згідно вітчизняного законодавства, не має юридичної сили та потребує обов'язкового письмового підтвердження з підкріпленням підписами.

Позитивним є те, що чітко прописаний механізм взаємодії з замовником при виявленні проблем з якістю давальницької сировини. Також прописані відносини власності на товар та сировину, що упереджає виникнення конфліктних ситуацій.

Також у розділі гарантії та рекламації визначено період протягом якого замовник може вказати на проблеми з якістю та кількістю – 15 днів. Після цього періоду виробник не зазнає жодних санкцій.

Негативним, на нашу думку, є те, що вирішення усіх спорів відбуватиметься на території Німеччини – у місті Франкфурт-на-Майні. Це потребуватиме значно більших витрат на ведення таких дій, адже, по-перше, потребуватиме додаткові витрати на перекладача, по-друге, юрист, який спеціалізується на майновому праві Німеччині вимагає більшу заробітну плату, ніж вітчизняний спеціаліст у цій сфері. В той же час, можна бути впевненим у незаангажованості судів, адже як відомо вітчизняні установи є корумпованими та непередбачуваними. Загалом умови вирішення спорів чітко прописані – при вартості спору до 50 000 євро суд складається з одного арбітра, а якщо ця сума перевище 50 000 євро – то три арбітри. Основним правом, яке визначене у документі є матеріальне право Німецької Федеративної Республіки.

Важливо є те, що чітко передбачена дійсність контракту у випадку визнання недійсним один із пунктів. Так у договорі міститься речення, про те, що у випадку визнання однієї з норм недійсною решта договору залишається в силі. Це важливо, адже в практиці та законодавстві закріплений факт, що у випадку визнання недійсною однієї норми, весь

документ втрачає чинність. За таких умов існують значні ризики діяльності.

Проаналізувавши даний контракт ми можемо визначити ефективність зовнішньоторговельної операції та ефект від здійснення даної зовнішньоторговельної операції. Для цього визначимо структуру витрат, пов'язаних з виготовленням продукції (таблиця 2.6). У разі поміщення товарів у митний режим переробки на митній території здійснюється з умовно повне звільнення від оподаткування митними платежами [21]. Ціна одиниці готової продукції складає 10,5 євро. Курс НБУ на дату укладання договору 03.07.2017 – 29,6 Є/грн.

Таблиця 2.6.

Витрати, пов'язані з переробкою давальницької сировини, % до вартості контракту

Витрати	% до вартості контракту
Електроенергія	3
Заробітна плата	10
Відрахування від фонду оплати праці	22% від фонду оплати праці
Витрати на розвантаження	0,5
Витрати на транспортування до виробництва	0,7
Інші змінні витрати	2
Постійні витрати	3

Складено автором за матеріалами Додатку Г

Визначимо ефективність угоди щодо переробки давальницької сировини. Результати розрахунків представлені у таблиці 2.7

Таблиця 2.7

Визначення ефективності угоди щодо переробки давальницької сировини, угода від 03.07.2017 р.

Показник	Позначення	Механізм розрахунку	Результати розрахунку
1	2	3	4
Митна	$MВ$	$MВ = ФВ \times 29,6$	$23000 \text{ €} \times 29,6 = 680800 \text{ грн}$

вартість, євро			
-------------------	--	--	--

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4
Витрати на переробку давальницької сировини, грн.	V_n	$V_n = MB \times (\text{електроенергія} + \text{зарплата} + (\text{відрах. від ФОП} \times \text{зарплата}) + \text{інші змінні витрати} + \text{постійні витрати}) / 100$	$680800 \times ((10+3+(0,22 \times 10)+2+3+0,7+0,5) / 100) = 145691,2$ грн.
Ефект, грн.	$E_{фкт}$	$E_{фкт} = D - V_n$	$12000 \times 29,6 - 145691,2 = 209508,8$ грн
Ефективність	$E_{ф.}$	$E_{ф.} = D / V_n$	$(12000 \times 29,6) / 145691,2 = 2,43$

Складено автором за матеріалами Додатку Г

Отже, ефективність даної операції становить 243%, а ефект від операції 209508,8 гривень. Тобто даний контракт є вигідним для підприємства.

Висновки до розділу 2

Отже, визначено, що зовнішні умови функціонування підприємства є складними, адже наявна значна кількість конкурентів, крім цього, залежність від одного замовника є максимально можливою. Макроекономічні умови роботи стабілізуються, що створює надійну основу для здійснення ефективної роботи.

Проте на практиці ефективність постійно знижується, про що свідчить рентабельність зовнішньоекономічних операцій. Якщо у 2014 кожна гривня проданої продукції згенерувала 6,1 копійки чистого прибутку, то у 2018 році – лише 1,61 копійку. Виявлено, що підприємство постійно отримувало давальницьку сировину, передавало підряднику, та експортувало її протягом 2014 – 2018 років. Саме іноземні партнери і є основними замовниками продукції – не менше 100% щороку. Проаналізовано конкретний договір № 80 від 03.07.2017 року між ТОВ «Дніпроспецзахист» та «Вера Монт ГмбХ і Со КГ», за яким і функціонує компанія. Загалом документи досліджуваного підприємства складені чітко, містять більшість необхідних норм, регламентують порядок роботи та взаємодії між партнерами та нівелюють більшість ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Визначено, що даний контракт є вигідним для підприємства.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «ДНІПРОСПЕЦЗАХИСТ»

3.1. Розробка комплексу заходів підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист»

Для підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин підприємства доцільно працювати в напрямку налагодження більшої кількості контактів із зарубіжними замовниками, а також використовувати можливості виходу на зарубіжні ринки продукції легкої промисловості. Для цього запропоновані два заходи, а саме використовувати можливості рекламних мереж інтернету для пошуку нових зарубіжних замовників, а також запровадити системну програму надання товарного кредитування клієнтам (Рисунок 3.1).

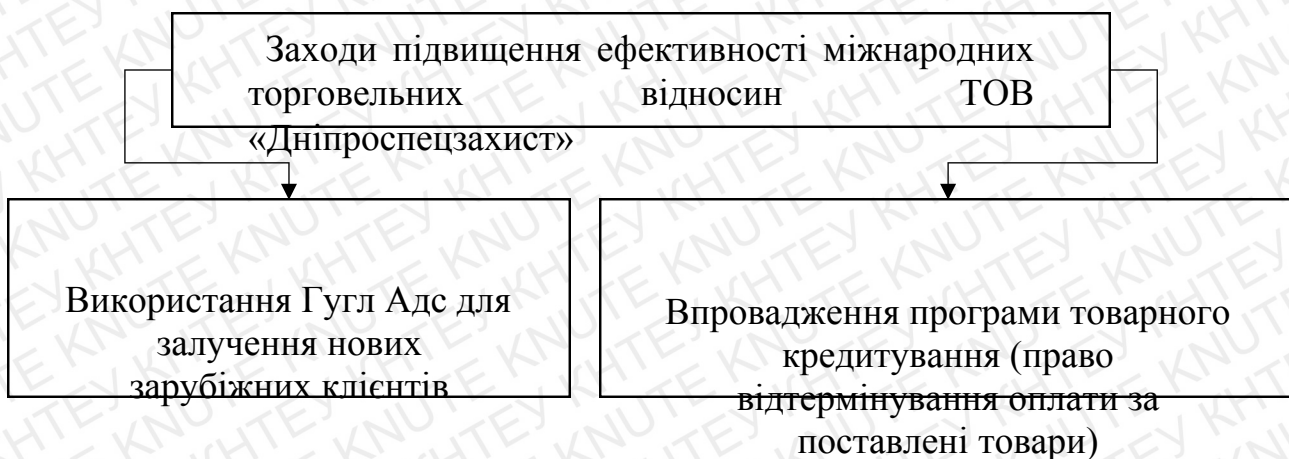


Рис. 3.1 Заходи підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист»

Джерело: Розроблено автором.

