

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства
(на матеріалах ПрАТ «ВКВ», м. Ватутіне, Черкаська обл.)

Студентки 2 курсу, 2мз групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Ковтун Вікторії
Олександрівни

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

П'янкова Оксана Василівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет Міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студента (Проект)

Ковтун Вікторії Олександрівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: дослідити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та запропонувати шляхи її підвищення

Об'єкт дослідження: процес підвищення ефективності суб'єкта ЗЕД

Предмет дослідження: практичні аспекти підвищення показників ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства

4. Перелік графічного матеріалу: 19 таблиць, 3 рисунки, 4 додатки.

5. Керівник роботи із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Керівник (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

Розділ 1. Дослідження результатів експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»: провести аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ВКВ»; оцінити зовнішньоекономічну діяльність ПрАТ «ВКВ», дослідити ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ».

Розділ 2. Напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»: обґрунтувати напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»; розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»; спрогнозувати оцінку ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ».

7. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційного роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Подача науковому керівнику 1-го розділу ВКР	01.09.2020	01.09.2020
2	Подача науковому керівнику 2-го розділу ВКР	25.09.2020	25.09.2020
3	Подача науковому керівнику готової ВКР	16.11.2020	16.11.2020
4	Попередній захист	24.11.2020	26.11.2020
5	Подача ВКР гаранту освітньої програми	25.11.2020	30.11.2020
6	Подача ВКР завідувачу кафедри	1.12.2020	4.12.2020
7	Захист ВКР	3 07.12.2020	

8. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

П'янова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньо-професійної програми _____ (прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент
Ковтун В.О.
(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Представлена на рецензію випускна кваліфікаційна робота Ковтун Вікторії Олександрівни освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» відповідає затвердженій темі «Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства». ВКР виконана відповідно до поставленого завдання.

Актуальність роботи визначається необхідністю дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства, визначенню напрямів підвищення ефективності.

У першому розділі автором проаналізовано фінансовий стан та показники виробничо-господарської діяльності, досліджено зовнішньоекономічну діяльність, а також визначено її ефективність, в тому числі експортної діяльності підприємства.

Другий розділ присвячений обґрунтуванню напрямків підвищення ефективності експортної діяльності аналізованого підприємства. Ковтун В.О. досліджено світовий ринок каолінів, за результатами дослідження запропоновано захід щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ», прогнозовано результати діяльності ПрАТ «ВКВ» за умови впровадження заходу.

Представлена Ковтун В.О. випускна кваліфікаційна робота є логічною та структурованою. Розроблені пропозиції мають практичну цінність та можливість застосування в роботі ПрАТ «ВКВ».

Таким чином, випускна кваліфікаційна робота Ковтун В.О. є закінченим, самостійно виконаним дослідженням, написана у відповідності до вимог, рекомендована до захисту та заслуговує високої оцінки.

(підпис, дата)

13. Висновок про випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студента
Ковтун В.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньо-професійної програми _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

«_____» _____ 20__ р.

Анотація

КОВТУН В.О., «Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, 2020.

У першому розділі проведено аналіз фінансово-економічного стану, досліджено товарну та географічну структуру зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Ватутінський комбінат вогнетривів» («ВКВ»), окреслено основних торгових партнерів, а також визначено ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У другому розділі було обґрунтовано напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ», запропоновано посилення торгового співробітництва з Туреччиною, спрогнозувано оцінку ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ» та визначено доцільність нововведень.

Ключові слова: експорт, економічна ефективність, рентабельність, каолін, вогнетривка продукція

Annotation

KOVTUN V.O., "Efficiency of foreign economic activity of the enterprise"

Graduation qualification project for a master's degree in the specialty 073 "Management", specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, 2020.

The first section analyzes the financial and economic situation and foreign economic activity of PJSC "Vatutinsky Refractory Plant" ("VKV"), and also examines the effectiveness of export operations of the company.

The second section substantiated directions of increasing the efficiency of export activities of PJSC "VKV", proposed strengthening trade cooperation with Turkey, assessed the effectiveness of proposed measure on the results of PJSC "VKV" and determined the feasibility of innovations.

Key words: export, economic efficiency, profitability, kaolin, refractory products

Випускна кваліфікаційна робота: 93 с., 3 рис.,

19 табл., 4 додатки, 37 джерел.

Об'єкт дослідження – процес підвищення ефективності суб'єкта ЗЕД.

Предмет дослідження – практичні аспекти підвищення показників ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ПрАТ «ВКВ», м. Ватутіне, Черкаська область.

Мета роботи – дослідити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та запропонувати шляхи її підвищення.

Для досягнення мети у роботі було виконано наступні завдання:

- провести аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- оцінити зовнішньоекономічну діяльність ПрАТ «ВКВ»;
- дослідити ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- обґрунтувати напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»;
- спрогнозувати оцінку ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ».

Методи дослідження – системний підхід, аналіз і синтез, абстрактно-логічний аналіз, кількісно-якісний аналіз, статистичний, метод екстраполяції.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, окреслено ступінь її розкриття в економічній та бізнес літературі; визначено об'єкт, предмет дослідження, мету, завдання, та окреслено практичну значущість роботи, надано рекомендації щодо використання матеріалів роботи.

У **першому розділі** «Дослідження результатів експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»» проведено аналіз фінансово-економічного стану, досліджено результати

зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ», а також визначено ефективність експортної діяльності підприємства.

Аналіз показав, що ПрАТ «ВКВ» є прибутковим підприємством, фінансовий стан якого є задовільним. Діяльність підприємства на сьогодні здійснюється за рахунок власних джерел, показники ліквідності та платоспроможності є достатніми. Розраховані показники рентабельності, а також показники ділової активності свідчать про зниження фінансово-економічних результатів підприємства за період 2015-2019 рр., що пояснюється збільшенням витрат на виробництво продукції (в основному за рахунок зростання цін на енергоносії), а також зменшенням обсягів збуту.

Проаналізувавши економічну ефективність реалізації продукції на національному ринку та закордоном, можна припустити однаковий коефіцієнт ефективності. Однак, через те, що внутрішній ринок має низький попит на вогнетривку продукцію, рентабельність продажів є значно нижчою за реалізацію продукції закордон. Саме тому, враховуючи фінансово-економічний стан ПрАТ «ВКВ» та його експортний потенціал, вважаємо за необхідне переглянути оптимізацію географічної структури експорту підприємства для того, щоб зберегти, а також посилити конкурентоспроможність на світовому ринку вогнетривких виробів.

У другому розділі «Напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»» було обґрунтовано напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»; розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»; спрогнозувано оцінку ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ».

Так, нами було запропоновано посилення співробітництва з турецькими імпортерами вогнетривких матеріалів, а саме: створення нового контракту, що дасть змогу уникнути чіткої пріоритезації одного ринку, розширити можливості збуту продукції підприємства, збільшити рентабельність доходу та ефективність експорту. Було визначено, що реалізація запропонованих нами заходів є доцільною для ПрАТ «ВКВ», оскільки прогноз та порівняння фінансових результатів за теперішньої географічної структури експорту та за рахунок посилення партнерства з Туреччиною показали результативність та переваги нового контракту.

У **висновках** узагальнено фінансовий стан підприємства та його зовнішньоекономічну діяльність, запропоновано новий захід підвищення ефективності експортної діяльності, обґрунтовано доцільність впровадження та надано пропозиції щодо розробки та реалізації запропонованого заходу на ПрАТ «ВКВ».

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Дослідження результатів експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»	5
1.1. Аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ВКВ»	5
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»	14
1.3. Дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»	20
Розділ 2. Напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»	27
2.1. Обґрунтування пропозицій щодо напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»	27
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»	31
2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ» реалізації	36
Висновки	41
Список використаних джерел	43
Додатки	48

ВСТУП

В умовах посилення конкурентної боротьби, зміни структури попиту та пропозиції на світових ринках, розширення ринків збуту продукції, а також непередбачуваність світових процесів обумовлюють необхідність ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД, зокрема підприємств. Проведення зовнішньоекономічних операцій на сьогодні характеризується досить високим рівнем складності, оскільки для їх ефективного здійснення необхідно оцінювати не лише внутрішні можливості компанії, а й враховувати рівень відповідності запропонованої продукції вимогам потенційних імпортерів, а також вміти реагувати на волатильність ринків та нестабільність світових економічних процесів у цілому. Саме тому, актуальність теми полягає у необхідності дослідження та визначенні способів ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах сьогодення.

Практичними аспектами світового ринку каолінових глин, а також дослідженням тенденцій його розвитку займались приватні українські та іноземні консалтингові компанії, зокрема Pro Consulting Group, Міжнародна консалтингова група Montan та інші. Однак, дослідження ринку не є вичерпним, актуальними залишаються проблеми ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств на ринку.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи виступає процес підвищення ефективності суб'єкта ЗЕД

Предмет випускної кваліфікаційної роботи — практичні аспекти підвищення показників ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства

Метою роботи є дослідити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та запропонувати шляхи її підвищення. Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- провести аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- оцінити зовнішньоекономічну діяльність ПрАТ «ВКВ»;

- дослідити ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- обґрунтувати напрямки підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ВКВ»;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»;
- спрогнозувати оцінку ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ».

При написанні роботи використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: системного підходу, аналізу і синтезу, абстрактно-логічного аналізу, кількісно-якісного аналізу, статистичний, метод екстраполяції. Інформаційною базою роботи є доробки вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячені аналізу фінансових результатів підприємства та визначення ефективності ЗЕД, а також аналітична інформація міжнародних консалтингових компаній та статистичних баз. У роботі використані дані фінансової звітності ПрАТ «ВКВ».

Значущість виконаної полягає у дослідженні заходів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД. Рекомендації щодо використання результатів: матеріали випускної кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати для розгляду варіантів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПрАТ «ВКВ»

1.1. Аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ВКВ»

На сьогодні ПрАТ «Ватутінський комбінат вогнетривів» («ВКВ») є одним із найбільших в Україні підприємств з видобутку та переробки вторинних каолінів. Продукція підприємства використовуються для спеціалізованих підприємств вогнетривкого комплексу з виробництва алюмосилікатних вогнетривів для металургії, енергетики, машинобудування, будівництва та ін. Підприємство було засновано у 1973 році в м. Ватутіне, Черкаської області, а після рішення загальних зборів акціонерів 11.04.2018 року тип товариства з «Публічного» змінився на «Приватне», виконавши всі вимоги НКЦПФР.

На сьогодні до складу ПрАТ «ВКВ» входять наступні структурні підрозділи:

1. Кар'єри: Новоселицький каоліновий кар'єр (законсервований з другого півріччя 2006 року), Мурзинський каоліновий кар'єр.
2. Шамотовипалювальний цех (в т.ч. помольне відділення).
3. Залізнична дільниця.
4. Допоміжні служби (відділ управління якості, лабораторії, склади та інші).

Основною сировинною базою фірми є вторинні каоліни, які видобуваються на Мурзинському родовищі, Черкаська область. Для виробництва деяких видів продукції підприємство також використовує каолін з Обознівського родовища Кіровоградського Рудоуправління. Дочірніх підприємств, філій або представництв підприємство не має. У 2019 році середньооблікова чисельність працівників склала 254 особи [31].

Для попередньої оцінки фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ» доречно розглянути динаміку фінансових результатів підприємства за останні п'ять років (додаток А), (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка фінансових результатів ПрАТ «ВКВ» у 2015 – 2019 рр.

млн. грн.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення				
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2015
Чистий дохід від реалізації продукції		311,1	326,5	419,2	406,1	29,2	15,4	92,7	-13,1	124,2	1,1	1,0	1,3	1,0	1,4
Інші операційні доходи		20,1	18,2	75,1	84,7	-13,1	-1,9	56,9	9,6	51,5	0,6	0,9	4,1	1,1	2,5
Собівартість реалізованої продукції	144,1	144,9	164,0	212,1	212,0	0,8	19,1	48,1	-0,1	67,9	1,0	1,1	1,3	1,0	1,5
Адміністративні витрати		15,9		32,2	30,4	2,2	12	4,3	-1,8	16,7	1,2	1,7	1,1	0,9	2,2
Витрати на збут		54,0		97,9	95,5	-4	4,1	39,8	-2,4	37,5	0,9	1,1	1,7	1,0	1,6
Інші операційні витрати		33,9		80,4	54,8	-34,8	-1,9	48,4	-25,6	-13,9	0,5	0,9	2,5	0,7	0,8
Валовий прибуток	137,8	166,2	162,5	207,1	152,3	28,4	-3,7	44,6	-54,8	14,5	1,2	1,0	1,3	0,7	1,1
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	30,6	82,5	62,7	71,7	56,2	51,9	-19,8	9,5	-15,5	25,6	2,7	0,8	1,1	0,8	1,8
Фінансовий результат до оподаткування		80,4	61,1	113,8	39,0	50,9	-19,3	52,7	-74,8	9,5	2,7	0,7	1,9	0,3	1,3
Витрати з податку на прибуток		14,8	9,2	20,3	7,6	7,9	-5,6	11,1	-12,7	0,7	2,1	0,6	2,2	0,4	1,1
Чистий фінансовий результат: прибуток	22,5	65,6	51,9	93,5	31,4	43,1	-13,7	41,6	-62,1	8,9	2,9	0,8	1,8	0,3	1,4

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Так, з таблиці 1.1 бачимо зростання основних показників діяльності компанії у абсолютних та відносних показниках за період 2015-2019 рр. Однак, варто відзначити спад економічної активності підприємства у 2019 році у порівнянні з 2018 роком. Для більш детального аналізу фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ» слід розглянути показники рентабельності діяльності підприємства (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Динаміка основних показників рентабельності діяльності підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Рентабельність реалізації продукції (Рр)	48,895	53,431	49,772	49,415	37,499	-23,3
Рентабельність витрат (Рв)	95,675	114,735	99,093	97,687	59,998	-37,3
Загальна рентабельність діяльності (ЗР)	7,977	21,095	15,884	22,318	7,736	-3,01

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ».

Так, рентабельність реалізації продукції ПрАТ «ВКВ», тобто відношення валового прибутку компанії до чистого доходу від реалізації продукції, знизилась протягом 2015-2019 рр., до 37,5% у 2019 році за максимального значення – 53,4% у 2016 р. Тобто у 2016 р. кожна гривня продажів принесла компанії 53 копійки валового прибутку, а у 2019 році лише 37, що свідчить про зниження чистого доходу ПрАТ «ВКВ».

Показник рентабельності витрат показує, скільки прибутку припадає на кожну гривню всіх понесених за звітний період витрат [7]. Протягом 2015-2018 рр. показник мав значення на рівні 95-114%, однак у 2019 році рентабельність витрат знизилась до 59,9%, що свідчить про зростання собівартості продукції на фоні недостатнього збільшення прибутку.

У свою чергу, загальна рентабельність діяльності підприємства - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (чистого доходу компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до чистого доходу. Значення вказує на частку чистого доходу компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період [19]. Таким чином, на фоні зростання чистого доходу компанії протягом 2015-2019 рр. спостерігається коливання рівня загальної рентабельності діяльності ПрАТ «ВКВ», що обумовлює необхідність перегляду управлінських рішень компанії у розрізі рентабельності діяльності.

Що стосується рентабельності активів ПрАТ «ВКВ», то у 2019 році показник склав 5,4%, а у 2015 році – 14,1%, тобто спостерігається зниження на 61,3%, що означає зменшення отриманих грошових одиниць прибутку протягом 2015-2019 рр. Також знизилась і рентабельність оборотних активів компанії протягом аналізованого періоду з 26,9% до 14,5%. Слід відмітити, що діяльність компанії була найбільш ефективною у 2016 р. аналізованого періоду, де показники рентабельності досягли найбільшого значення (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка основних показників рентабельності підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Рентабельність активів (Ра)	14,145	31,623	14,979	20,578	5,464	-61,3
Рентабельність оборотних активів (Роа)	26,957	56,048	31,242	43,340	14,508	-46,2
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	40,010	71,799	34,561	42,016	11,077	-72,3

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

Окрім цього, за таблиці 1.3 видно, що рентабельність власного капіталу, який характеризує прибутковість підприємства в розрахунку на 1 гривню вкладених власних коштів, показує зниження з 71% у 2016 році до 11% у 2019 р., тобто ефективність використання власних коштів підприємства впала на 72,3%. З огляду на те, що рентабельність активів формується під впливом всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, резерви підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи компанії. Загалом, необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів [16].

При аналізі фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ», слід також звернути увагу на показники ділової активності підприємства. Зокрема, період одного обороту активів вказує на ефективність управління оборотними активами підприємства. Значення коефіцієнта демонструє період, протягом якого активи здійснюють один повний оборот. Показник розраховується як співвідношення добутку кількості днів у році на середньорічну суму оборотних активів до суми чистого доходу [18].

З таблиці 1.4 можна дійти висновку, що ефективність управління активами ПрАТ «ВКВ» знижується протягом 2015-2019 рр. Якщо в 2015 р. активи в середньому здійснювали один оборот протягом 203 днів, то в 2016 р. – протягом 509 днів. У тому числі відбулось збільшення періоду обороту оборотних активів, матеріальних оборотних активів на 80,2% та 108,4% відповідно. Період погашення дебіторської заборгованості протягом 2015-2019 рр. на ПрАТ «ВКВ» зменшився на 4,8%, що пояснюється зменшенням суми дебіторської заборгованості підприємства за період.

Таблиця 1.4

Динаміка показників періоду обороту активів та погашення дебіторської заборгованості підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	

Продовження таблиці 1.4

Період обороту активів (Па)	203,011	240,144	381,745	390,430	509,691	151
Період обороту оборотних активів (Поа)	106,525	135,493	183,029	185,382	191,967	80,2
Період обороту матеріальних оборотних активів (Пмоа)	122,199	153,437	182,654	192,688	254,628	108,4
Період погашення дебіторської заборгованості (Пдз)	34,901	32,599	52,578	51,298	33,202	-4,8

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

У свою чергу, коефіцієнт оборотності активів – показник ділової активності, який показує ефективність використання активів компанії. Значення показника говорить про те, скільки товарів і послуг продано за досліджуваний період на кожен гривню використаних активів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів та коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів вказують на те, скільки оборотів здійснили оборотні активи. Високе значення показника свідчить про інтенсивну роботу підприємства [6].

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Високе значення показника свідчить про ефективну політику управління відносинами з постачальниками. Так, низька сума заборгованості може свідчити, що підприємство надає комерційні кредити лише надійним клієнтам, вибудувало ефективні відносини з державними органами, оптимізувало інші сфери, в яких виникає дебіторська заборгованість. Позитивним є підвищення значення показника[14].

Проаналізувавши дані таблиці 1.5, можна зробити висновок, що ефективність використання активів ПрАТ «ВКВ» знижується. Якщо в 2015 р на кожен гривню

залучених коштів було вироблено продукції на 1,7 гривень, то в 2019р. – вже 0,7. Щодо оборотності оборотних активів у тому числі і матеріальних оборотних активів теж спостерігається зниження показника на 44,5% та 52% відповідно. Однак, значення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості за період 2015-2019 рр має тенденцію до зростання, а основному за рахунок зменшення суми дебіторської заборгованості. Таким чином, необхідним є пошук та імплементація заходів щодо оптимізації активів підприємства.

Таблиця 1.5

Динаміка показників оборотності активів погашення дебіторської заборгованості підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт оборотності активів (Кнеп)	1,773	1,499	0,943	0,922	0,706	-60,2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Коа)	3,379	2,657	1,967	1,942	1,875	-44,5
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів (Кмоа)	2,946	2,346	1,971	1,868	1,414	-52
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	10,315	10,315	6,847	7,018	10,843	5,1

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

У загальному випадку компанія конвертує свої оборотні активи в грошову форму, а ці гроші вже використовуються для покриття зобов'язань. Для загального коефіцієнта покриття нормативним є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним

є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів.

Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат [15]. Також діє правило - чим довший операційний цикл, тим вищим показник поточної ліквідності повинен бути [35].

ПрАТ «ВКВ» продемонстрував можливість покриття зобов'язань за рахунок оборотних активів у 2019 р., однак слід відзначити значний спад значення показника за період 2015-2019 рр. на 57,6% за рахунок пропорційного зниження суми оборотних активів та зобов'язань (табл.1.6).

Проміжний коефіцієнт ліквідності прогнозує платоспроможність підприємства на період рівний середній тривалості обороту дебіторської заборгованості при умові своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Так, на ПрАТ «ВКВ» виявлено зниження коефіцієнту на 74,4% за аналізований період, що пояснюється зниження ділової активності підприємства (табл.1.6).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є співвідношенням найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань. Нормативним вважається значення від 0,1 до 0,2. Більш низький показник вказує на те, що компанія не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром [13]. Значення вище нормативного також може вказувати на проблеми в компанії і свідчити про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами.

Таким чином, за період 2015-2019 рр. ПрАТ «ВКВ» відхиляється від нормативного значення показника (див. табл. 1.6), що вказує на необхідність перегляду фінансової політики підприємства.

Таблиця 1.6

Динаміка показників ліквідності підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Загальний коефіцієнт покриття (Кзп)	4,535	8,038	2,686	2,362	1,924	-57,6
Проміжний коефіцієнт покриття (Кпп)	0,945	2,829	0,898	0,721	0,241	-74,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,680	1,985	0,495	0,505	0,175	-74,3

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

Показник фінансової автономії - один з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Значення показника говорить про те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів [17]. Так, у 2015 році ПрАТ «ВКВ» могло профінансувати 38% активів за рахунок власного капіталу, а вже у 2019 році – 50%.

Значення коефіцієнту покриття боргу за період 2015-2019 рр. теж вказує на можливість ПрАТ «ВКВ» покрити зобов'язання за рахунок власного капіталу. Щодо довгострокових зобов'язань ПрАТ «ВКВ», то компанія може забезпечити їх виконання на 38% за рахунок власного капіталу у 2019 році та на 56% у 2015 році, що пояснюється як із зниженням сум довгострокових зобов'язань, так і зменшення обсягу власного капіталу підприємства за період 2015-2019 рр (табл.1.7).

Таблиця 1.7

Динаміка показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Рік					Темп приросту, % 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	

Продовження таблиці 1.7

Коефіцієнт фінансової автономії (Кавт)	0,383	0,520	0,508	0,479	0,509	33,0
Коефіцієнт покриття боргу (Кпб)	3,198	7,210	2,442	2,672	2,940	-8,1
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (Кдзк)	0,565	0,440	0,358	0,417	0,384	-32,0

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

Таким чином, аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр. демонструє зниження економічних результатів діяльності підприємства у розрізі основних показників рентабельності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. Для подальшого визначення факторів та пошуку шляхів покращення ефективності діяльності ПрАТ «ВКВ», необхідно провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки основна діяльність підприємства зосереджена на експортних операціях.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»

Основна спеціалізація ПрАТ «ВКВ» – розробка каолінових родовищ та виробництво алюмосилікатних вогнетривів. Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність під кодом УКТЗЕД 2507 «Каолін та глини каолінові інші, кальциновані або некальциновані». Сировина, що добувається фірмою не поступається за рівнем якості світовим лідерам по добутку та виробництву вогнетривів, зокрема Китаю, США, Франції та іншим [31].

ПрАТ «ВКВ» – суб'єкт ЗЕД, діяльність якої зосереджена на експортних операціях з продажу виготовленої продукції на підприємстві, тому аналіз зовнішньоекономічної діяльності здійснюватиметься на основі результатів

експорту компанії. Так, ПрАТ «ВКВ» займається видобутком, переробкою та виробництвом таких видів вогнетривких товарів:

1. Каолін – глиноподібна гірнича порода білого або сірого з відтінками кольорів, яка складається з каолініту з незначною кількістю шкідливих домішок. За вогнетривкістю розподіляється на чотири марки. Використовується як сировина для вогнетривкої продукції, а також для виробництва кераміки, санфаянсу та використовується цементній промисловості.

2. Каолін кальцинований кусковий – це вогнетривкий матеріал, що виробляється шляхом обпалювання каоліну. Основними властивостями продукції є його висока вогнетривкість. Продукція використовується як сировина для виробництва формованих вогнетривів та вогнетривких бетонів.

3. Шамот кусковий, що використовується як наповнювач у виробництві вогнетривких виробів та неформованих вогнетривів.

4. Мертель вогнетривкий алюмосилікатний – порошок тонкого помолу, що складається з шамоту та каоліну, використовується для заповнення швів промислових печей та інших теплових агрегатів.

5. Шамот фракційний, що виробляється шляхом розсіву кускового шамоту. В залежності від зернового складу використовується як заповнювач для бетонних виробів, сумішей, керамічних мас, протипригарних покриттів тощо.

6. Порошок каоліновий – висушений та змелений до порошкоподібного стану каолін з високим вмістом оксиду алюмінію. Використовується як коригуюча добавка при виготовленні санфаянсу, фарфору та цементу, як стабілізуючий наповнювач для гуми, паперу, клею, фарб, емалей, замазок та інше.

7. Метакаолін – синтетичний пуцолан у вигляді порошку, використовується як мінеральна добавка або дрібнодисперсний наповнювач в сухих сумішах, геоцементях, вогнетривах, гумі, полімерах та інше.

8. Каолін кальциновий санітарний, отриманий шляхом теплової обробки каолінів з обов'язковою кальцинацією. Використовується на підприємствах

керамічної індустрії, як добавка до керамічних сумішей та для виробництва фарб, керамічних мас.

9. Порошок шамото-каоліновий складається із суміші шамоту та каоліну, отриманий при випалі каоліну шляхом уловлювання пилу з відхідних газів на електрофільтрах обертових печей. Використовується в якості сировини при виготовленні заповнювачів вогнетривких, вогнетривких бетонних виробів, мас, сумішей, теплоізоляційних та інших матеріалів, тощо [31].

Продукція підприємства є екологічно чистою та радіаційно безпечною, що підтверджено сертифікатами радіаційної якості та результатами санітарно-гігієнічного висновку. Виробництво здійснюється за дотримання всіх умов збереження навколишнього середовища, що закріплено екологічною політикою підприємства [31].