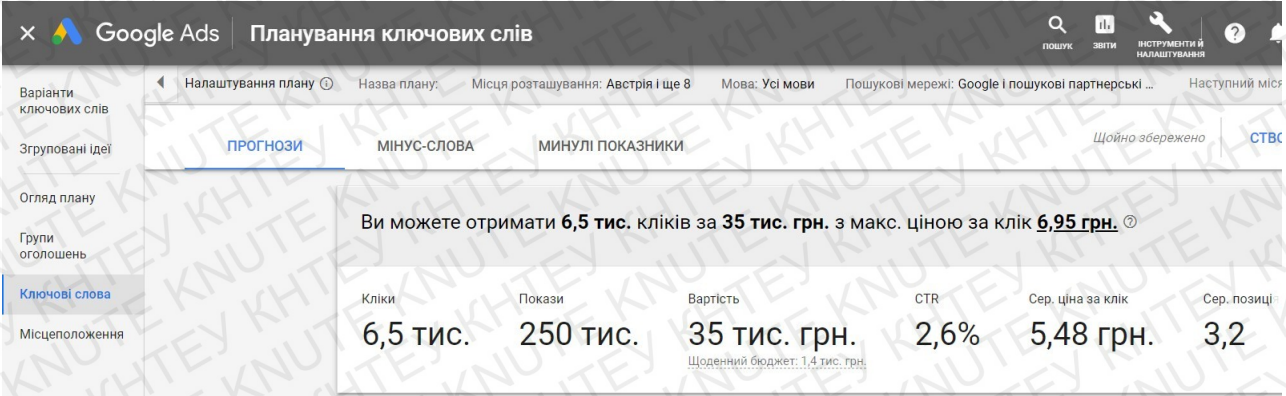
Google Ads є ефективною рекламною мережею, яка дозволяє транслювати рекламне повідомлення безпосередньо до тої особи, яка шукає на даний час інформацію по певному запиту. Тобто такі повідомлення доходять безпосередньо до цільової аудиторії, що значно підвищує рівень конверсії та загальну ефективність маркетингових витрат. Пропонуємо застосовувати такий інструмент для пошуку професійних учасників ринку, які імпортують продукцію на внутрішній ринок європейської країни для

подальшого перепродажу під власним брендом.

Для початку проведемо планування в рекламній мережі Гугл Адс, використовуючи відповідний інструмент під назвою «Планування ключових слів». В рамках цього інструменту використовуються наступні налаштування рекламної кампанії:

- термін кампанії: місяць;
- майданчики: всі;
- валюта: українські гривні;
- регіони показу: країни Західної Європи;
- ключові слова підібрані відповідно напрямку діяльності: clothing producer, wholesale clothing, wholesale clothing partner, cheap clothing, apparel producer, wholesale apparel, wholesale apparel partner, attire producer, wholesale attire, wholesale attire partner, clothing outsource, apparel outsource, apparel import, clothing import.

Таким чином, встановивши ліміт у розмірі 7 грн. за 1 клік, можна отримати до 250 тис. показів щомісячно, що дозволить отримати близько 6,5 тис. кліків (Рис. 3.2).



Google Ads | Планування ключових слів

Варіанти ключових слів

Згруповані ідеї

Огляд плану

Групи оголошень

Ключові слова

Місцеположення

Налаштування плану

Назва плану:

Місяця розташування: Австрія і ще 8

Мова: Усі мови

Пошукові мережі: Google і пошукові партнерські ...

Наступний місяць

Щойно збережено

СТВС

ПРОГНОЗИ

МІНУС-СЛОВА

МІНУЛІ ПОКАЗНИКИ

Ви можете отримати **6,5 тис.** кліків за **35 тис. грн.** з макс. ціною за клік **6,95 грн.**

Кліки	Покази	Вартість	CTR	Сер. ціна за клік	Сер. позиція
6,5 тис.	250 тис.	35 тис. грн.	2,6%	5,48 грн.	3,2

Щоденний бюджет: 1,4 тис. грн.

Рис. 3.2 Результат планування рекламної кампанії у системі Гугл Адс Складено автором за матеріалами [15]

Враховуючи, що в такому випадку середня ціна становитиме 5,48 гривні, розмір маркетингових місячних витрат на реалізацію такого заходу становитиме 35 тис. грн. у частині здійснення рекламної діяльності. Середня позиція рекламного оголошення встановитиме 3,2, тобто оголошення

компанії знаходитиметься приблизно на 3-му місці.

Як показано у таблиці 3.1, рекламне оголошення буде транслюватися у таких країнах як Великобританія, Італія, Іспанія, Франція, Нідерланди, Німеччина, Бельгія, Португалія, Австрія. Щодо самої суті рекламного оголошення, то з урахуванням обмежень у рекламній мережі Google пропонуємо наступне:

Заголовок: Ukrainian manufacturer of work clothes

Текст: Work with manufacturer: wholesale deliveries and low price.

Таблиця 3.1

Прогнозна інформація про кліки та вартість реклами у розрізі країни протягом одного місяця, станом на 2019 рік

Місцеположення	Кліки, од	Вартість, тис. грн.
Великобританія	5653,8	31118
Італія	232,44	1264,4
Іспанія	134,77	708,05
Франція	121,57	615,49
Нідерланди	96,61	505,16
Німеччина	79,43	424,92
Бельгія	56,24	286,92
Португалія	52,78	277,62
Австрія	31,05	162,11
Всього	6458,7	35363

Складено автором за матеріалами [15]

Як показано на рисунку 3.3, основний обсяг запитів буде надходити із Великої Британії, що пов'язано із тим, що тут кількість запитів англійською мовою, що цілком очікувано, буде найвищою (Рис. 3.3).

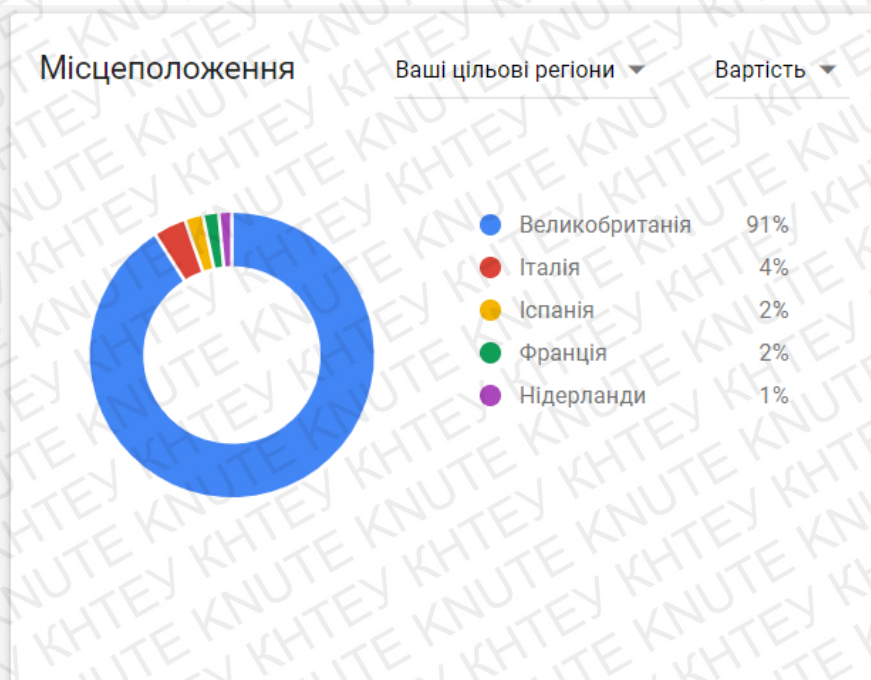


Рис. 3.3 Структура запитів у розрізі країн у системі Гугл Адс,
% Складено автором за матеріалами [15]

При виборі пристрою для транслювання рекламного повідомлення слід обрати усі доступні, особливо акцент робити на мобільних, які формують більшу частину запитів по необхідним ключовим словам (Рис. 3.4).

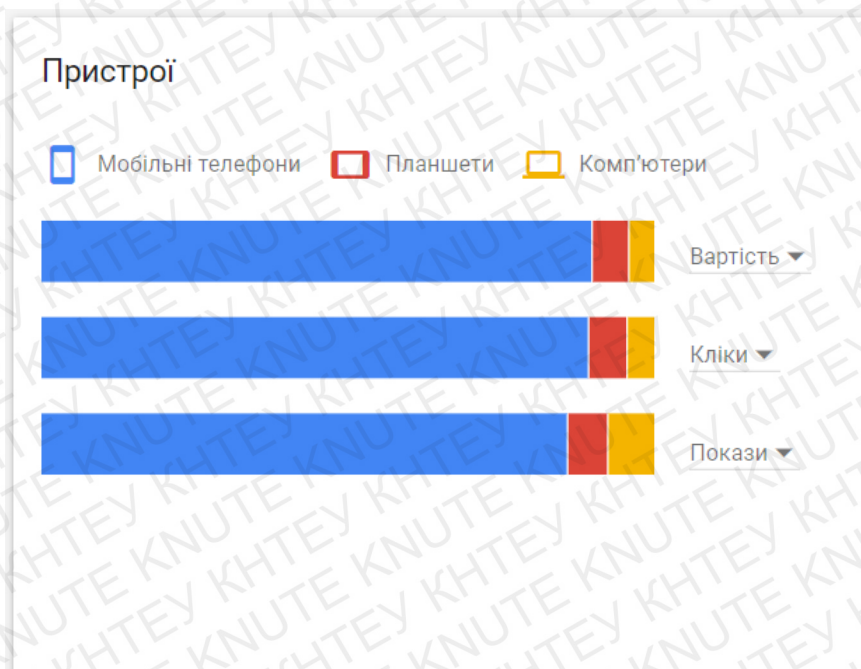


Рис. 3.4 Структура використовуваних пристроїв у системі Гугл Адс
Складено автором за матеріалами [15]

Далі із клієнтами, які будуть переходити на сайт та цікавитись

продукцією компанії та співробітництвом буде працювати відділ продажу та укладати угоду на співпрацю.