Загалом, на ПрАТ «ВКВ» у 2019 році було вироблено 130 520 т вогнетривкої продукції, 97,6% якої було реалізовано на експорт. Однак, на сьогодні серед вищепереліченої номенклатури основними продуктами компанії за обсягами виробництва є шамот кусковий та каолін кальцинований. Зокрема, у 2019 році шамоту кускового було вироблено 446 тон, а каоліну кальцинованого – 114 699 тон. Основним експортним товаром виступає каолін кальцинований. Дані таблиці 1.8 вказують на зростання активності ЗЕД з 69,5 % у 2015 році до 97,6% у 2019 р., однак за одночасного зниження обсягів виробництва протягом 2015-2019 рр. на 27,5%.

Таблиця 1.8

Динаміка обсягів виробництва основних товарів ПрАТ «ВКВ»

Товар	Рік					Темп приросту, 2019/2015 %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Шамот кусковий (тон)	54 896,7	18 377,8	17 824,9	8 615	446	-99,2%
Каолін кальцинований кусковий (тон)	125 092,4	117 754	103 433	114 516	114 699	-8,3%

Продовження таблиці 1.8

Усього (тон)	179 989	136 131,8	121 257,9	143 180	130 520	-27,5%
Експорт (% від виготовленої продукції)	69,5 %	86,5%	85,3%	91,3%	97,6%	

Джерело: Розраховано автором за звітністю ПрАТ «ВКВ»

Основними імпортерами продукції ПрАТ «ВКВ» є такі іноземні компанії, як SIAM Refractory (Таїланд), «IRMC» (Франція), Sormas, Durer, Metamin (Туреччина), Refratechnic Iberica (Іспанія), а також підприємства Російської Федерації: ПрАТ «Алітер-Аксі», ПрАТ «Мастер Бетонн», ПрАТ «Кераліт», ТОВ «Профікс-Вороніж», ТОВ «БМГ-Трейд» [31]. Географічна структура експорту ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр. представлена у табл 1.9. Так, ринки збуту підприємства станом на 2019 р. представлені наступним чином: Таїланд – 21% від усього експорту підприємства, РФ – 16,8%, Туреччина, Іспанія та Франція – 10,8%, 10,4% та 8,6% відповідно. Слід відзначити, зростання частки Таїланду у сумарному експорті компанії у 20 разів та зниження частки РФ на 54,4%.

Таблиця 1.9

Географічна структура експорту ПрАТ «ВКВ»

Країна	Рік									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	тис тон	%	тис тон	%	тис тон	%	тис тон	%	тис тон	%
Таїланд	1,6	1,4	1,5	1,3	1,2	1,1	3,3	2,9	24,2	21,1
Російська Федерація	42,1	33,8	43,4	36,8	43,5	42	32,1	28	19,2	16,8
Туреччина	11,8	9,4	10,8	9,1	8,3	7,9	14,3	12,5	12,4	10,8

Продовження таблиці 1.9

Іспанія	12,7	10,2	11,6	9,8	9,2	8,9	1,7	1,5	12,0	10,4
Франція	11,1	8,9	13,4	11,4	11,3	10,9	9,8	8,6	9,8	8,6
Італія	15,4	12,3	14,1	12	13,1	12,7	21,2	18,5	9,7	8,4
Інші	30,3	24	23,0	19,6	16,9	16,5	32,1	28	27,4	23,9
Разом	125	100	117,8	100	103,5	100	114,5	100	114,7	100

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Слід відмітити, що кількість контрактів різняться від країни до країни, незалежно від їх частки у географічному розрізі. Так, найбільший імпортер кальцинованого каоліну – Таїланд, має лише один контракт з ПрАТ «ВКВ» протягом 2015-2019 рр., оскільки основним партнером виступає лише одна таїландська фірма – SIAM Refractory. Окрім цього, протягом 2015-2019 рр. спостерігається значне зменшення кількості контрактів з російськими компаніями. Компанії Туреччини, Франції, Іспанії та Італії мають відносно стабільні бізнес-відносини з ПрАТ «ВКВ» (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Кількість контрактів за країнами за період 2015-2019 рр.

Країна	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Таїланд	1	1	1	1	1
Російська Федерація	10	10	10	5	4
Туреччина	11	11	10	13	12

Продовження таблиці 1.10

Іспанія	4	3	3	2	4
Франція	3	3	3	2	2
Італія	6	6	6	7	4

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Що стосується умов контрактів, то зазначимо, що у 2019 році продукція компанії відвантажувалась та транспортувалась до покупців відповідно до контрактів та у відповідності з умовами «Інкотермс 2010», а саме: автомобільним шляхом на умовах DAP до Франції, РФ, Угорщини, Німеччини та Польщі, на умовах FCA до Німеччини, РФ, Польщі та Чехії; залізничним у напіввагонах (DAP) – Польща, РФ, Словаччина; а також морським транспортом на умовах FOB (Туреччина, Іспанія, Італія) та CFR до Туреччини, Греції, Ізраїлю, Таїланду, Малайзії, Індонезії, Кореї Індії (табл.1.11).

Таблиця 1.11

Умови поставки та вид транспортування продукції ПрАТ «ВКВ» за країнами у 2019 р.

Умови поставки	Вид транспортування	Країна-імпортер
FCA	автомобільний	Німеччина, РФ, Польща, Чехія
FOB	морський	Туреччина, Іспанія, Італія
CFR	морський	Туреччина, Греція, Ізраїль, Таїланд, Малайзія, Індонезія, Корея, Індія
DAP	автомобільний	Франція, РФ, Угорщина, Німеччина, Польща
	залізничний	Польща, РФ, Словаччина

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

На сьогодні міжнародні перевезення здійснюються морським транспортом з портів Одеси, Ізмаїлу та через Дніпро-Бузький морський порт, залізничним транспортом в усі країни та автомобільним в сусідні країни з Україною. Підприємство відправляє продукцію навалом або запаковану в біг-беги та в біг-беги на дерев'яних піддонах (палетах) залежно від умовам контракту. Всі розрахунки з іноземними контрагентами здійснюються у грошовій формі через банківські рахунки підприємства. Окрім цього, відповідно до міжнародних правил і норм торгівлі, до експортних операцій компанії залучаються транспортно-експедиційні підприємства, сюрвейерські організації, судові агенти та судновласники, страхові компанії та інспекції. Збут продукції та пошук нових каналів проводиться фахівцями відділу маркетингу та збуту на ПрАТ «ВКВ» [31].

Отже, тенденції скорочення попиту на ринку каолінів вимагають підвищення якості вогнетривких виробів та імплементацію нових технологій у виробництво високоефективних матеріалів, а також пошук ефективних каналів та ємних ринків збуту. Так, на фоні зниження обсягів виробництва продукції ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр., географічна структура експорту достатньо диверсифікована та представлена такими країнами, як Таїланд, РФ, Туреччина, Іспанія, Італія та інші. Саме тому, необхідно провести подальший аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ», що має на меті посилення конкурентних позицій фірми на ринку.

1.3. Дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»

Однією із головних умов здійснення зовнішньоекономічних операцій є їх ефективність. Аналіз ефективності ЗЕД визначає доцільність підприємства у виході на іноземний ринок, а також дає змогу обґрунтувати пропозиції щодо закупівлі та продажу продукції. Одержані дані можуть бути використані для розробки та

реалізації планів експорту та імпорту підприємства, для оцінки структури та напрямків зовнішньоторговельних операцій. Розрахунок показників ефективності ЗЕД підприємства залежить від виду зовнішньоекономічної операції, умов та інших особливостей певної угоди [22].

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення результатів реалізації продукції із витратами, пов'язаними з їх виробництвом та реалізацією. Розрахувавши рівень економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ», а саме експорту, оскільки фірма не займається операціями з імпорту, можна зробити висновок про ефективність експорту підприємства за 2015-2019 рр., оскільки показник має значення вище за одиницю. Економічна ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку теж має позитивне значення протягом 2015-2019 років (табл.1.12).

Таблиця 1.12

Показники ефективності експорту ПрАТ «ВКВ» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Виробничі витрати та витрати на реалізацію на внутрішній ринок, млн грн	23,4	13,2	13,4	29,6	48,7
Чистий дохід від реалізації на внутрішньому ринку, млн грн	43,3	41,6	35,8	36,7	49,7
Економічна ефективність від продажу на внутрішньому ринку, млн грн	1,85	3,15	2,67	1,24	1,02
Ефект від продажу на внутрішній ринок чистий, млн грн	19,9	28,4	22,4	7,1	1
Виробничі витрати, витрати на експорт млн грн	178,7	185,7	208,7	280,4	258,8
Чистий дохід від реалізації на експорт, млн грн	238,6	269,5	290,7	382,5	356,4
Чистий дохід від реалізації на експорт, млн дол. США	10,9	10,4	10,9	14,1	13,5
Валютна ефективність експорту	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05

Продовження таблиці 1.12

Економічна ефективність експорту	1,3	1,5	1,4	1,4	1,4
Ефект від реалізації на експорт, млн грн	59,9	83,8	82	102,1	97,6

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Для визначення ефективності експортної діяльності підприємства також необхідно проаналізувати валютну ефективність експорту. Цей показник характеризує насамперед купівельну спроможність валюти, а саме доцільність реалізації товарів на зовнішньому ринку у порівнянні із внутрішнім. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну валюти. Слід відмітити, що показник валютної ефективності порівнюється з оберненим валютним курсом, який коливався на рівні 21,8-27,2 грн за дол. США за період 2015-2019 рр [26]. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. Так, підприємству ПрАТ «ВКВ» було доцільним реалізовувати виготовлену продукцію закордон.

Подальший аналіз співвідношення чистого прибутку до собівартості експорту, що відповідає рентабельності експортної діяльності підприємства, вказує на прибутковість діяльності компанії. Показник коливається на рівні 8,8–30 %, що свідчить про зміну виробничих витрат, експортних затрат та чистого прибутку фірми за аналізований п'ятирічний період.

Таблиця 1.13

Динаміка рентабельності експортних операцій ПрАТ «ВКВ»

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Виробничі витрати, витрати на експорт (млн грн)	178,7	185,7	208,7	280,4	258,8
Чистий прибуток (млн грн)	15,6	56,7	44,3	85,4	30,6
Рентабельність ЗЕД (%)	8,8	30,6	21,2	30,4	11,8

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Окрім цього, варто звернути увагу на виконання зобов'язань з експортних операцій компанії. Це дасть змогу оцінити ефективність планування та збуту продукції, виробленої підприємством. Проаналізувавши плановий та фактичний обсяг реалізації каоліну ПрАТ «ВКВ» за 2015-2019 рр., ми розрахували, що компанія має відхилення від плану на рівні 11,2 та 23,8% в сторону недовиконання та перевиконання відповідно (табл. 1.14).

Таблиця 1.14

Показники виконання плану реалізації на експорт

Обсяг реалізації експортної продукції, (тис. тон)	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Плановий	127,906	113,662	137,544	925,008	129,165
Фактичний	125,092	117,754	103,433	114,516	114,699
Виконання плану, (%)	97,80	103,6	75,2	123,8	88,8

Джерело: Розраховано автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Слід також проаналізувати та визначити ефективність зовнішньоекономічної операції за контрактом на поставку продукції підприємством ПрАТ «ВКВ» до одного із партнерів, а саме до російської компанії на умовах DAP - Богданович, РФ (див. додаток Б), (табл. 1.15).

Таблиця 1.15

Визначення ефективності експорту за контрактом ПрАТ «ВКВ» з російською компанією у 2019 році

Показник	Результати розрахунку
Кількість одиниць товару, т	2000
Контрактна ціна, дол.США /т	114,3
Обсяг реалізації, дол.США	228 600
Курс валюти, грн/дол.США (2019)	25,8
Обсяг реалізації, грн	5 897 880

Продовження таблиці 1.15

Виробнича собівартість партії, грн/т	2053,3
Додаткові витрати, пов'язані з експортом партії товару, грн/т	541,8
Додаткові витрати, пов'язані з експортом партії товару, дол/т	21
Додаткові витрати, пов'язані з продажем партії товару на внутрішній ринок, грн/т	146,7
Ціна реалізації на зовнішньому ринку, грн/т	2950
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн/т	2500
Прибуток від операції (ефект), грн:	
при продажу на зовнішньому ринку	709 800
при продажу на внутрішньому ринку	600 000
Чистий прибуток від операції, грн:	
при продажу на зовнішньому ринку	582 036
при продажу на внутрішньому ринку	492 000
Ефективність експорту, грн/грн	1,14
Рентабельність доходу при продажу на зовнішній ринок, %	11,2
Ефективність внутрішнього ринку, грн/грн	1,14
Рентабельність доходу при продажу на внутрішньому ринку, %	11,2

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Отже, з таблиці 1.15 бачимо, що проведена експортна операція є прибутковою для підприємства, а також вказує на доцільність зовнішньоекономічної діяльності, врахуючи ефект, ефективність та рентабельність продажу на зовнішній ринок. Подальший аналіз реалізації продукції на внутрішній ринок також вказує на прибутковість операцій.

Попри те, що реалізація продукції аналізованого підприємства ПрАТ «ВКВ» є однаково ефективною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках (див. табл.

1.15), попит на вогнетривку продукцію є недостатнім в Україні, що не дає змоги підприємству отримувати потенційний прибуток.

Ми вважаємо за доцільне розглянути фактори, що сприяють зовнішньоекономічній діяльності та ті, що обмежують її, а також внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства (табл. 1.16).

Таблиця 1.16

Основні фактори, що впливають на експортну діяльність ПрАТ «ВКВ»

Зовнішні можливості підприємства	Зовнішні загрози підприємству	Внутрішні сильні сторони підприємства	Внутрішні слабкі сторони підприємства
Розширення каналів збуту продукції	Насичення існуючих ринків та поява нових конкурентів з боку азійських компаній	Висока якість продукції	Експорт сировини
Товарна диверсифікація	Перехід споживачів на інший товар-субститут	Доступ до сировини	Зношення основних засобів
Поява нових технологій виробництва	Нестабільна економічна та політична ситуація	Наявність позитивного іміджу	Пріоретизація (залежність) ринку збуту
Пошук та впровадження нових джерел енергії	Зростання цін на енергоносії	Значний досвід здійснення експортних операцій	Погіршення фінансово-економічних результатів

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Таким чином, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ» вказують на ефективність експортних операцій компанії. Аналіз контракту ПрАТ «ВКВ» з іноземної фірмою-імпортером свідчить про доцільність реалізації продукції підприємства закордон. Крім того, в ході аналізу було також визначено ефективність продажу на внутрішньому ринку. Однак, враховуючи зовнішні загрози та можливості на ринку, а також внутрішні сильні та слабкі сторони компанії, варто визначити напрямки удосконалення експортних операцій ПрАТ «ВКВ».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр. демонструє зниження економічних результатів діяльності підприємства у розрізі основних показників рентабельності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. Для подальшого визначення факторів та пошуку шляхів покращення ефективності діяльності ПрАТ «ВКВ», необхідно провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки основна діяльність підприємства зосереджена на експортних операціях.

Тенденції скорочення попиту на ринку каолінів вимагають підвищення якості вогнетривких виробів та імплементацію нових технологій у виробництво високоефективних матеріалів, а також пошук ефективних каналів та ємних ринків збуту. Так, на фоні зниження обсягів виробництва продукції ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр., географічна структура експорту достатньо диверсифікована та представлена такими країнами, як Таїланд, РФ, Туреччина, Іспанія, Італія та інші. Саме тому, необхідно провести подальший аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ», що має на меті посилення конкурентних позицій фірми на ринку.

Таким чином, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ», а саме: показники ефективності експорту, рентабельності експортних операцій, виконання плану та аналіз ефективності експорту за контрактом вказують на ефективність експортних операцій компанії. Аналіз контракту ПрАТ «ВКВ» з іноземної фірмою-імпортером свідчить про доцільність реалізації продукції підприємства закордон. Крім того, в ході аналізу було також визначено ефективність продажу на внутрішньому ринку. Однак, враховуючи зовнішні загрози та можливості на ринку, а також внутрішні сильні та слабкі сторони компанії, варто визначити напрямки удосконалення експортних операцій ПрАТ «ВКВ».

РОЗДІЛ 2

РОЗДІЛ 2. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ВКВ»

2.1. Обґрунтування пропозицій щодо напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ»

Для здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності на ПрАТ «Ватутінський комбінат вогнетривів» («ВКВ»), необхідно також дослідити світовий ринок каоліну – найбільшої товарної групи підприємства, що реалізується на експорт. Каолінова група представлена в УКТЗЕД під кодом 2507 «Каолін та глини каолінові інші, кальциновані або некальциновані» [31].

Для кращого розуміння продукту, варто з'ясувати, що каолін є продуктом руйнування гірських порід, до складу якої входить мінерал каолініт. Сама назва походить від родовища – Као-Лін в провінції Китаю Цзянси, де каолін вперше був виявлений [6]. В сучасних умовах каолін застосовується в різних галузях промисловості, зокрема у виробництві керамічної, вогнетривкої, алюмінієвої, паперової, текстильної, кабельної, гумової, хімічної продукції тощо. Таке широке застосування каоліну, а також вигідне розміщення інвестицій привертає увагу інвесторів в гірничодобувний бізнес [21].

На сьогодні виділяють три основні сфери застосування каоліну. По-перше, каолін використовують у виробництві паперу у якості наповнювача, який зменшує вартість паперу з одночасним покращенням якості друку, а також каолін додають як пігмент крейдування високоякісного паперу для виробництва глянцевого журналі, презентаційних каталогів, рекламних буклетів, тобто де якість друку має велике значення. Слід зазначити, що крейдований папір містить до 35-40% каоліну. По-друге, каолін використовується у виробництві фарфоро-фаянсових виробів. Тут основними сегментами ринку збуту є: виробництво скляно-порцелянових виробів,

санітарно-технічне обладнання, електротехнічного фарфору, вогнетривкої кераміки та інших продуктів керамічної промисловості. По-третє, у галузях хімічної промисловості каолін використовують як наповнювач для виробництва фарб, гумовотехнічних виробів, пластику, ущільнювачів, білого портландцементу, скловолокна, а також для продукції ринку фармацевтики. Крім того, каолін активно використовують для каталітичного очищення нафти і газу [21].

Таким чином, узагальнена структура застосування каоліну зображена на рис. 2.1: паперова промисловість – 45%, керамічна промисловість – 35%, хімічна промисловість – 16%, інші – 4% (рис.2.1.).

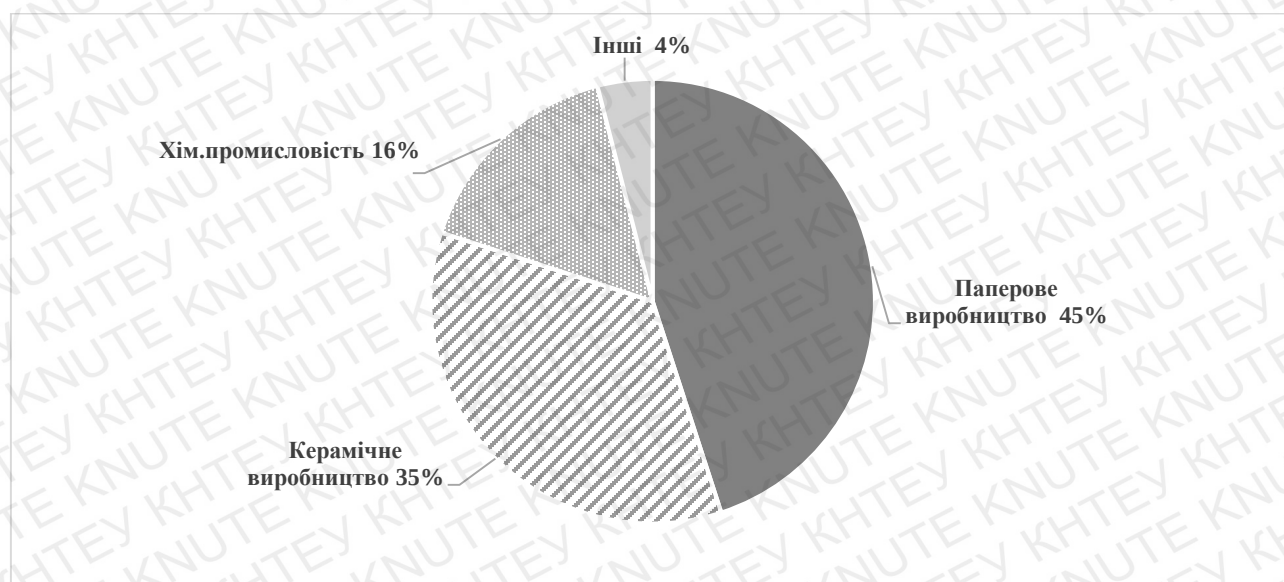


Рис.2.1. Структура застосування каоліну за 2019 рік

Джерело: Побудовано автором на основі даних [6]

У 2019 році світовий експорт «Каоліну та інших каолінових глин, кальцинованих або некальцинованих» склав 1,63 млрд дол. США, що на 14 млн менше за попередній рік (1,77 млрд дол. США у 2017 р.). У цілому спостерігається позитивна динаміка показника за період 2015-2019 рр. (1,69 млрд дол. США у 2015 та 1,77 млрд дол. США у 2019). У свою чергу, обсяг світового імпорту товарів представленої групи у 2019 році перевищив 1,81 млрд дол. США. Роком раніше цей

показник складав 1,93 млрд дол. США. Слід також відмітити дещо негативну тенденцію на ринку (1,92 млрд дол. США у 2015 та 1,81 млрд дол. США у 2019 р.) [37].

Лідером за обсягом експорту товарів цієї групи протягом 2015-2019 рр. є підприємства США, що складають третю частину експорту на ринку. Значну частку ринку також займають підприємства Великої Британії, Бельгії, Бразилії та Китаю (рис.2.2).

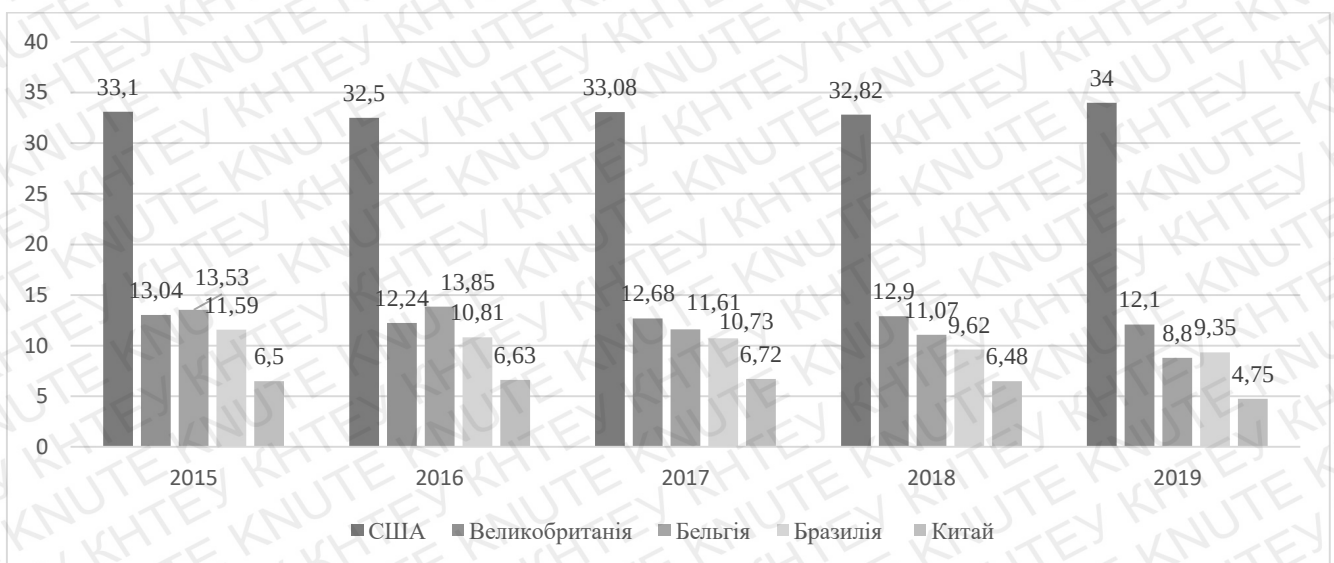


Рис.2.2 Частка найбільших експортерів каоліну у світі за період 2015-2019 рр., (%).

Джерело: Побудовано автором за даними [37]

У свою чергу, за цей п'ятирічний період найбільше імпортували підприємства Китаю, Іспанії, Японії, Бельгії та Німеччини [37]. У цілому, ринок каоліну має хороші перспективи, що пояснюється швидкими темпами розвитку основних галузей, які споживають цей вид сировини. Зростання чисельності світового населення, подальша урбанізація, розвиток технологій та впровадження інновацій в галузь, а також виявлення нових сфер застосування каоліну сприятимуть зростанню попиту на каолін [21]. Міжнародна консалтингова група Montan прогнозує світовому ринку каоліну наступне:

- запасів родовищ каоліну вистачить більше ніж на 500 років в розрахунку на обсяги видобування, що існують сьогодні;
- висока концентрація на ринку компаній-виробників каоліну, що займатимуть 66% світового ринку;
- світовий попит на каолін зростатиме в середньому на 3-4% щорічно;
- основним споживачем продукції залишатиметься Китай [34].

Слід також відзначити, що на сьогоднішній день спостерігається тенденція до зменшення попиту на каолінову продукції в Європі, що обумовлено переходом фірм на андулазіти, більш витривалі вогнетриви. Скорочення попиту обумовлюється поступовим зменшенням загального використання каоліну у виробленні вогнетривкої продукції. В таких умовах, на ринку посилюється конкурентна боротьба виробників за існуючі канали збуту каоліну. На ринок також вийшли продавці вогнетривкої продукції з Китаю та Індії, що більше посилює конкуренцію за споживача [31].

Основними конкурентами ПрАТ «ВКВ» на світовому ринку каолінів є виробники з Китаю, Франції, США, Німеччини, Чехії та Ізраїлю, а в Україні – підприємства-виробники сировини для вогнетривких продуктів. Перевагами ПрАТ «ВКВ» у порівнянні з конкурентами є доступ до сировини, а також висока якість продукції. На підприємстві діє політика контролю якості та впроваджена система менеджменту якості відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001:2008, а також діє система охорони навколишнього середовища. Основними ризиками в діяльності підприємства є, перш за все, загроза появи нових конкурентів, особливо з Китаю, а також зростання цін на енергетичні ресурси та політична нестабільність в країні й регіоні [31].