Ще одна пропозиція - системне товарне кредитування клієнтів. Пропонуємо надавати товарні кредити для клієнтів для підвищення обсягу збуту. Справа в тому, що підприємство не продає товари безпосередньо споживачам, адже між ними знаходяться оптові та роздрібні посередники. Якщо для кінцевих споживачів важливими є такі аспекти, як якість одягу, ціна, якість упаковки і т. д., То для посередників більш важливими є аспекти, пов'язані зі збутом, наприклад, можливість отримати право на відстрочку платежу за отриманим товаром. Тому слід звернути увагу на товарні кредити, які можуть виступати в якості інструменту посилення збуту продукції.

Товарні кредити - це відстрочка платежу по тій продукції, яку підприємство поставляє. Для багатьох бізнесів, особливо для оптових торговців, такий механізм кредитування є більш важливим, ніж знижка на продукцію. Велика частина підприємств завжди потребує додаткового оборотного капіталу, тобто кошти, які можна вкласти для інтенсифікації своєї діяльності.

Схема дії товарного кредитування клієнтів для стимулювання обсягу збуту представлена у рисунку 3.5.

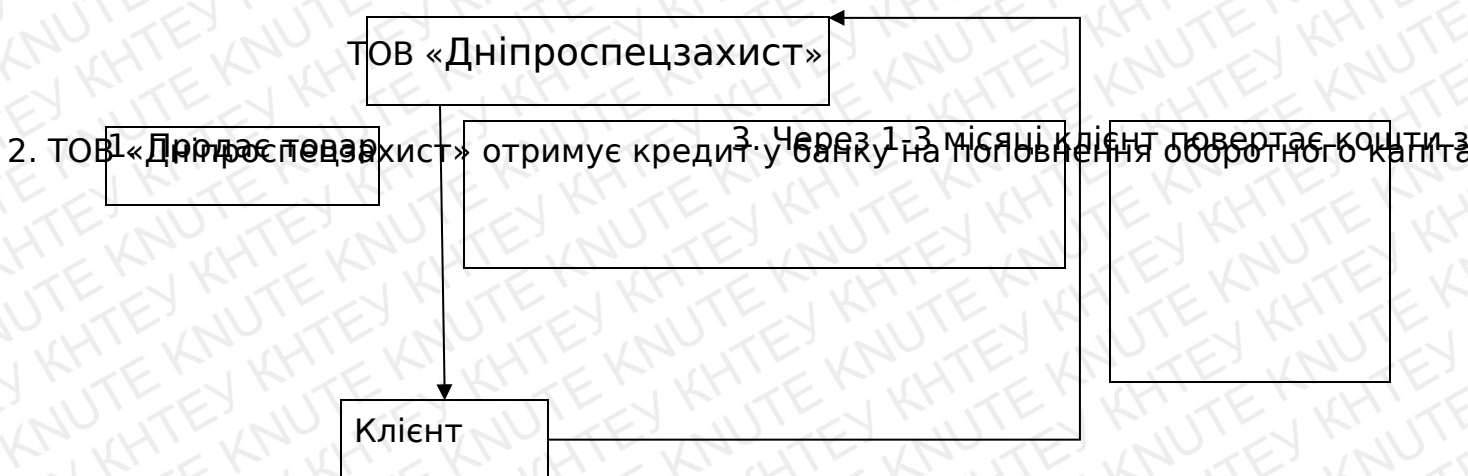


Рис.3.5 Схема товарного кредитування клієнтів для стимулювання обсягу збуту

Джерело: Розроблено автором.

Якщо підприємство надає товари з правом відтермінування платежу, що очікувано, що обсяг доступних фінансових ресурсів буде скорочуватися. Тому необхідно звернутися у банк для отримання додаткового кредитування і покриття розриву, пов'язаного із відволіканням клієнтами коштів у вигляді дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Звичайно, в договір про купівлю / продаж послуг і товарів на умовах відстрочення оплати слід включити штрафні санкції за несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості за послуги і товари. Тобто якщо період буде перевищувати 3 місяці, то клієнту будуть нараховуватися штрафні санкції за недотримання досягнутих домовленостей.

Такий захід, з однієї сторони, призведе до збільшення обсягу фінансових витрат, адже доведеться звучати дорогі джерела фінансування. З іншої сторони, збільшення обсягу доходу забезпечить підвищення валового прибутку компанії. Тому важливо співставити ці показники для того, щоб з'ясувати, чи дійсно такий захід має економічний зміст і чи зможе він забезпечити зростання доходів компанії протягом наступних років.

Важливо контролювати якість такої заборгованості, перед наданням товарного кредиту перевіряти клієнта, його фінансову звітність на предмет здатності погасити свої зобов'язання протягом найближчих трьох місяців. Окрім цього, важливо враховувати історію співпраці з таким клієнтом, чи вчасно він погашав свої зобов'язання протягом попередніх років. Якщо клієнт буде зловживати правом відтермінування платежів, то доцільно співпрацювати з такою стороною лише умовах оплати в момент поставки або ж на умовах отримання авансових платежів.

Таким чином, пропонований захід містить у собі деякі ризики, проте ними можна легко управляти, застосовуючи принцип диверсифікації, перевірки контрагента, а тому для визначення ефективності доцільно розрахувати очікуванні показники ефекту від застосування заходу.

Отже, запропоновані два заходи, які дозволять суттєво підвищити ефективність міжнародної діяльності підприємства. По-перше, доцільно

використовувати рекламні можливості системи інтернет, що дозволить знайти нових зарубіжних імпортерів українського продукту, а, по-друге, запропонувати клієнтам право відтермінування платежів за отриманими ними товарами. Сукупність пропозицій дозволить підвищити обсяг доходу компанії.

3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Дніпроспецзахист»

Як було визначено, для реалізації першого запропонованого заходу необхідно витратити $35 \text{ тис. грн.} \times 12 = 420 \text{ тис. грн.}$ протягом наступного року. Що стосується джерела фінансування, то на поточний момент у компанії є 490 тис. грн. іншої поточної дебіторської заборгованості. Ці зобов'язання будуть погашені найближчим часом, що дозволить підприємству спрямувати фінансові ресурси за іншими напрямками.

Крім основних витрат на проведення рекламної кампанії необхідно також виділити частину бюджету на створення сайту та інтернет-каталогу продукції. Також незначний обсяг витрат необхідний на залучення програміста, який налаштує аналітику на сайті. Відповідно, загальна сума витрат не перевищує 424 000 грн. (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

Сума витрат в рамках проведення рекламної кампанії терміном на 1 рік, грн.

Показник	Сума
Google Adwords (з ПДВ)	420 000
Налаштування системи Google Analytics	1000
Створення сайту та інтернет-каталогу товарів	3000
Всього	424 000

Складено автором за матеріалами [9,15, 16]

Компанії потрібен сайт, адже без нього неможливо забезпечити ефективну комунікацію із цільовою аудиторією. Доцільно створити як

головну сторінку з загальним описом діяльності компанії, так і спеціальну сторінку для потенційних партнерів, які готові працювати із великими обсягами замовлення та каталог товарів компанії. Наприклад, мова може йти про власників магазинів, імпортерів одягу тощо. Загалом для створення сайту в бюджет закладаємо 3000 грн. Що стосується текстового наповнення, то цей аспект забезпечить маркетолог компанії. Що стосується аналітичної системи, тобто спеціального коду, який буде відслідковувати ефективність рекламної кампанії та інші параметри поведінки цільової аудиторії на сайті, то передбачається, що компанія заплатить 1000 грн. професійному програмісту, який додасть відповідний код. Таким чином, допоміжні кроки в рамках запропонованого заходу не є суттєвими та не займуть надто багато часу. Основний обсяг витрат за цим напрямком спрямований саме на інтернет-рекламу, адже комунікація із зарубіжними замовниками, тим більше тими, що можуть формувати значний обсяг замовлення, є дорогою.

Для оцінки економічної ефективності заходів та зміни конкурентоспроможності необхідно застосувати відповідні математичні методи. З огляду на складність проведення дослідження впливу маркетингових заходів на стан компанії, слід застосувати методи опитування, що створить числову основу для застосування математичних методів розрахунку показників.

Важливим питанням в рамках оцінки ефективності заходу є дослідження думки поточних клієнтів підприємства для того, щоб визначити потенційну ефективність товарного кредитування. Для оцінки привабливості такого заходу було проведено опитування протягом 01.09-09.09 в головному офісі компанії. Були опитані всі клієнти, які в ці дні відвідували головний офіс, а також запитання було задане через email.

Метод опитування – усний та електронний, вибірка становить 100 осіб. Гендерна структура не має значення для цього випадку. Застосування такого методу дозволить не лише отримати відповідь клієнтів, а й задати уточнюючі запитання у випадку наявності таких. У процесі систематизації отриманих

даних бути застосовувані статистичні методи, а також методи перевірки отриманої інформації на адекватність.

Основне питання, яке задавалося клієнтам: «Як зміниться сума, яку ви витрачаєте на купівлю продукції товариства "Дніпроспецзахист" у випадку, якщо вам надаватиметься 1-3 місячний товарний кредит?». Варіанти відповідей, які пропонувалися клієнтам були наступні - а) обсяг збуту не зміниться; б) зросте на 10 %, в) зросте на 20 % г) зросте на 30 % і т.д.

Отримані наступні результати виглядають наступним чином:

Таблиця 3.3

Результати опитування покупців підприємства щодо їх намірів збільшити обсяг збуту у випадку доступності товарного кредитування

Варіант відповіді	Частка опитаних, яка обрала таку відповідь, %
Обсяг збуту не зміниться	0
на 10 %	31
на 20 %	18
на 30 %	14
на 40 %	14
на 50 %	14
на 60 %	4
на 70 %	2
на 80 %	1
на 90 %	1
на 100 % та більше	1

Складено автором за матеріалами опитування покупців

Таким чином, результат, що представлений у таблиці 3.3, говорить про те, що поточний рівень збуту за рахунок запропонованого заходу зросте на 30 %. Це число отримане шляхом множення очікуваного обсягу збуту на частку опитаних, тобто $10\% \times 31 + 20\% \times 18 + 30\% \times 14 + 40\% \times 14 + 50\% \times 14 + 60\% \times 4 + 70\% \times 2 + 80\% \times 1 + 90\% \times 1 + 100\% \times 1 = 30\%$.

Враховуючи, що поточний обсяг збуту становить 6728 тис. грн., а собівартість 5744, то можна припустити, що у випадку реалізації запропонованого заходу обсяг збуту збільшиться на $0,3 \times 6728 = 2018,4$ тис. грн., а собівартість – на 1723,2.

Таким чином, додатковий валовий прибуток становить $2018,4 - 1723,2 = 295,2$ тис. грн. Якщо врахувати, що товарний кредит буде надано на 1-3 місяці, то оборотність товарних кредитів становитиме близько 8 разів в рік. А це означає, що для покриття фінансових ресурсів, які відволікають клієнти, необхідно залучити додаткові $6728 + 2018,4 : 8 = 1093,3$ тис. грн. Вартість банківського кредитування, згідно даних НБУ, становить 16,1%. Тобто фінансові витрати підприємства зростуть на $0,161 \times 1093,3 = 176$ тис. грн., що менше додаткового валового прибутку у розмірі 295,2 тис. грн. А це означає, що такий захід має економічний зміст. Відповідно ефективність товарного кредитування $295,2/176 = 1,68$.

Як показано у таблиці 3.4, запропоновані заходи дозволять підвищити обсяг чистого доходу на 28,15 відсотка протягом наступних трьох років. Слід зазначити, що у розрахунках припускається, що інші показники залишаться на попередньому рівні. Таким чином, змінюються лише ті індикатори, на які безпосередньо впливають запропоновані заходи.

Так як підприємство залучає додаткове банківське фінансування, то різко зросте сума фінансових витрат. Крім цього, сукупність запропонованих заходів значно підвищує обсяг маркетингових витрат. Також замовлення продукції призведе до підвищення собівартості реалізації. Можна стверджувати, що сукупність запропонованих заходів є однозначно ефективною, адже у випадку їх реалізації чистий прибуток зростає із 86,48 тис. грн. до 1005,25 тис. грн.

У розрахунках також припускаємо, що запропонований захід використання інтернет-реклами забезпечить приріст клієнтів, проте ті клієнти, які співпрацюють з підприємством, продовжать формувати свої замовлення. Тому в умовах стабільних маркетингових витрат відбудуватиметься підвищення обсягу збуту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Зміна фінансових результатів Товариства з обмеженою
відповідальністю «Дніпроспецзахист» у випадку реалізації сукупності
пропозицій, тис. грн.

Показники	Пото- ч- ний ста- н	2020	2021	2022	Абсолю- т- ний приріст, +, -	Відносн ий приріст, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6728	9082,8	11807,64	15349,93	8621,93	128,15
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5744	7467,2	9707,36	12619,57	6875,57	119,70
Валовий прибуток:	984	1615,6	2100,28	2730,36	1746,36	77,48
Витрати на збут	0	421,9	421,9	421,9	421,90	-
Інші операційні витрати	875,9	875,9	875,9	875,9	0,00	0,00
Фінансові результати від операційної діяльності:	108,1	317,8	802,48	1432,56	1324,46	1125,22
Фінансові витрати	0	176	176	176	176,00	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	108,1	141,8	626,48	1256,56	1148,46	962,41
Податок на прибуток від звичайної діяльності	21,62	28,36	125,3	251,31	229,69	-
Фінансовий результат	86,48	113,44	501,18	1005,25	918,77	962,41

Джерело: Розроблено автором

Сукупність пропозицій дозволить значно підвищити обсяг виручки підприємства, забезпечить також високе значення показника чистого прибутку.

Висновки до розділу 3

Таким чином, в процесі обґрунтування напрямків підвищення ефективності міжнародних відносин підприємства запропоновані два основних заходи, а саме використання інтернет-реклами для того, а також надання клієнтам товарного кредитування, тобто права відтермінування оплати за поставлені товари, що забезпечить підвищення обсяг збуту та дозволить клієнтам отримати додаткові фінансові ресурси. Доцільно використовувати рекламні можливості системи інтернет, що дозволить знайти нових зарубіжних імпортерів українського одягу. Для цього потрібно використати систему Google Ads, що дозволяє показувати рекламні оголошення саме цільовій аудиторії через правильно виконані налаштування. Другий захід полягає у тому, щоб запропонувати клієнтам вигідні фінансові умови, що підвищує цінність комерційної пропозиції компанії. Часто товарне кредитування є більш важливим для оптових покупців, ніж знижки чи інші форми стимулювання збуту.

Виявлено, що ефективність таких пропозицій являється високою, адже це дозволить підвищити обсяг чистого прибутку більше ніж у 16 разів. Для реалізації таких пропозицій підприємству доцільно залучати як банківське фінансування, так і власні вільні грошові кошти.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі дослідження участі малого бізнесу у міжнародних торговельних відносинах на прикладі підприємства ТОВ «Дніпроспецзахист» сформульовані наступні висновки та пропозиції:

1. Виконано аналіз світового ринку товарів легкої промисловості. На поточний момент галузь легкої промисловості не демонструвала стабільних тенденцій розвитку, проте виявлене коливання було не суттєвим, що говорить про високу привабливість галузі. Протягом останніх років відновилося зростання експорту та імпорту в рамках міжнародної торгівлі продукцією легкої промисловості. Аналіз структури дозволив виявити, що найвагомішою є частка Китаю, який одночасно є як експортером, так і імпортером. Також важливими експортерами є Бангладеш, Індія, В'єтнам, Європейський союз. Що ж до імпортерів, то сюди відносяться Японія, Європейський союз, Сполучені Штати Америки, Китай, а також Гонконг. Вказано, що політична та економічна ситуація є непередбачуваною, адже посилення торгівельної війни між США та Китаєм може призвести до суттєвого переділу ринку легкої промисловості.

2. Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист». Можна констатувати, що криза в Україні у 2014-2015 роках відповідним чином відобразилася і на фінансових індикаторах підприємства та його міжнародній діяльності. У 2014 році компанія експортувала продукцію в Росію, проте протягом 2015-2016 років вона взагалі не проводила діяльність та здавала у податкову звіти із нульовими показниками. Лише у 2017-му та 2018-му роках ТОВ «Дніпроспецзахист» відновило активну діяльність та експортує відповідну продукцію у Європейських союз. Показники ліквідності говорять про те, що загалом фінансово-господарське становище підприємства є задовільним, компанія спроможна відповідати за своїми боргами протягом найближчого року.

Показники рентабельності були додатними, що в цілому говорить про надійну якість бізнес-процесів, у тому числі тих, що пов'язані із міжнародною діяльністю підприємства. Негативним є високий рівень фінансових ризиків, адже частка власного капіталу є дуже низькою, а це вказує на залежність від зовнішніх джерел залучення фінансування.

3. Здійснено моніторинг зовнішнього середовища діяльності ТОВ «Дніпроспецзахист». Вказано, що загалом зовнішні умови функціонування підприємства є складними. По-перше, на ринку діє велика кількість учасників, що створює суттєву конкуренцію. Крім цього, на даний момент підприємство є залежним від одного замовника, а це означає, що необхідно розширювати портфель клієнтів. Крім цього, смаки самих споживачів продукції є мінливими, що пов'язано із модою, сезонами і т. д. Таким чином, безпосереднє зовнішнє середовище створює певні ризики. Непряме зовнішнє середовище формує нормальні умови для продовження діяльності.