В Україні найбільшими підприємствами, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність за цим кодом є ПАТ «Великоанадольський вогнетривкий комбінат», ПрАТ «Глуховецький гірничо-збагачувальний каоліновий

комбінат», ПАТ «Кіровоградське Рудоуправління», ТОВ «Побужський феронікелевий комбінат», а також аналізований ПрАТ «ВКВ» [31].

Отже, в умовах посилення конкуренції на світовому ринку вогнетривких виробів, необхідно переглянути шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ». На нашу думку, доцільно оптимізувати географічну структуру експортних операцій.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ПрАТ «ВКВ»

З урахуванням зниження обсягів продажу продукції каолінової глини та в умовах посилення конкуренції на світовому ринку вогнетривких виробів, необхідно переглянути шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ». На нашу думку, доцільно переглянути саме географічну структуру ЗЕД операцій, оскільки на сьогодні підприємство завершує діючі контракти з РФ, одним із основних регіональних торгових партнерів, а також спостерігається тенденція до пріоретизації одного ринку збуту, а саме залежності від найбільшого імпортера продукції ПрАТ «ВКВ» – SIAM Refractory (Таїланд).

Проаналізувавши існуючих партнерів компанії, пропонуємо розглянути Туреччину як потенційного споживача товару, оскільки тут варто відзначити переваги економіко-політичного середовища країни та географічної близькості, наявності стійких економічних зв'язків та ємкості турецького ринку. Окрім того, на сьогодні Туреччина є одним із основних торгових партнерів українських підприємств. Так, підприємства Туреччини екпортували до України товарів на суму 2,6 млрд дол. США, посівши четверте місце за обсягами експорту. У свою чергу, за показниками імпорту Туреччина займає перше місце серед основних імпортерів товарів з України (2,3 млрд дол. США) [32].

Щодо ринку вогнетривкої продукції Туреччини варто відмітити динаміку імпорту каоліну. Відповідно до даних статистичних служб, імпорт каоліну в Туреччину має висхідну тенденцію протягом 2016-2020 рр., за винятком 2018 року, що свідчить про зацікавленість місцевих підприємств у закупівлі вогнетривких матеріалів із-за кордону (рис. 2.3.).

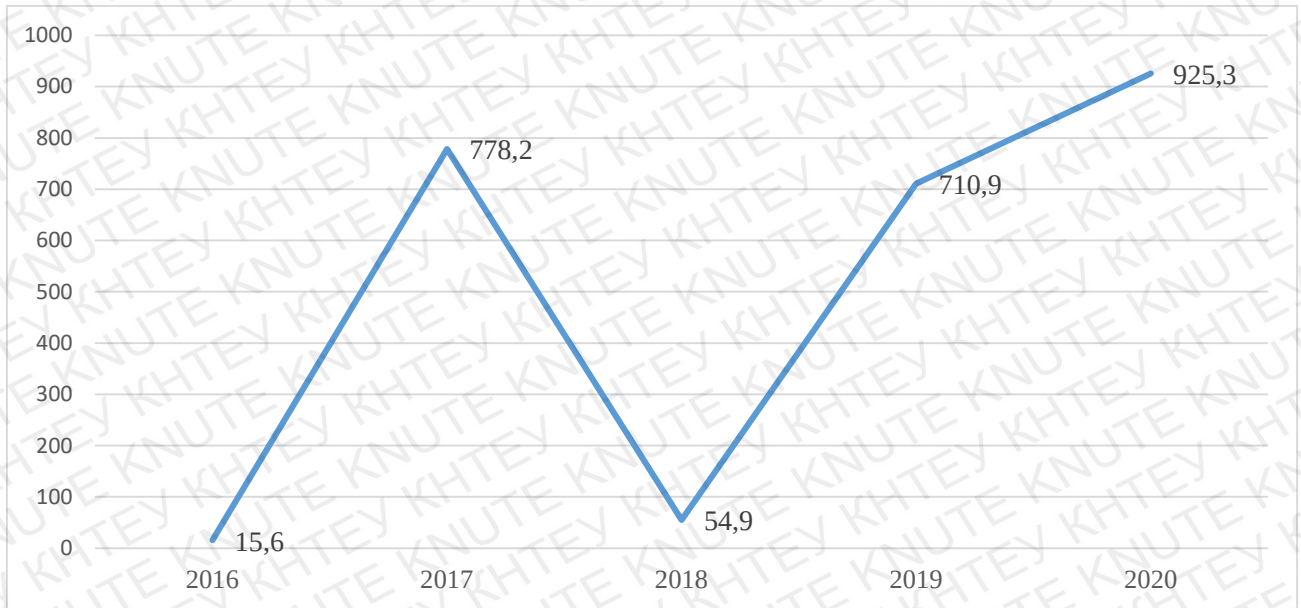


Рис.2.3 Динаміка імпорту каоліну в Туреччину за період 2016-2020 рр., (тис. дол. США).

Джерело: Побудовано автором за даними [36]

Виходячи з вищезазначеного, пропонуємо розглянути Туреччину як потенційно вигідного партнера ведення бізнесу на ринку вогнетривкої продукції. Враховуючи специфіку логістики та можливості транспортування товарів з України до Туреччини, пропонуємо розглянути варіант морського перевезення на умовах CIF, що дасть змогу оптимізувати витрати на збут продукції ПрАТ «ВКВ». Кількість одиниць залишаємо незмінною – 2000 т, оскільки турецький ринок вогнетривів є настільки ж ємним, як і російський (додаток В).

За рахунок зростаючого попиту в Туреччині, підприємство має змогу збільшити ціну товару з 114,3 до 123 дол. США/т (+ 8,7 дол. США), цим самим

збільшуючи дохід компанії (табл.2.1). Враховуючи зміну ціни та зростання курсу долара США до гривні протягом 2019-2020 рр на 2,4 грн/дол. США, компанія збільшить дохід в національній валюті на 1 039 320 грн. Окрім того, оскільки собівартість продукції залишається незмінною, а витрати на збут знизяться на 34,2 грн/т та з урахуванням можливості збільшення ціни на новому ринку, підприємство отримає прибуток від експортної операції на 1 105 600 грн більший за попередній контракт.

Слід також зазначити, що за звичаями складання контрактів, ціна товару може бути змінена протягом терміну дії контракту за згоди покупця і продавця шляхом укладення Додаткової згоди про зміну ціни. Розрахунок за товар здійснюється протягом 60 календарних днів від дати, прийняття вантажу до перевезення.

Товар відвантажується продавцем виключно після одержання письмового замовлення покупця, в якому вказано кількість та термін поставки. Письмове замовлення покупця направляється продавцеві не менш ніж за 30 днів до передбачуваної дати поставки. У свою чергу продавець зобов'язаний направити покупцю повідомлення про готовність прийняття товару. Продавець зобов'язаний надати покупцеві копії наступних документів:

- коносамент;
- морська накладна;
- експортна митна декларація;
- сертифікат якості виробника;
- сертифікат про походження товару;
- рахунок-фактура.

Товар вважається прийнятим покупцем за якістю - згідно з сертифікатом якості та за кількістю – відповідно до ваги, зазначеній в морській накладній. У разі недосягнення згоди між сторонами, спори підлягають розгляду в арбітражному суді України (додаток В).

Окрім того, варто зазначити, що поставка товару на умовах CIF (Incoterms-2020) означає, що продавець виконав умови, коли товар був доставлений до порту відвантаження в термін, узгоджений сторонами. При цьому за умовами поставки CIF продає продавець, а саме ПрАТ «ВКВ» має сплатити витрати з доставки товару до зазначеного порт призначення – порт Ізмір, Туреччина. Продавець також повинен застрахувати товар від можливих ризиків його повної втрати або часткового пошкодження під час перевезення. А також ПрАТ «ВКВ» здійснює оплату митних процедур, передбачених для експорту товару. При цьому виконання митних формальностей, пов'язаних з імпортом товару, сплата імпортного мита покладаються на покупця продукції [11].

Так, на основі нових умов, ми розраховали ефективність та рентабельність реалізації продукції на ринок Туреччини та дійшли висновку, що новий контракт буде вигідним компанії, оскільки коефіцієнт ефективності експорту збільшився на 0,21 (з 1,14 до 1,35), а рентабельність продажу на зовнішній ринок зросла на 17,9% (з 11,2 до 29,1%) (табл.2.1).

Таблиця 2.1

**Порівняння ефективності експорту ПрАТ «ВКВ»
за контрактами з РФ та Туреччиною**

Показник	Контракт (експорт до РФ, 2019)	Контракт (експорт до Туреччини, пропозиції)	Абсолютне відхилення
Кількість одиниць товару, т	2000	2000	0
Контрактна ціна, дол.США /т	114,3	123	8,7
Обсяг реалізації, дол.США	228 600	246 000	17 400
Курс валюти, грн/дол.США (2020)	25,8	28,2	2,4
Обсяг реалізації, грн	5 897 880	6 937 200	1 039 320
Виробнича собівартість партії, грн/т	2053,3	2053,3	0

Продовження таблиці 2.1

Додаткові витрати, пов'язані з експортом партії товару, грн/т	541,8	507,6	-34,2
Додаткові витрати, пов'язані з експортом партії товару, дол/т	21	18	-3
Ціна реалізації на зовнішньому ринку, грн/т	2950	3468,6	518,6
Прибуток від операції (ефект), грн	710 800	1 815 540	1 105 600
Чистий прибуток від операції, грн:	582 036	1 488 628	906 592
Ефективність експорту, грн/грн	1,14	1,35	0,21
Рентабельність продажу на зовнішній ринок, %	11,2	29,1	17,9

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

На відміну від існуючого контракту з Російською Федерацією на умовах поставки DAP (Incoterms-2010), новий контракт з Туреччиною на умовах CIF (Incoterms-2020) дасть змогу зменшити витрати на збут продукції підприємства, у тому числі і за більш вигідного географічного розташування порту відвантаження товару та за рахунок вартості митних процедур й зниження ризиків. Однак, контрактна ціна може бути збільшена для турецького імпортера, оскільки має місце високий попит на вогнетривку продукцію в Туреччині.

Склавши новий контракт з турецьким партнером та розрахувавши показники ефективності та рентабельності такої операції, компанія отримає наступні вигоди від співпраці:

- розширення можливості продажу продукції ПрАТ «ВКВ»;
- уникнення чіткої пріоритезації одного ринку;
- збільшення збуту продукції за вищою ціною за рахунок високого попиту на вогнетривку продукцію в Туреччині;

- збільшення рентабельності доходу та ефективності експорту, що у свою чергу призведе до збільшення валютного доходу підприємства.

Такі показники ефективності експорту, як ефект від операції, чистий прибуток, ефективність експорту та рентабельність продажу показали відхилення в бік збільшення за рахунок нового контракту, а саме на 1 105 600 грн, 906 592 грн, 0,21 та 17,9% відповідно.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованого заходу на результати діяльності ПрАТ «ВКВ» реалізації

Більш детальний аналіз, прогноз фінансових результатів та їх порівняння дасть змогу оцінити доцільність виходу на ринок Туреччини. Запропонований захід дозволить спрогнозувати, яким чином вихід на новий ринок покращить фінансові результати ПрАТ «ВКВ» у наступному періоді (додаток Г).

Так, підрахувавши значення основних статей звіту про фінансові результати підприємства за рахунок виконання умов нового контракту з Туреччиною спостерігаємо зростання прибутку за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції на фоні зниження витрат, зокрема витрат на збут у порівнянні зі звітним періодом 2019 року (додаток Г).

Для більш детального аналізу ефективності запропонованих заходів розглянемо прогноз фінансових результатів з урахуванням змін за методом екстраполяції, а також цим самим методом екстраполюємо теперішній фінансовий стан на наступні п'ять років. З таблиці 2.2 видно, що чистий дохід, собівартість продукції і у свою чергу, їх різниця – валовий прибуток мають тенденцію до зростання, що свідчить про прибутковість діяльності підприємства на сьогодні. Пропорційно також збільшуються витрати, зокрема витрати на реалізацію продукції. Фінансовий результат від операційної діяльності – прибуток має також позитивний прогноз зростання.