4. Надана оцінка ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист» на національному та міжнародному ринках. Спостерігається постійне та стабільне зниження ефективності роботи компанії. Про це свідчить рентабельність зовнішньоекономічних операцій: у 2014 кожна гривня проданої продукції згенерувала 6,1 копійки чистого прибутку, а у 2018 році – лише 1,61 копійку. Бізнес-модель зовнішньоекономічної діяльності є зрозумілою: компанія отримує давальницьку сировину, ескізи, інші матеріали, після чого передає їх безпосередньому виробнику, оплачує його послуги та після завершення виробництва направляє продукцію зарубіжному замовнику. Саме іноземні партнери і є основними замовниками продукції – не менше 100% щороку. Вказано, що протягом останніх років компанія діє на основі одного контракту, а саме № 80 від 3.07.2017 року між ТОВ «Дніпроспецзахист» та «Вера Монт ГмбХ і Со КГ». Загалом такий зовнішньоекономічний контракт складений чітко, містить більшість необхідних норм, регламентує порядок роботи та взаємодії між партнерами та нівелює більшість ризиків

зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

5. Розроблено комплекс заходів підвищення ефективності міжнародних торговельних відносин ТОВ «Дніпроспецзахист». Запропоновані два основні заходи, які дозволять суттєво підвищити ефективність міжнародної діяльності підприємства. По-перше, доцільно використовувати рекламні можливості системи інтернет, що дозволить знайти нових зарубіжних імпортерів українського одягу, а, по-друге, доцільно запропонувати клієнтам товарне кредитування, що забезпечить приріст обсягу збуту та дозволить клієнтам отримати додаткові фінансові ресурси. В першому випадку мова йде про використання системи Google Ads, яка дозволяє транслювати рекламні оголошення відповідно до геотаргетингу та інших точних налаштування цільової аудиторії. Таким чином, підприємство зможе знайти нових посередників-імпортерів. Другий захід полягає у тому, щоб запропонувати клієнтам вигідні фінансові умови, що підвищує цінність комерційної пропозиції компанії. Часто товарне кредитування є більш важливим для оптових покупців, ніж знижки чи інші форми стимулювання збуту.

6. Представлена прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для Товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпроспецзахист». Сукупність сформульованих пропозицій дозволить підвищити обсяг виручки підприємства 128,15%, тобто з 6728 тис. грн. у 2018 році до 15349,93 тис. грн. у плановому періоді (2022 році). Також стрімко зросте обсяг чистого прибутку більш ніж у 16 раз, а саме з 86,48 тис. грн. до 1005,25 тис. грн. Тобто вперше за останні п'ять років власник підприємства отримає відчутний чистий прибуток, що позитивно позначиться на рівні його фінансового добробуту. Якщо розглядати заходи окремо, то слід відзначити, що дохідність використання інтернет-реклами становить 1,81, тобто на кожен вкладений гривню коштів підприємство не лише поверне початкові інвестиції, а й отримає назад 0,81 гривню прибутку, а ефективність товарного кредитування становить близько 1,68, тобто на кожен вкладений гривню

коштів підприємство отримає назад 0,68 гривні прибутку. Таким чином, можна рекомендувати заходи до практичного впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко О. С., Тенденції розвитку легкої промисловості та сучасні проблеми управління фінансами // Економіка та суспільство – 2016 – С.289-290
2. Індекс інфляції (2018) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2018/> (дата перегляду: 29.09.2019)
3. Індекс сприйняття корупції: Україна дещо зміцнила позиції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/29735869.html> (дата перегляду: 29.09.2019)
4. Касьян Л. Е., Стан та перспективи розвитку легкої промисловості України // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - №6 (1) – 2016. – С. 147-150.
5. Курс валют Україна – Курси валют на сьогодні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://finance.ua/ua/currency> (дата перегляду: 29.09.2019)
6. Міжнародні відправлення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukrposhta.ua/zamoviti/mizhnarodni-vidpravlennya/> (дата перегляду: 29.09.2019)
7. Процентні ставки за кредитами та депозитами [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xls (дата перегляду: 29.09.2019)
8. Ралко О. С., П'янкова О. В. Стан легкої промисловості України: ретроспективний та перспективний аналіз у контексті розвитку стратегічного партнерства // Науковий вісник Херсонського державного університету. - Серія «Економічні науки» - 2018 - №1.30 – С. 58-62.
9. Створення сайту ціна [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kiev.kabanchik.ua/category/sozдание-saytov> (дата перегляду: 29.09.2019)

10. Aliexpress [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://best.aliexpress.com/?lan=en> (дата перегляду: 29.09.2019)
11. Amazon [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.amazon.com/> (дата перегляду: 29.09.2019)
12. Clothing Industry in Hong Kong [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hong-kong-economy-research.hktdc.com/business-news/article/Hong-Kong-Industry-Profiles/Clothing-Industry-in-Hong-Kong/hkip/en/1/1X000000/1X003DCL.htm> (дата перегляду: 29.09.2019)
13. eBay [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ebay.com/> (дата перегляду: 29.09.2019)
14. Explore the Competitiveness of China's Textile and Apparel Exports to the U.S. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://shenglufashion.com/2019/05/28/explore-the-competitiveness-of-chinas-textile-and-apparel-exports-to-the-u-s-under-the-shadow-of-tariff-war/> (дата перегляду: 29.09.2019)
15. Google Ads [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ads.google.com/intl/uk_ua/home/ (дата перегляду: 19.09.2019)
16. Google Analytics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://analytics.google.com/analytics/web/> (дата перегляду: 29.09.2019)
17. ОЕС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://oec.world/en/profile/country/wld/> (дата перегляду: 19.09.2019)
18. Vera Mont [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ctok.de/ru/optovikam/brands/vera-mont> (дата перегляду: 29.09.2019)
19. World Tariff Profiles 2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles19_e.pdf (дата перегляду: 19.09.2019)
20. World Trade Statistical Review 2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf (дата перегляду: 19.09.2019)

21. Митний кодекс України. Глава 23. Переробка на митній території (ст.147-161) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-5/glava-23>
22. Офіційний сайт KL-Kerong Rubber Products Sdn. Bhd - [Електронний ресурс] – Режим доступу: klkr.com.my
23. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник // [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012.
24. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. –268 с.
25. Офіційні курси валют. [Електронний ресурс] – Режим доступу: bank.gov.ua
26. ТОВ «Дніпроспецзахист». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dniprospetszahyst.com.ua/>
27. Сімків Л. Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л. Є. Сімків, С. А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — січ. (Вип. 3). — С. 560-564.
28. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Автори. Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С. Н., Shengelia T, Логвінова Н.С., Kozak A. , Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. - Видання 5-те, перероб. та доп. - Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. - 272 с.
29. Белозерцев В. С. Товарний кредит: економічна сутність та особливості надання / В. С. Белозерцев // Економічна наука. – 2015. – № 7. С. – 58.
30. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В. В. Турчак // Молодий вчений. — 2013. — № 1(01). — С. 39-44.

31. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. – 648 с. 56.
32. Регіональний розвиток сфери малого підприємництва / М. В. Газуда, Н. Ю. Волощук. – У.: «ФОП Сабов А.М.», — 254 с. 2017.
33. Кушнір О.К., Малий бізнес в Україні: проблеми розвитку / Кушнір О.К. // Проблеми та перспективи функціонування підприємства і підприємництва. – 2015 – С.178-183
34. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка. – 2015. – №6.
35. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки, 2011. – №3. – С. 188-196.
36. Богомазова К. К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення / К. К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013. – №7. – С. 44 – 48
37. Мельник О. Г., Коць І. І., Урікова О. М. Сутність та мотиви здійснення толінгових операцій на підприємствах / О. Г. Мельник, І. І. Коць, О. М. Урікова // Національний університет “Львівська політехніка”. – 2015. – С. 148 – 155.
38. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак, Я. С. Карп'як. – [3-тє вид.]. – Львів: Магнолія2006, 2014. – 512 с.
39. Задорожний О. Оподаткування операцій з давальницькою сировиною [Електронний ресурс] / О. Задорожний, Б. Бескидевич. – Режим доступу: [http://lvivpravo. at. ua/](http://lvivpravo.at.ua/).
40. Ільницький Ю. Договір на переробку давальницької сировини: сутність та особливості / Ю. Ільницький // Все про бухгалтерський облік. – Львів, 2013. – № 94. – С. 8–11.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Баланс на 31 грудня 2014 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	020	71,0	71,0
Основні засоби			
Залишкова вартість	030	286,0	293,1
первісна вартість	031	428,0	453,7
знос	032	(142,0)	(160,6)
Довгострокові біологічні активи			
справедлива (залишкова) вартість	035	-	-
первісна вартість	036	-	-
накопичена вартість	037	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	040	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	357,0	264,1
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	-	-
Поточні біологічні активи	110	-	-
Готова продукція	130	1601,0	615,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги			
чиста реалізаційна вартість	160	1775,0	2830,7
первісна вартість	161	1775,0	2830,7
резерв сумісних боргів	162	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	170	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	214,0	248,3
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти			
в національній валюті	230	4,0	85,7
у тому числі в касі	231	-	-
в іноземній валюті	240	-	-
Інші оборотні активи	250	175,0	568,9
Усього за розділом II	260	3769,0	4348,8
III. Витрати майбутніх періодів	270	-	-
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	-	-
Баланс	280	4126,0	4712,9