Таблиця 2.2

**Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «ВКВ» без урахування
запропонованих змін**

тис. грн

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції	281,9	311,1	326,5	419,2	406,1	441,5	455,9	483,0	494,2	494,4
Собівартість реалізованої продукції	144,1	144,9	164	212,1	212	236,3	263,1	284,2	300,0	326,5
Валовий прибуток	137,8	166,2	162,5	207,1	194,1	205,2	192,8	198,8	194,0	167,9
Витрати на збут	58	54	58,1	97,9	95,5	108,4	126,4	141,5	149,5	166,7
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	30,6	82,5	62,7	71,7	56,2	72,9	61,5	64,6	62,7	65,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	29,5	80,4	61,1	113,8	39	80,5	68,4	66,9	54,4	67,0

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

У свою чергу, розрахувавши фінансові результати з урахуванням запропонованого заходу – виходу на турецький ринок, підприємство збільшить чистий дохід від реалізації продукції, зменшить собівартість та витрати на збут у порівнянні з результатами без урахування змін. Однак, на фоні інфляційних процесів, абсолютні значення витратних статей все таки зростатимуть за період 2020-2024 років. Проте, в перспективі фінансовий результат від операційної діяльності є вищим саме із впровадженням змін у географічній структурі експорту підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «ВКВ» з урахуванням
реалізації продукції до Туреччини**

тис. грн

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції	281,9	311,1	326,5	419,2	406,1	413	491,6	529,8	566,7	593,2
Собівартість реалізованої продукції	144,1	144,9	164	212,1	212	257,9	256,6	282,7	303,0	319,5
Валовий прибуток	137,8	166,2	162,5	207,1	194,1	155,1	235	247,1	263,7	273,7
Витрати на збут	58	54	58,1	97,9	95,5	96,5	120,3	137,8	151,3	159,5
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	30,6	82,5	62,7	71,7	56,2	58,1	76,9	67,2	72,1	73,1
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	29,5	80,4	61,1	113,8	39	40,9	85,7	75,6	77,6	72,0

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

Варто відмітити, що до 2024 року з урахуванням нового заходу чистий дохід зросте на 46% у порівнянні з показником 2019 року, на відміну від 21,7% без впровадження змін. У свою чергу, собівартість та витрати на збут будуть вищими на 7 тис. грн та 7,2 тис. грн відповідно без урахування змін. Саме за рахунок збільшення різниці між чистим доход та собівартістю, валовий прибуток прогнозується вищим за умови реалізації продукції в Туреччину. Фінансовий результат від операційної діяльності буде вдвічі більшим впровадивши зміни, а саме: +30% до показника 2019 року, на відміну від + 15% без запропонованого

заходу. Фінансовий результат до оподаткування зросте 84% на відміну від 71% відповідно.

Таким чином, реалізація запропонованих нами заходів є доцільною для ПрАТ «ВКВ», оскільки прогноз та порівняння фінансових результатів за теперішньої географічної структури експорту та за рахунок посилення партнерства з Туреччиною показали результативність та переваги нового контракту. Впровадження рекомендацій є також доцільним на перспективу, що дасть змогу підприємству отримувати більший прибуток та зменшити витрати, зокрема на збут. З урахуванням пропозицій ми досягнемо такі фінансові результати до 2024 року, як:

- чистий дохід від реалізації продукції збільшиться до 593,2 тис. грн (+46% у порівнянні з показником 2019 року);
- валовий прибуток зросте до 273,7 тис. грн (+41%);
- фінансовий результат від операційної діяльності та прибуток до оподаткування складуть 73,1 та 72 тис. грн відповідно (+30% та + 84% відповідно).

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

В умовах посилення конкуренції на світовому ринку вогнетривких виробів, необхідно переглянути шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ». На нашу думку, доцільно оптимізувати географічну структуру експортних операцій, оскільки на сьогодні підприємство завершує діючі контракти з РФ, одним із основних регіональних торгових партнерів, а також спостерігається тенденція до пріоритезації ринку збуту, а саме має місце залежність від найбільшого імпортера продукції ПрАТ «ВКВ» – SIAM Refractory (Таїланд).

Склавши новий контракт з турецьким партнером та розрахувавши показники ефективності експорту такі, як ефект від операції, чистий прибуток, ефективність експорту та рентабельність продажу показали відхилення в бік збільшення за рахунок нового контракту, а саме на 1 105 600 грн, 906 592 грн, 0,21 та 17,9% відповідно.

Реалізація запропонованих нами заходів є доцільною для ПрАТ «ВКВ», оскільки прогноз та порівняння фінансових результатів за теперішньої географічної структури експорту та за рахунок посилення партнерства з Туреччиною показали результативність та переваги нового контракту. Впровадження рекомендацій є також доцільним на перспективу, що дасть змогу підприємству отримувати більший прибуток та зменшити витрати, зокрема витрати на збут.

ВИСНОВКИ

Аналіз фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр. демонструє зниження економічних результатів діяльності підприємства у розрізі основних показників рентабельності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. За рахунок зниження обсягів виробництва продукції ПрАТ «ВКВ» за період 2015-2019 рр., географічна структура експорту достатньо диверсифікована та представлена такими країнами, як Таїланд, РФ, Туреччина, Іспанія, Італія та інші.

Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «ВКВ» вказують на ефективність експортних операцій компанії. Аналіз контракту ПрАТ «ВКВ» з іноземної фірмою-імпортером свідчить про доцільність реалізації продукції підприємства закордон. Крім того, в ході аналізу було також визначено ефективність продажу на внутрішньому ринку. Однак, враховуючи зовнішні загрози та можливості на ринку, а також внутрішні сильні та слабкі сторони компанії, варто визначити напрямки удосконалення експортних операцій ПрАТ «ВКВ».

В умовах посилення конкуренції на світовому ринку вогнетривких виробів, на нашу думку, доцільно оптимізувати географічну структуру експортних операцій, оскільки на сьогодні підприємство завершує діючі контракти з РФ, одним із основних регіональних торгових партнерів, а також спостерігається тенденція до пріоритезації ринку збуту, а саме має місце залежність від найбільшого імпортера продукції ПрАТ «ВКВ» – SIAM Refractory (Таїланд).

Склавши новий контракт з турецьким партнером та розрахувавши показники ефективності та рентабельності такої операції, компанія отримає наступні вигоди від співпраці: розширення можливості продажу продукції ПрАТ «ВКВ»; уникнення чіткої пріоритезації одного ринку; збільшення збуту продукції за вищою ціною за рахунок високого попиту на вогнетривку продукцію в Туреччині; збільшення

рентабельності доходу та ефективності експорту, що у свою чергу призведе до збільшення валютного доходу підприємства.

Реалізація запропонованих нами заходів є доцільною для ПрАТ «ВКВ», оскільки прогноз та порівняння фінансових результатів за теперішньої географічної структури експорту та за рахунок посилення партнерства з Туреччиною показали результативність та переваги нового контракту. З урахуванням пропозицій ми досягнемо такі фінансові результати до 2024 року, як:

чистий дохід від реалізації продукції збільшиться до 593,2 тис. грн (+46% у порівнянні з показником 2019 року); валовий прибуток зросте до 273,7 тис. грн (+41%); фінансовий результат від операційної діяльності та прибуток до оподаткування складуть 73,1 та 72 тис. грн відповідно (+30% та + 84% відповідно).

Впровадження рекомендацій є також доцільним на перспективу, що дасть змогу підприємству отримувати більший прибуток та зменшити витрати, зокрема витрати на збут. У подальшому ПрАТ «ВКВ» матиме у розпорядженні більше вільних коштів для імплементації нових проектів, цим самим збільшуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності та посилюючи конкурентні позиції на світових ринках товарів та послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. №959-ХІІ.
2. Про затвердження Порядку ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності: постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 р. № 428.
3. Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Господарський кодекс України 436-IV, редакція від 10.11.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Аналіз ринку каоліну в Україні та світі [Електронний ресурс] / Pro Consulting. – 2018. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-kaolina-v-ukraine-i-mire-2018>.
7. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / Г.М. Калетнік, В.О.Козловський, Г.М.Заболотний та ін. — К.: Хай-Тек-Прес, 2012. — 352 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. — К.: ЦНЛ, 2020. — 268 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч.-метод. посіб. / Л.Л. Носач, В.О. Козуб, П.Л.Гринько, А.С. Дядін. — Х.: Монограф, 2015. — 320с.
11. Інкотермс 2020. Правила МТП з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі, — К., 2020. — 392 с.

- 12.Кобилецький В. Р., Відносні показники ділової активності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/103-vidnosni-pokaznyky-dilovoi-aktyvnosti>.
- 13.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт абсолютної ліквідності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/250-koefitsient-absolyutnoji-likvidnosti>.
- 14.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації, ресурсовіддача) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/288-oborotnist-aktiviv>.
- 15.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya>.
- 16.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт рентабельності активів (Коефіцієнт рентабельності пасивів) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv>.
- 17.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт фінансової автономії (Коефіцієнт фінансової незалежності) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/346-pokaznik-finansovoji-avtonomiji-pokaznik-finansovoji-nezalezhnosti>.

- 18.Кобилецький В. Р., Період одного обороту оборотних активів / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/317-period-odnogo-oborotu-oborotnikh-aktiviv>.
- 19.Кобилецький В. Р., Показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком, норма чистого прибутку, маржа чистого прибутку, рентабельність продажів по чистому прибутку, рентабельність виручки / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/341-pokaznik-rentabelnosti-realizovanoji-produktsiji-za-chistim-pributkom-norma-chistogo-pributku-marzha-chistogo-pributku-rentabelnist-prodazhiv-po-chistomu-pributku>.
- 20.Ковальчук Т.Г. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. /Т.Г.Ковальчук .- К.: Ліра-К, 2018 .- 216 с.
- 21.Ковтун В.О. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку каоліну в контексті ефективного експорту вітчизняних підприємств // Експортно-імпорتنі операції в умовах геоекономічних змін: зб. наук. ст. студ. – КНТЕУ, 2020. – С.102-106.
- 22.Козак Ю.Г., Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. / 5-те вид., перероб. та доп. - Київ- Катовіце: Центр учбової літератури, 2016. - 289 с.
- 23.Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко, О.В. Зубко ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
- 24.Міжнародні фінансові операції та експортний контроль: навч.посіб.: у 2 ч. /С.М. Подреза, Г.С. Гуріна, О.М. Гришуткін .-К.: Зовнішня торгівля, 2016 .- Ч.1. – 328 с.
- 25.Офіс з просування експорту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[<https://epo.org.ua>].

- 26.Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart>.
- 27.Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
- 28.Офіційний сайт Міжнародної Торгової Палати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://iccwbo.org>.
- 29.Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ucci.org.ua/about>.
- 30.Офіційний сайт ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://unctad.org>.
- 31.Річна інформація емітента цінних паперів «ВКВ» за 2019 рік [Електронний ресурс] / ПрАТ «ВКВ». – 2020. – Режим доступу: http://vkv.emitents.net.ua/ua/docs/?fg_id=33.
- 32.Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України». // Державна служба статистики. – 2020. – С. 31–32.
- 33.Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб./ Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацька.- Київ: ЦНЛ, 2013. – 407 с.
- 34.Аналитика: текущее состояние и перспективы рынка каолина [Электронный ресурс] / Финансовые горы. – 2014. – Режим доступа: <http://imcmontan.ru/files/kaolin.pdf>.
- 35.Gibson H. Charles Financial Reporting & Analysis // The University of Toledo, Emeritus. 12th Edition. 624 p. - ISBN-13: 978-1439080603.
- 36.Kaolin and other kaolinic clays. Imports and Exports. Turkey [Electronic resource] / TrendEconomy. – 2020. – Access mode: https://trendeconomy.com/data/monthly?reporter=Turkey&trade_flow=Export,Im

port&partner=World&commodity=2507&indicator=TV&time_period=2016-04,2017-04,2018-04,2019-04,2020-04.

37. Kaolin and other kaolinic clays. Imports and Exports [Electronic resource] / TrendEconomy. — 2020. — Access mode: https://trendeconomy.com/data/commodity_h2?commodity=2507,TOTAL&indicator=TV,tv_wrld_share&partner=World&reporter.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ВКВ»

на 31.12.2015 р.

Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	780	685	
первісна вартість	1001	1 182	1 285	
накопичена амортизація	1002	(402)	(600)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	
Основні засоби	1010	65 433	77 897	
первісна вартість	1011	136 013	157 233	
знос	1012	(70 580)	(79 336)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	2 427	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	
Усього за розділом I	1095	68 640	78 582	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	37 220	58 477	
Виробничі запаси	1101	8 599	16 490	
Незавершене виробництво	1102	10 962	16 109	
Готова продукція	1103	17 658	25 869	
Товари	1104	1	9	
Поточні біологічні активи	1110	0	0	
Депозити перестрахування	1115	0	0	
Векселі одержані	1120	0	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 056	5 573	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				

за виданими авансами	1130	7 928	5 554
з бюджетом	1135	10 824	9 563
у тому числі з податку на прибуток	1136	3 633	3 228
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	230	2 074
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 863	14 348
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	99	35
Усього за розділом II	1195	71 220	95 624
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 985	1 914
Баланс	1300	141 845	176 120

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 911	5 911
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	27 150	26 997
Додатковий капітал	1410	467	129
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	14 196	14 196
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2 753	20 208
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	44 971	67 441
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	1 939
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	52 036	79 202
Довгострокові забезпечення	1520	4 174	6 451
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0

у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	56 210	87 592
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	4 297	2 837
розрахунками з бюджетом	1620	10	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	323	0
розрахунками з оплати праці	1630	762	878
одержаними авансами	1635	32 267	14 362
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	1 506	1 838
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 499	1 172
Усього за розділом III	1695	40 664	21 087
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	141 845	176 120

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ «ВКВ»
за 2015 рік
Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	281 924	157 173
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(144 078)	(98 106)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	137 846	59 067
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	33 167	16 880
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(13 678)	(10 532)
Витрати на збут	2150	(58 009)	(32 989)
Інші операційні витрати	2180	(68 693)	(45 423)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	30 633	0
збиток	2195	(0)	(12 997)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	203	79
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(1 366)	(602)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)

Інші витрати	2270	(0)	(2)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	29 470	0
прибуток			
збиток	2295	(0)	(13 522)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-6 982	1 979
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	22 488	0
прибуток			
збиток	2355	(0)	(11 543)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	-590
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	473	590
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	473	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	473	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	22 961	-11 543

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	125 685	77 175
Витрати на оплату праці	2505	23 123	18 937
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 796	5 597
Амортизація	2515	9 307	6 763
Інші операційні витрати	2520	132 894	80 822
Разом	2550	296 805	189 294

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	23 641 856	23 641 856
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23 641 856	23 641 856
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,950000	-0,490000
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,950000	-0,490000

Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00
--------------------------------	------	------	------

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ВКВ»
на 31.12.2016 р.
Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	685	4 146	
первісна вартість	1001	1 285	4 912	
накопичена амортизація	1002	(600)	(766)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	
Основні засоби	1010	77 897	94 298	
первісна вартість	1011	157 233	184 526	
знос	1012	(79 336)	(90 228)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	
Усього за розділом I	1095	78 582	98 444	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	58 477	74 106	
Виробничі запаси	1101	16 490	18 203	
Незавершене виробництво	1102	16 109	15 510	
Готова продукція	1103	25 869	40 393	
Товари	1104	9	0	
Поточні біологічні активи	1110	0	0	
Депозити перестрахування	1115	0	0	
Векселі одержані	1120	0	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 563	14 548	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	5 554	6 162	
з бюджетом	1135	9 505	8 493	

у тому числі з податку на прибуток	1136	3 228	170
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 179	934
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	14 348	34 179
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	91	17
Усього за розділом II	1195	95 717	138 439
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 914	1 914
Баланс	1300	176 213	238 797

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 911	5 911
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	26 997	26 642
Додатковий капітал	1410	129	77
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	14 196	14 196
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 377	77 352
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	58 610	124 178
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 939	1 927
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	79 202	89 730
Довгострокові забезпечення	1520	6 451	5 740
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0

резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	87 592	97 397
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	11 436	8 878
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	0	198
розрахунками з оплати праці	1630	878	894
одержаними авансами	1635	14 369	2 279
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	1 838	2 575
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 490	2 398
Усього за розділом III	1695	30 011	17 222
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	176 213	238 797

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ «ВКВ»

за 2016 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	311 071	281 924
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	0	0

премій			
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(144 863)	(144 078)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	166 208	137 846
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	20 093	33 167
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(15 873)	(13 678)
Витрати на збут	2150	(53 961)	(58 009)
Інші операційні витрати	2180	(33 950)	(68 693)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	82 517	30 633
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	193	203
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2 233)	(1 366)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(25)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	80 452	29 470
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-14 832	-6 982
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	65 620	22 488
збиток	2355	(0)	(0)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ «ВКВ»
за 2016 рік
Форма №2
I. Фінансові результати

Код за ДКУД			1801003
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	311 071	281 924
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(144 863)	(144 078)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	166 208	137 846
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	20 093	33 167
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(15 873)	(13 678)
Витрати на збут	2150	(53 961)	(58 009)
Інші операційні витрати	2180	(33 950)	(68 693)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	82 517	30 633
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	193	203
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0

Фінансові витрати	2250	(2 233)	(1 366)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(25)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	80 452	29 470
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-14 832	-6 982
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	65 620	22 488
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	473
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	473
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	473
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	65 620	22 961

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	117 234	125 685
Витрати на оплату праці	2505	26 246	23 123
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 370	5 796
Амортизація	2515	14 524	9 307
Інші операційні витрати	2520	100 198	132 894
Разом	2550	262 572	296 805

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4

Середньорічна кількість простих акцій	2600	23 642 143	23 642 143
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23 642 143	23 642 143
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,775550	0,950000
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,775550	0,950000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ВКВ»
на 31.12.2017 р.
 Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	4 146	3 744	
первісна вартість	1001	4 912	4 996	
накопичена амортизація	1002	(766)	(1 252)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	
Основні засоби	1010	94 298	146 766	
первісна вартість	1011	184 526	238 875	
знос	1012	(90 228)	(92 109)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	356	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	
Усього за розділом I	1095	98 444	150 866	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	74 106	91 554	
Виробничі запаси	1101	18 203	23 875	
Незавершене виробництво	1102	15 510	22 620	
Готова продукція	1103	40 393	45 059	
Товари	1104	0	0	
Поточні біологічні активи	1110	0	0	
Депозити перестрахування	1115	0	0	
Векселі одержані	1120	0	0	

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 548	29 057
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	6 162	21 268
з бюджетом	1135	8 493	13 769
у тому числі з податку на прибуток	1136	170	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	934	971
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	34 179	35 647
Готівка	1166	0	1
Рахунки в банках	1167	34 179	35 646
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	17	1 294
Усього за розділом II	1195	138 439	193 560
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 914	1 801
Баланс	1300	238 797	346 227

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 911	5 911
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	26 642	26 157
Додатковий капітал	1410	77	53
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	14 196	14 196
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77 352	129 625
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	124 178	175 942
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 927	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	89 730	92 622
Довгострокові забезпечення	1520	5 740	5 601
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0

Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	97 397	98 223
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	8 878	28 643
розрахунками з бюджетом	1620	0	3 038
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	2 697
розрахунками зі страхування	1625	198	241
розрахунками з оплати праці	1630	894	1 136
одержаними авансами	1635	2 279	29 695
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	2 575	3 228
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 398	6 081
Усього за розділом III	1695	17 222	72 062
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	238 797	346 227

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	326 505	311 071
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0

Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(163 996)	(144 863)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	162 509	166 208
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	18 224	20 093
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(27 907)	(15 873)
Витрати на збут	2150	(58 057)	(53 961)
Інші операційні витрати	2180	(32 034)	(33 950)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	62 735	82 517
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	1 380	193
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2 839)	(2 233)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(180)	(25)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	61 096	80 452
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-9 234	-14 832
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	51 862	65 620
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------	--------------	----------------------	--

1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	51 862	65 620

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	118 430	117 234
Витрати на оплату праці	2505	30 737	26 246
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 200	4 370
Амортизація	2515	14 694	14 524
Інші операційні витрати	2520	113 885	100 198
Разом	2550	282 946	262 572

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	23 642 143	23 642 143
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23 642 143	23 642 143
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,193630	2,775550
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,193630	2,775550
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Звіт про фінансовий стан на 31.12.2018 р. ПрАТ «ВКВ»

Форма №1

Код за ДК УД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 744	3 340
первісна вартість	1001	4 996	5 106
накопичена амортизація	1002	(1 252)	(1 766)

Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	146 766	316 834
первісна вартість	1011	238 875	420 279
знос	1012	(92 109)	(103 445)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	356	2 862
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	150 866	323 036
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	91 586	132 788
Виробничі запаси	1101	23 875	25 589
Незавершене виробництво	1102	22 620	42 761
Готова продукція	1103	45 059	64 438
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	29 057	21 778
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	21 268	8 760
з бюджетом	1135	13 769	22 118
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	661
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	971	1 738

Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	35 647	50 902
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	35 646	50 902
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 294	27
Усього за розділом II	1195	193 592	238 111
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 801	1 797
Баланс	1300	346 259	562 944

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 911	5 911
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	26 157	25 834
Додатковий капітал	1410	53	29
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	14 196	14 196
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	129 581	223 454
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(16)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	175 898	269 408
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	92 622	173 799
Довгострокові забезпечення	1520	5 601	18 917

Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	98 223	192 716
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	45 637
товари, роботи, послуги	1615	28 719	22 899
розрахунками з бюджетом	1620	3 038	2 854
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 697	1 931
розрахунками зі страхування	1625	241	166
розрахунками з оплати праці	1630	1 136	1 448
одержаними авансами	1635	29 695	758
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	3 228	6 119
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	6 081	20 939
Усього за розділом III	1695	72 138	100 820
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	346 259	562 944

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	419 170	326 505
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(212 037)	(163 996)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	207 133	162 509
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	75 058	18 224
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(32 201)	(27 907)
Витрати на збут	2150	(97 882)	(58 057)
Інші операційні витрати	2180	(80 393)	(32 034)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	71 715	62 735
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	53 698	0
Інші доходи	2240	969	1 380
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(12 467)	(2 839)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(91)	(180)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	113 824	61 096
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-20 275	-9 234
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	93 549	51 862
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	93 549	51 862

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	180 664	118 430
Витрати на оплату праці	2505	42 274	30 737
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 109	5 200

Амортизація	2515	13 008	14 694
Інші операційні витрати	2520	215 773	113 885
Разом	2550	458 828	282 946

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	23 642 143	23 642 143
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23 642 143	23 642 143
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	3,956870	2,193630
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3,956870	2,193630
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ВКВ» на 31.12.2019 р.

Форма №1

Код за ДК УД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 340	3 193
первісна вартість	1001	5 106	5 170
накопичена амортизація	1002	(1 766)	(1 977)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	316 834	382 017
первісна вартість	1011	420 279	495 469
знос	1012	(103 445)	(113 452)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0

Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	2 862	4 581
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	323 036	389 791
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	131 976	155 295
Виробничі запаси	1101	24 777	29 013
Незавершене виробництво	1102	42 761	48 434
Готова продукція	1103	64 438	77 848
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	21 778	6 814
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	8 760	2 227
з бюджетом	1135	22 118	9 434
у тому числі з податку на прибуток	1136	661	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 738	1 376
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	50 902	17 711
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	50 902	17 711
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	27	2 929
Усього за розділом II	1195	237 299	195 786

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 797	2 173
Баланс	1300	562 132	587 750

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 911	5 911
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	25 834	25 456
Додатковий капітал	1410	29	17
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	14 196	14 196
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	221 932	253 736
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(16)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	267 886	299 316
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	173 799	158 504
Довгострокові забезпечення	1520	18 917	28 110
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	192 716	186 614

III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	45 637	38 021
товари, роботи, послуги	1615	23 603	26 289
розрахунками з бюджетом	1620	2 854	1 223
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 931	0
розрахунками зі страхування	1625	166	468
розрахунками з оплати праці	1630	1 448	1 930
одержаними авансами	1635	758	5 638
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6 119	6 677
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	20 945	21 574
Усього за розділом III	1695	101 530	101 820
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	562 132	587 750

Форма №2
I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	406 087	419 170
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(253 807)	(212 037)

Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	152 280	207 133
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	84 717	75 058
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(30 436)	(32 201)
Витрати на збут	2150	(95 502)	(97 882)
Інші операційні витрати	2180	(54 811)	(80 393)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	56 248	71 715
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	101	53 698
Інші доходи	2240	1 133	969
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(17 677)	(12 467)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(769)	(91)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	39 036	113 824
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7 621	-20 275
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	31 415	93 549

збиток	2355	(0)	(0)
--------	------	-------	-------

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	31 415	93 549

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	196 296	180 664
Витрати на оплату праці	2505	47 740	42 274
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 426	7 109
Амортизація	2515	17 868	13 008
Інші операційні витрати	2520	180 636	215 773
Разом	2550	450 966	458 828

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	23 642 143	23 642 143
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23 642 143	23 642 143
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1,328770	3,956870
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1,328770	3,956870
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

К О Н Т Р А К Т / CONTRACT
№ VKV 000001

г. Ватутино/Vatutino

01 декабря 2019 / 01st December 2019

Контракт подписан между/
Contract signed between:

ПОКУПАТЕЛЬ: / BUYER:

Название компании

Company

Адрес

Address

Страна

Country

Представитель

Representative

Должность

Position

Phone

E-mail

действующий на основании **Доверенности №1 от 01.01.2016г.**, именуемый в дальнейшем **Покупатель**,
acting on the base of the **Power of attorney №1 of 01.01.2016**, hereinafter referred to as **Buyer**,

ПРОДАВЕЦ: / SELLER:

Название компании

Company

Адрес

Address

Страна

Country

Представитель

Representative

Должность

Position

Phone

Fax

Частное акционерное общество «Ватутинский комбинат огнеупоров»

Private Joint Stock Company «Vatutinsky Kombinat Vognetryviv»

ул. Индустриальная, 11, 20254 г. Ватутино Черкасской области,

11 Industrialnaya Str., 20254 Vatutino, Cherkassy Region,

Украина

Ukraine

Председатель правления

Head of Management Board

+38 (04740) 6-24-34 or 6-13-49

+38 (04740) 6-23-45

действующий на основании **Устава**, именуемый в дальнейшем **Продавец**
acting on the base of the **Charter**, hereinafter referred to as the **Seller**

заключили настоящий **Контракт** о нижеследующем:
have concluded the present **Contract** as follows:

Продавец продает, а **Покупатель** покупает **Товар**
(также именуемый - **Продукция**) в соответствии со
сроками и условиями, приведенными ниже в настоящем
Контракте:

The **Seller** shall sell, and the **Buyer** (also called -
Products) shall buy the **Goods** according to terms
and conditions, shown below in the present
Contract:

1.Товар.

1.1.Продавец обязуется поставить **Покупателю**, а **Покупатель** оплатить и принять **Продукцию** в количестве и в сроки, указанные в настоящем **Контракте**.

Страна происхождения **Продукции** – Украина.