Пасив	Код	На початок	На кінець
-------	-----	------------	-----------

	рядка	звітнього періоду	звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	40,0	40,0
Додатковий капітал	320	-	-
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1768,0	1084,0
Неоплачений капітал	360	-	-
Усього за розділом I	380	1808,0	1124,0
II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування	430	-	-
III. Довгострокові зобов'язання	480		
IV. Поточні зобов'язання		-	-
Короткострокові кредити банків	500	-	239,7
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2097,0	2896,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	550	112,0	83,9
зі страхуванням	570	-	5,8
з оплати праці	580	-	12,4
Необоротні активи та групи вибуття	605	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	109,0	590,1
Усього за розділом IV	620	2318,0	3588,9
V. Доходи майбутніх періодів	630	-	-
Баланс	640	4126,0	4712,9

Звіт про фінансові результати за 2014 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	13474,9	21519,0
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	(2270,8)	(3656,0)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	030	11204,1	17863,0
Інші операційні доходи	040	0,1	8,0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та дохід від зміни вартості поточних біологічних активів	201	-	-
Інші доходи	050	-	-
Разом чисті доходи (030+040+050)	070	11204,2	17871,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	(9964,2)	(16633,0)
Інші операційні витрати	090	(483,2)	(930,0)
у тому числі:	091	-	-
	092	-	-
Інші витрати	100	-	-
Разом витрати (080+090+100)	120	(10447,4)	(17563,0)
Фінансовий результат до оподаткування (070-120)	130	756,8	308,0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та витрати від зміни вартості поточних біологічних активів	202	-	-
Податок на прибуток	140	(72,8)	(187,0)
Чистий прибуток (збиток) (130-140)	150	684,0	121,0
Забезпечення матеріального заохочення	160	-	-

Баланс на 31 грудня 2015 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	020	71,0	40,0
Основні засоби			
Залишкова вартість	030	293,1	-
первісна вартість	031	453,7	-
знос	032	(160,6)	-
Довгострокові біологічні активи			
справедлива (залишкова) вартість	035	-	-
первісна вартість	036	-	-
накопичена вартість	037	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	040	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	264,1	-
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	-	-
Поточні біологічні активи	110	-	-
Готова продукція	130	615,2	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги			
чиста реалізаційна вартість	160	2830,7	-
первісна вартість	161	2830,7	-
резерв сумісних боргів	162	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	170	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	248,3	-
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти			
в національній валюті	230	85,7	-
у тому числі в касі	231	-	-
в іноземній валюті	240	-	-
Інші оборотні активи	250	568,9	-
Усього за розділом II	260	4348,8	-
III. Витрати майбутніх періодів	270	-	-
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	-	-
Баланс	280	4712,9	40,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	40,0	40,0
Додатковий капітал	320	-	-
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1084,0	-
Неоплачений капітал	360	-	-
Усього за розділом I	380	1124,0	-
II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування			
III. Довгострокові зобов'язання			
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	239,7	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2896,0	-
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	550	83,9	-
зі страхуванням	570	5,8	-
з оплати праці	580	12,4	-
Необоротні активи та групи вибуття	605	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	590,1	-
Усього за розділом IV	620	3588,9	-
V. Доходи майбутніх періодів			
Баланс	640	4712,9	40,0

Звіт про фінансові результати за 2015 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	-	13474,9
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	-	(2270,8)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	030	-	11204,1
Інші операційні доходи	040	-	0,1
Інші доходи	050	-	-
Разом чисті доходи (030+040+050)	070	-	11204,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	-	(9964,2)
Інші операційні витрати	090	-	(483,2)
у тому числі:	091	-	-
	092	-	-
Інші витрати	100	-	-
Разом витрати (080+090+100)	120	-	(10447,4)
Фінансовий результат до оподаткування (070-120)	130	-	756,8
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та витрати від зміни вартості поточних біологічних активів	202	-	-
Податок на прибуток	140	-	(72,8)
Чистий прибуток (збиток) (130-140)	150	-	684,0
Забезпечення матеріального заохочення	160	-	-

Баланс на 31 грудня 2016 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	40,0	-
Основні засоби	1010	-	-
первісна вартість	1011	-	-
знос	1012	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	-
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	2,5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	-	2,5
III Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	40,0	2,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,0	45,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	-
Неоплачений капітал	1425	-	(42,5)
Усього за розділом I	1495	-	2,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		-	-
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунок зі страхуванням	1625	-	-
розрахунки з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	-	-
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утриманням для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	40,0	2,5

Звіт про фінансові результати за 2016 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2140)	2280	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	-
Інші операційні витрати	2180	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	-	-
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-	-
Податок на прибуток	2300	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2350	-	-

Баланс на 31 грудня 2017 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	-	84,4
первісна вартість	1011	-	111,6
знос	1012	-	(27,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	84,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	69,7
у тому числі готова продукція	1103	-	69,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	2046,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2,5	372,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	2,5	2488,1
III Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2,5	2572,5

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
--------------	----------------------	---	--

1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	45,0	45,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(42,5)	149,3
Неоплачений капітал	1425	2,5	-
Усього за розділом I	1495	-	194,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	22583
розрахунками з бюджетом	1620	-	39,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунок зі страхуванням	1625	-	-
розрахунки з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	80,4
Усього за розділом III	1695	-	2378,2
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуванням для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	2,5	2572,5

Звіт про фінансові результати за 2017 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5257,9	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 +2120+2140)	2280	5257,9	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5101,3)	-
Інші операційні витрати	2180	(7,3)	-
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(5 108,6	-
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	149,3	-
Податок на прибуток	2300	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2350	149,3	-

Баланс на 31 грудня 2018 року

Актив	Код рядка	На початок звітного	На кінець звітного
-------	-----------	---------------------	--------------------

1	2	періоду 3	періоду 4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	84,4	67,3
первісна вартість	1011	111,6	160,1
знос	1012	(27,2)	(92,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	84,4	67,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	69,7	403,7
у тому числі готова продукція	1103	69,7	330,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2046,4	718,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	490,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	372,0	119,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	2488,1	1732,4
III Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2572,5	1799,7

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
--------------	----------------------	---	--

1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	45,0	45,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	149,3	257,4
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	194,3	302,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	239,7
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2258,3	274,4
розрахунками з бюджетом	1620	39,5	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунок зі страхуванням	1625	-	-
розрахунки з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	80,4	983,2
Усього за розділом III	1695	2378,2	1497,3
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуванням для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	2572,5	1799,7

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6728,0	5257,9
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 +2120+2140)	2280	6728,0	5257,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5744,0)	(5101,3)
Інші операційні витрати	2180	(875,9)	(7,3)
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(6619,9)	(5,108,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	108,1	149,3
Податок на прибуток	2300	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2350	108,1	149,3

Результати аналізу фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану підприємства	Оптимальне значення або напрям оптимізації	Значення для підприємства
Аналіз фінансових результатів діяльності		Задовільно
Аналіз фінансового стану підприємства		
Динаміка активів		Задовільно
Динаміка пасивів		Незадовільне
Аналіз ліквідності підприємства		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	+
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	+
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	Незадовільне
Чистий оборотний капітал, тис. грн	>0	+
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства		
Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	>0,5	Незадовільне
Коефіцієнт фінансування	<1	Незадовільне
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	+
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	+
Аналіз ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	+
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	+
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	+
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	+
Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	+
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	+
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	+
Аналіз рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів	збільшення	Незадовільне
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	збільшення	Незадовільне
Коефіцієнт рентабельності діяльності	збільшення	+
Коефіцієнт рентабельності продукції	збільшення	Незадовільне
Аналіз майнового стану підприємства		
коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення	Незадовільне
коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	+
Коефіцієнт придатності основних засобів	> 0	+
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	> 0,3	Незадовільне

К О Н Т Р А К Т № 80 от 03.07.2017

Днепропетровск
на переработку давальческого сырья

Фирма «Вера Монт ГмбХ и Со КГ», 69226, г. Нусслох, Германия, именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице господина Хайко Ленца, действующего на основании законов Германии, с одной стороны, и общество с ограниченной ответственностью «Днепрспецзащита», Украина, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице директора господина Иващенко Павла Анатольевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

- 1.1. Изготовление изделий путем переработки давальческого сырья, согласно присланных Заказчиком разработок моделей.
- 1.2. Все сделки совершаются напрямую между Исполнителем и Заказчиком без посредничества третьей стороны. Никакая третья сторона не имеет права предъявлять претензии к Исполнителю.
- 1.3 Исполнитель и Заказчик обязуются своевременно уведомлять друг друга об изменении юридического адреса фирмы и о запланированной ликвидации бизнеса.

2. АССОРТИМЕНТ И КОЛИЧЕСТВО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ

- 2.1. «Исполнитель» изготавливает из давальческого сырья Заказчика изделия в ассортименте и в количествах согласно Приложениям к данному контракту.

3. ЦЕНЫ, УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА

- 3.1. Модели, цены, количество и сроки согласовываются письменно в Приложениях, являющихся неотъемлемой частью Контракта.
 - 3.2. Согласованные цены на изготовление действительны для всего заказа и включают всю, связанную с заказом, в том числе подготовительную работу, выполняемую в соответствии с документацией «Заказчика». В цену включается также стандартная принятая в торговле и согласованная комплектация и упаковка.
 - 3.3. Цена выполняемых «Исполнителем» работ устанавливается в EUR. «Заказчик» оплачивает «Исполнителю» 50 % от стоимости заказа перед началом работы. Оставшиеся 50 % «Заказчик» оплачивает выполненные «Исполнителем» работы в EUR в течение 20 календарных дней после отгрузки готовой продукции путем перечисления на счет Исполнителя № 26002050018247 в ДГРУ КБ «Приватбанк».
 - 3.4. Счет на оплату выполненных работ отправляется Исполнителем вместе с отгрузочными документами.
 - 3.5. Оплата производится прямым банковским перечислением со счета «Заказчика» на счет, указанный «Исполнителем», в Евро. Расходы, связанные с перечислением средств из банка «Заказчика», оплачивает «Заказчик».
- Все расходы и оформление, связанные с оплатой таможенных и государственных пошлин, налогов, банковских операций и т.п., взимаемых по настоящему контракту стороны несут каждая в своей стране. Все комиссионные расходы, которые удерживаются инобанком при переводе «Заказчиком» оплаты за выполненные услуги по изготовлению технических изделий из давальческого сырья, оплачиваются за счет средств «Изготовителя».

- 3.6. Общая стоимость работ по Контракту составляет 12.000,00 EUR. Стоимость давальческого сырья (залоговая стоимость сырья) по Контракту составляет 23.000,00 EUR. Общая стоимость Контракта составляет 35.000,00 EUR.
- 3.7. Отгрузка технических изделий (при отсутствии на складе у «Исполнителя» сырья – залога от «Заказчика», равного или большего по стоимости, чем партия товара, которая отгружается) производится на условиях предоплаты после поступления денег на счет «Исполнителя».

4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

4.1. «Заказчик» поставляет в комплекте давальческое сырье и все комплектующие, необходимые для изготовления технических изделий, на условиях СІР Днепропетровск «Инкотермс 2010», количество и стоимость которых определяется Приложениями к данному контракту.

4.2. «Исполнитель» отгружает 100% готовые изделия, произведенные из давальческого сырья на условиях FCA г. Днепропетровск «Инкотермс 2010».

5. ВЫПОЛНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЗАКАЗОВ

- 5.1. Заказы являются только тогда обязательными для Исполнителя, если они даны в письменном виде с имеющей обязательную силу подписью. Устные договоренности по осуществлению заказа между сторонами являются действительными при осуществлении письменного подтверждения Заказчиком. Если не последует письменного подтверждения заказа Исполнителем, то своевременное выполнение заказа является подтверждением заказа. Цены, согласованные в протоколе цен, могут быть изменены только при письменном согласии обеих сторон.
- 5.2. Устные договоренности по изменению условий данного Контракта являются недействительными, если они не подтверждены в письменном виде Заказчиком.
- 5.3. Исполнитель обязуется соблюдать Кодекс Поведения Заказчика и действовать в соответствии с ним.

6. КОНТРОЛЬ ПОСТУПЛЕНИЯ СЫРЬЯ

- 6.1. «Исполнитель» не несет ответственности за качество переданных «Заказчиком» материалов. Но, «Исполнитель», после получения и перед переработкой, обязуется проверить, пригодно ли поставленное «Заказчиком» сырье для переработки «Исполнителем». Если при этой проверке будет установлено, что переданные материалы невозможно использовать по причине их качества, наличия брака или по другим причинам, то «Исполнитель» обязуется незамедлительно проинформировать «Заказчика» о количестве бракованных материалов и их дефектах и хранить их до распоряжения «Заказчика». При этом «Исполнитель» не будет требовать оплаты за использование склада.
- 6.2. «Исполнитель» обязуется контролировать поступление направляемых «Заказчиком» материалов. Возможные недостающие упаковочные места при приемке «Исполнителем» отмечаются в транспортной накладной CMR, и об этом сообщается «Заказчику». Количество и обозначение сырья проверяются «Исполнителем» в течение пяти рабочих дней после принятия сырья по транспортным документам на поставку. Поврежденное при транспортировке сырье «Исполнитель» обязуется предоставить для подтверждения перевозчику. Информацию о повреждениях сырья вследствие транспортировки «Исполнитель» обязуется предоставить «Заказчику» в течение пяти рабочих дней после приемки материалов.
- 6.3. «Заказчик» обязуется предоставлять «Исполнителю» отдельные счета расхода сырья на каждый заказ.
- 6.4. «Исполнитель» обязуется в течение семи рабочих дней после получения сырья

специфицировать его, проверить на комплектность, а возможные установленные различия по количествам незамедлительно сообщить «Заказчику».

65. Если в дальнейшем при производстве, в отправленных «Заказчиком» материалах обнаружатся недостатки качественного или количественного характера, которые ставят под угрозу или даже исключают возможность должного и своевременного выполнения заказа, то «Исполнитель» незамедлительно должен предъявить их «Заказчику» и обязан действовать согласно его распоряжению. При необходимости, по согласованию «Исполнитель» возвращает «Заказчику» некачественные комплектующие.
66. В случае отсутствия сертификатов происхождения товара, отметки экологической службы и медицинско-санитарной службы на границе Украины, «Заказчик» обязуется возмещать «Изготовителю» понесенные затраты.

7. УСЛОВИЯ СОБСТВЕННОСТИ И СОХРАННОСТИ ТОВАРА

- 7.1. Переработка сырья осуществляется при условии, что «Заказчик» имеет и оставляет за собой право собственности на сырье и на изготовленные изделия во время всех рабочих процессов. «Заказчик» снимает с себя ответственность за использование «Исполнителем» давальческого сырья не по целевому назначению.
- 7.2. Собственность «Заказчика» может перейти к «Исполнителю» только после предварительного письменного согласования.
- 7.3. «Исполнитель» обязуется сохранять сырье «Заказчика». В частности «Исполнитель» обязуется:
 - 7.3.1. Сырье и переработанные изделия, а также все без исключения документы маркировать/помечать как собственность «Заказчика» и хранить отдельно от другого товара, обращаться с собственностью «Заказчика» с добросовестностью и аккуратностью хранителя.
 - 7.3.2. Немедленно сообщать «Заказчику» обо всех вмешательствах третьей стороны, а также о другом имущественном ущербе и передавать все заявления для защиты собственности Заказчика (например, при принудительном приведении в исполнение судебного решения/ принудительном взыскании). Если собственность Заказчика подвергается опасности из-за действий третьей стороны или другим способом, особенно из-за наложения ареста на имущество должника, судебного производства для предотвращения торговой несостоятельности, начала судопроизводства по делу о неплатежеспособности, наложение ареста на недвижимое имущество и т. п., то «Исполнитель» обязан немедленно сообщить об этом «Заказчику» и переслать ему необходимые для защиты документы.
- 7.4. Ответственность за сохранность готовых изделий считается выполненной «Исполнителем» и принятой «Заказчиком» после погрузки технических изделий на автомобильный транспорт на территории «Исполнителя» (г. Днепропетровск).

8. ПРОЦЕС ПРОИЗВОДСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА

- 8.1. Стороны договорились, что переработка давальческого сырья будет происходить по технологической схеме переработки давальческого сырья, разработанной «Исполнителем» и заверенной обеими сторонами, согласно дополнению к контракту.
- 8.2. Качество технических изделий, выпускаемых «Исполнителем» по данному Контракту, должно соответствовать предоставленным «Заказчиком» образцам, их конструкции, внешнему виду и другим техническим характеристикам. Образцы, предоставленные «Заказчиком» «Исполнителю» для изготовления технических изделий, являются имуществом «Заказчика» и подлежат возврату. Количество и стоимость образцов, предоставляемых «Заказчиком» «Исполнителю» определяется на основании счета-фактуры на каждую партию поставляемых товаров.
- 8.3. В целях повышения качества технических изделий «Заказчик» обеспечивает

«Исполнителя» технологом, осуществляет технологическую поддержку, и предоставляет всю информацию, необходимую для выполнения заказов, в том числе образцы моделей.

- 8.4. Один производственный образец, перед началом производства должен быть принят и разрешен уполномоченным «Заказчиком» технологом. «Заказчик» имеет право дать разрешение на производство и другим способом.
- 8.5. «Исполнитель» обязуется передавать еженедельные производственные планы «Заказчику».
- 8.6. Уведомление «Заказчику» о готовности изделий осуществляется в письменном виде в течение семи календарных дней до даты отгрузки.
- 8.7. Отгрузочная накладная в заполненном виде предоставляется «Заказчику» по окончании исполнения заказа.
- 8.8. Контроль качества осуществляется «Исполнителем» в соответствии с актуальным стандартом качества «Заказчика». Протокол приемки должен быть предварительно отправлен «Заказчику», оригинал подписан «Исполнителем» и, при наличии, технологом на месте. Тем не менее, контроль качества не заменяет собой проверку на брак и определение дефектов, которые осуществляются на фирме «Заказчика». Поставка технических изделий должна осуществляться после разрешения лица, уполномоченного «Заказчиком»; отказаться от такого разрешения можно только при четком письменном разъяснении «Заказчика». Разрешение к поставке не исключает проверку на брак.

9. СРОКИ И УСЛОВИЯ ПОСТАВОК И ОТГРУЗОК

- 9.1. Согласованные сроки отгрузок должны точнейшим образом выдерживаться как в случае письменно согласованных частичных отгрузок, так и окончательного срока. Продление согласованных сроков отгрузок возможно только, если Заказчик соглашается на такое продление сроков в письменной форме. Сроки отгрузок определяются как последний срок отгрузки, и по его истечении, без напоминания «Заказчика», возникает просрочка. По истечении срока отгрузки вступает в силу срок допоставки (дополнительный срок отгрузки) в 12 дней, если «Заказчик» не определит «Исполнителю» меньший срок отгрузки.
В любом случае, сроки отгрузок готовых изделий не должны превышать 85 дней со дня получения каждой партии давальческого сырья. По истечении всех сроков поставок «Заказчик» имеет право разорвать Контракт, предварительно уведомив об этом «Исполнителя».
- 9.2. «Заказчик» имеет право вместе с разрывом Контракта потребовать от «Исполнителя» возмещения ущерба за причиненные убытки.
- 9.3. Частичные отгрузки «Исполнителем» возможны в случае предварительного согласования с «Заказчиком» и в соответствии с процентным соотношением с общим количеством единиц в заказе. Если частичная отгрузка осуществляется перед фиксированным сроком отгрузки заказа, то «Исполнитель» в праве требовать от «Заказчика» расчета за выполненные работы в случае письменного согласования с «Заказчиком».
- 9.4. Заказчик принимает исключительно те частичные отгрузки, которые соответствуют заказу.
- 9.5. Исполнитель не может оставить за собой право собственности на готовые изделия Заказчика, если Заказчик не предоставил Исполнителю этого права.
- 9.6. «Заказчик» обязуется нести транспортные расходы и риски по доставке сырья и комплектующей фурнитуры на склад «Исполнителя», расходы по вывозу готовой продукции со склада «Исполнителя», а также все расходы по таможенному оформлению на территории Германии.
- 9.7. «Заказчик» обязуется сообщать «Исполнителю» об отгрузке сырья после отправления машины в течение 24-х часов, выслать по факсимильной связи копии СМР, проформу-счет, пункт перехода границы не позже 10 часов четверга.

98. «Исполнитель» по поручению «Заказчика» осуществляет таможенные оформления поставляемого давальческого сырья и продуктов переработки на территорию Украины.
99. При недопоставке материалов «Исполнитель» обязуется начать производство, если это возможно технологически. При наличии неполного комплекта деталей, прикладных и упаковочных материалов «Исполнитель» оставляет за собой право увеличивать срок отгрузки готовой продукции на срок их допоставки.
- 9.10. В случае изменения количества сырья и материалов в процессе переработки или изменения модели продукции «Заказчик» обязуется: допоставить необходимое сырье или изменить заказ таким образом, чтобы «Исполнитель» выполнил заказ из фактически предоставленного сырья и материалов.
- 9.11. Заказчик обязан предоставить работу Изготовителю на зарезервированные для Заказчика мощности согласно письменному подтверждению программы на будущий сезон в разрезе ассортимента и помесечно.

10. ГАРАНТИИ И РЕКЛАМАЦИИ

- 10.1. Исполнитель обязуется производить отгрузку готовых изделий в соответствии со спецификацией Заказчика. Изменения возможны в случае письменного согласования сторон.
- 10.2. Претензии по количеству и качеству готовых изделий принимаются в течение 15 дней с момента их отгрузки, что должно быть подтверждено актом согласно действующему положению приемки товаров по качеству и количеству в Германии, который должен содержать: номер и дату Контракта, номер заказа, номер модели изделий недостающих или отбракованных, их количество, характер выявленного брака, подтвержденного фотографиями. В случае, если претензия неправильно оформлена или не предъявлена в срок, «Заказчик» теряет право далее предъявлять претензии относительно поставленных готовых изделий.
- 10.3. При наличии брака, обнаруженного после приемки изделий, при правильном и своевременном предъявлении претензии, «Заказчик» имеет право потребовать устранения брака за счет «Исполнителя», если такие изделия были изготовлены с нарушением технологии.
- 10.4. Если устранение брака «Исполнителем» невозможно, «Заказчик» может потребовать возмещение причиненного ущерба.
- 10.5. Возмещение причиненного ущерба возможно при предъявлении акта, указанного в п. 10.2. Контракта.
- 10.6. «Исполнитель» не несет ответственность за повреждение груза во время транспортировки и перевалки груза.

11. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

11.1. «Исполнитель» обязуется сохранять конфиденциальность всех выданных «Исполнителю» документов и сообщенной им информации, которая имеет отношение к заключению и исполнению данного Контракта протяжении срока действия Контракта, а также после его окончания. Не считается конфиденциальной информация, которую «Исполнитель» обязан оглашать (декларировать) в соответствии с законодательством Украины, а также та, которую он передает подрядчикам.

12. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

- 12.1. Готовые изделия маркируются и упаковываются «Исполнителем» согласно инструкциям «Заказчика», предъявленным заранее.
- 12.2. Расходные материалы, связанные с упаковкой и маркировкой (картонные короб, полиэтиленовые пакеты, вкладыши, упаковочные ярлыки), предоставляются «Заказчиком» в соответствии с установленными стандартами, которые поставляются одновременно с комплектующими материалами.

123. «Изготовитель» несет ответственность за маркировку, упаковку и погрузку изделий.

13. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)

Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту в случае, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, войны, забастовки, а также помех на железнодорожных путях, дорогах, или других препятствиях на пути транспортировки и так далее. При этом срок исполнения обязательств по данному контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства. Если эти обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, каждая Сторона имеет право аннулировать настоящий контракт, предварительно уведомив в письменной форме все Стороны контракта. При этом ни одна из Сторон не будет иметь право на возмещение убытков. Все обстоятельства непреодолимой силы и срок их действия должны быть подтверждены уполномоченной на то организацией соответствующей страны (Торгово-Промышленная Палата - возможно региональная).

14. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

14.1. Стороны договариваются, что все споры, которые возникают по этому контракту или о его законности подлежат разрешению согласно порядку Арбитражного суда Организации Германской юрисдикции зарегистрированного общества (DIS) без передачи дела в суд.

Место проведения Арбитражного суда - г. Франкфурт на Майне/Германия. При стоимости спора до 50 000 евро Арбитражный суд состоит из одного арбитра, при стоимости спора от 50 000 евро Арбитражный суд состоит из трех арбитров. Язык Арбитражного суда - немецкий. Правом, регулирующим данный спор, есть материальное право Германии.

14.2. Заказчик оставляет за собой право на регрессивный иск, согласно 478 BGB по отношению к Исполнителю.

Дополнения, изменения или разрыв данного контракта возможны в случае письменного соглашения обеих сторон.

14.3. В случае признания недействительным одного из пунктов данного контракта, контракт остается в остальном неизменным. Недействительный пункт будет заменен путем подписания дополнительного соглашения сторонами.

15. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

15.1. Настоящий контракт будет оставаться в силе с 3.07.2017 г. по 31.12.2020 г.

15.2. При желании одной из сторон расторгнуть контракт сторона должна предупредить вторую сторону об этом в письменном виде за один месяц до расторжения контракта. При этом любые невыполненные заказы должны быть выполнены в соответствии с условиями заказа и контракта, а образцы должны быть возвращены с последней поставкой заказа.

15.3. Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на двух языках

1 - на немецком языке для Заказчика

2 - на русском языке для Исполнителя