1.2.Количество, поставляемой Продукции:

- каолина кальцинированного огнеупорного кускового марки **ШК-42** – 2000 тн.

2. Качество:

2.1. Качество каолина кальцинированного огнеупорного кускового марок **ШК-42** по ТУ У 14.2-00191916-001:2005 с изм.1-6, согласно показателям качества, согласованными **Сторонами**:

1.Goods.

1.1. The **Seller** undertakes to deliver the **Buyer**, and the **Buyer** to pay and accept the **Products** in the quantity and in the terms specified in this **Contract**.

Country of origin of the **Product** is Ukraine.

1.2. Quantity of the delivered Production:

- kaolin calcined refractory bulk of grade **CHK-42** – 2000 t

2. Quality:

2.1. Quality of the kaolin calcined refractory bulk brands

CHK-42, according to TU U 14.2-00191916-001:2005 with changes 1-6, according to quality indicators, to agreed **Parties**:

Наименование показателей / Name of an indicators			Марка каолина кальцинированного/ Calcined kaolin grade
			ШК-42/ CHK-42
Массовая доля (на прокаленное вещество), Al_2O_3 , %, не менее / Weight percentage on ignition basis Al_2O_3 , %, not less			42
Массовая доля (на прокаленное вещество), Fe_2O_3 , %, не более / Weight percentage on ignition basis Fe_2O_3 , %, not more			1,6
Массовая доля (на прокаленное вещество), CaO , %, не более / Weight percentage on ignition basis CaO , %, not more			0,6
Огнеупорность, °C, не ниже / Refractoriness, °C, not less			1770
Водопоглощение, % не более / Water absorption, %, not more			2,8
Кажущаяся плотность, $г/см^3$, не менее / Bulk density, g/sm^3 , not less			2,45
Пористость открытая, % не более / Apparent porosity, %, not more			7,0
Массовая доля влаги (при отгрузке), % не более / Humidity weight (when loaded), % not more			1,0
Содержание фракции менее 0,5 мм, %, не более / Contents of fraction < 0,5mm, not more %			15
Предельный размер кусков, мм, не более / Lump limit size, mm, not more			50
PVV(изменение кажущейся плотности после повторного обжига) / PVV (amendment of apparent density after reburning)			[-2;+4]
Упаковка / Packing	Биг-бег / Big-bag	Двойной клапанный 1-тонный с п/э вкладышем (внешние размеры 80x80x124см) / Double valve 1TM with polyethylene insert (overall dimensions 80x80x124cm)	

Правила приемки, методы отбора проб, хранение и транспортирование в соответствии с требованиями ТУ У 14.2-00191916-001:2005 с изм.1-6 /

Rules of accepting, methods of samples selection, storing and transportation according to requirements of TU U 14.2-00191916-001:2005 with changes 1-6.

2.2. Методы отбора и подготовки проб по ГОСТ 26565-85.

2.3. Общие требования к методам анализа по ГОСТ 2642.0-86.

2.4. Методы испытания проб поставляемого Товара принимаются по следующей нормативной документации:

— определение содержания **Al₂O₃**:

1. ДСТУ 3305.4-96 (ГОСТ 2642.4-97), раздел 4 (комплексометрический метод определения оксида алюминия без отделения оксида кремния).
2. Методика выполнения измерений массовой доли оксидов алюминия, железа, магния, кальция, кремния, фосфора, титана, натрия, калия в огнеупорном сырье и продукции рентгеноспектральным методом на рентгеновском энергодисперсионном спектрометре Nex QC+.

— определение содержания **Fe₂O₃**:

1. ДСТУ 3305.5-96 (ГОСТ 2642.5-97), раздел 5 (комплексометрический метод определения оксида железа (III)).
2. Методика выполнения измерений массовой доли оксидов алюминия, железа, магния, кальция, кремния, фосфора, титана, натрия, калия в огнеупорном сырье и продукции рентгеноспектральным методом на рентгеновском энергодисперсионном спектрометре Nex QC+.

— определение содержания **CaO**:

Методика выполнения измерений массовой доли оксидов алюминия, железа, магния, кальция, кремния, фосфора, титана, натрия, калия в огнеупорном сырье и продукции рентгеноспектральным методом на рентгеновском энергодисперсионном спектрометре Nex QC+.

— определение огнеупорности:

ГОСТ 4069-69 с изм.1, 2.

— определение водопоглощения, кажущейся плотности

и открытой пористости шамота на фракции 2-5,6 мм: ГОСТ 18847-84.

— определение влажности:

ГОСТ 28584-90.

— определение зернового состава:

ГОСТ 27707-2007.

— PVV:

Рабочая методика РМ-ОУК-05-2017.

2.2. The methods of tests collection and preparation shall comply to GOST 26565-85

2.3. The general requirements to methods of tests shall comply to GOST 2642.0-86.

2.4. Methods for testing the samples of Goods delivered are accepted according to the following regulating documents:

— determination of the contents of **Al₂O₃**:

1. DSTU 3305.4-96 (GOST 2642.7-97) chapter 4: complexometric method of determining aluminum oxide without silicon oxide separation
2. A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC+.

— determination of the contents of **Fe₂O₃**:

1. DSTU 3305.5-96 (GOST 2642.7-97) chapter 5 (complexometric method of determining iron oxide (III)).
2. A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC+.

— determination of the contents of **CaO**:

A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC+.

— determination of refractoriness:

GOST 4069-69 with amendments 1,2.

— determination of water absorption, bulk density and apparent porosity for Chamotte with size 2-5,6 mm:

GOST 18847-84.

— determination of moisture:

GOST 28584-90.

— determination of granulometry:

GOST 27707-2007.

— PVV:

Working methods WM –QMD-05-2017.

2.5. Документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выданный **Продавцом**. Однако, сертификат качества не может быть рассмотрен как окончательный и неоспоримый в случае обнаружения **Покупателем** несоответствия качества **Товара** условиям **Контракта**.

3. Цена Товара и общая сумма Контракта.

3.1. Цена за тонну Продукции на условиях **DAP – Богданович** (ИНКОТЕРМС-2010) составляет:

- каолина кальцинированного огнеупорного кускового марки **ШК-42 – 114,3 долларов США**.

3.2. Цена Товара может быть изменена на протяжении срока действия **Контракта** по обоюдному согласию **Покупателя** и **Продавца** путем заключения Дополнительного соглашения об изменении цены.

3.3. Общая сумма настоящего **Контракта** ориентировочно составляет **228 600,00 долларов США** и в дальнейшем может быть увеличена.

4. Оплата.

4.1. Оплата за **Товар** осуществляется в течение 60 (шестьдесят) календарных дней от даты, указанной на железнодорожной накладной в штампе о принятии груза к перевозке станции отправления (ст. Богачево).

4.2. Оплата комиссионных (банковских) сборов банков (посредников) осуществляется **Продавцом**.

4.3. В рамках отсрочки платежа сумма задолженности не может превышать **50 000,00 EUR**.

За нарушение сроков оплаты **Продукции**, **Покупатель** уплачивает **Продавцу** пени в размере 0,03% за каждый день просрочки, но не более 3% от суммы просроченной оплаты, а также, в случае регулярного нарушения **Покупателем** условий оплаты, или при снижении объёмов заказов на **Продукцию**, **Продавец** вправе приостановить отгрузку, снизить лимит суммы задолженности или перейти на условия 100% предварительной оплаты.

5. Условия поставки.

5.1. Условия поставки **DAP – станция Богданович**, Свердловской ЖД РФ (ИНКОТЕРМС-2010).

5.2. Товар отгружается **Продавцом** исключительно после получения и принятия письменного заказа **Покупателя**, в котором указано количество, срок поставки. Письменный заказ **Покупателя** направляется **Продавцу** не менее чем за 30 (тридцать) дней до предполагаемой даты поставки.

5.3. Переходом права собственности на **Продукцию** считается дата, указанная на штампе в железнодорожной накладной станции отправления (ст. Богачево) в графе 26, при этом риски связанные с доставкой **Продукции** до станции назначения (ст. Богданович) несет **Продавец**.

5.4. Датой поставки Продукции считается дата на штампе железнодорожной накладной станции назначения (ст. Богдановичи, код станции – 793209).

2.5. The document which confirms the quality of the **Goods** is the certificate of quality issued by the **Seller**. However, the certificate of quality cannot be considered as final and incontestable one if the **Buyer** reveals unconformity of the Goods' quality to the **Contract** conditions.

3. Price of Goods and total sum of Contract.

3.1. Price for 1 ton of Product is on the terms of **DAP – Bogdanovich** (INCOTERMS-2010) makes:

- kaolin calcined refractory bulk of grade **CHK-42 – 114,3 USD**.

3.2. The price of **Goods** can be changed during the validity term of the **Contract** if agreed by the Customer and the **Seller** in the form of concluding the Addendum on Price amendment.

3.3. The total amount of this Contract is approximately **228 600,00 USD** and in the future can be increased.

4. Payment.

4.1. The payment the **Goods** should be effected during 60 (sixty) calendar days from the date indicated on the railway consignment station of departure (Bogachevo station)

4.2. Payment of commission (bank) fees of banks (intermediaries) is carried out by the **Seller**.

4.3. As part of the deferred payment, the amount of the debt cannot exceed **50 000.00 EUR**.

If the terms of payment for the Product are violated, the Customer pays the fine in the amount of 0,03 % for each day of delay to the Seller but not more than 3% of delayed payment sum, and also, in case of regular violation **Client** doesn't meet the payment terms, and in case of orders amount decrease for the **Product**, the **Seller** has the right to stop the shipment, to reduce the amount of debt limit as much as even accept the term of 100% advance payment.

5. Delivery terms.

5.1. Delivery terms **DAP – Bogdanovich station**, Sverdlovskaya railway (INCOTERMS-2010).

5.2. The Goods is shipped by the **Seller** exclusively after receiving and acceptance of the written order of the **Buyer** with nomination of quantity, term of delivery. The written order of the **Buyer** is sent to the **Seller** not less than in 30 (thirty) days prior to the estimated delivery date.

5.3. Transfer of property right for the **Product** is the date, mentioned on stamp in railway bill of dispatch station (station Bogachevo) in clause 26, at the same time, the risks associated with the delivery of Products to the destination station (Bogdanovich station) borne by the Seller.

5.4. The date of the product supply is the date on the stamp on the railway bill in the station of dispatch (Bogdanovich station, code of the station – 793209).

5.5. Продавец обязан направить **Покупателю** извещение, позволяющее ему принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие Товара. Извещение может быть передано в любой форме, в том числе с использованием электронных средств. **Продавец** обязан направить **Покупателю** копии следующих документов:

- железнодорожная накладная;
- экспортная таможенная декларация;
- сертификат качества от производителя;
- счет-фактуру **Продукции**;
- сертификат о происхождении товара.

6. Сдача-приемка товара.

6.1. Приемка **Продукции** по количеству производится в соответствии с Инструкцией «О порядке приемки **Продукции** производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству», от 15 июня 1965 г. № **П-6** (в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81, от 14.11.74 г. № 98, с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. № 18), и по качеству - Инструкцией «О порядке приемки **Продукции** производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» от 25 апреля 1966 г. № **П-7** (в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81, от 14.11.74г. № 98, с изм., внесенными постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. №18) и сертификатом качества завода изготовителя.

6.2. Покупатель обязуется обеспечить нахождение подвижного состава (вагона) на станции выгрузки не более 4-х суток, с момента прибытия вагона на станцию назначения.

В случае превышения срока пребывания вагона на станции

Покупателя, Покупатель выплачивает **Продавцу** штраф в размере **50 Евро** за вагон за каждые сутки сверхнормативного простоя. Ставка штрафа может быть изменена в случае изменения размера штрафа выставленного экспедитором или собственником вагона. В случае если на момент сдачи вагона в порожнем состоянии на станции **Покупателя** отсутствует электронная заготовка на данный вагон в автоматизированной системе «Этран», **Покупатель** в праве не оплачивать штраф за сверхнормативный простой вагона.

6.3. Товар считается сданным **Продавцом** и принятым **Покупателем**:

- а) по качеству — согласно сертификату качества;
- б) по количеству — согласно весу, указанному в ж.д. накладной.

6.4. С каждой отгрузкой каждой части товара от общего количества, **Продавец** передает **Покупателю** следующий пакет документов:

- железнодорожная накладная;
- экспортная таможенная декларация;
- сертификат качества изготовителя -1 оригинал;

5.5. The Seller must provide the **Buyer** notice, allowing him to take the steps usually necessary in order that he might make the buyer. The notice may be transmitted in any form, including by electronic means. The Seller must send to the Buyer a copy of the following documents:

- railway consignment note;
- export customs consignment declaration;
- quality certificate from the manufacturer;
- invoice for Product;
- certificate of origin of the good.

6. Delivery-acceptance of the Goods.

6.1. The acceptance of Product by quantity is done in accordance with Instruction "On the Order of acceptance of industrial engineering purpose and consumer packaged goods **Products** by quantity" as of 15th of June 1965 № **П-6** (in the version of Decrees, State arbitration of USSR as of 29.12.73 #81 as of 14.11.74 #98 with the amendments, entered in accordance with the Decree of Plenum BAC RF as of 22.10.1997 #18) and by the Instruction "On the order of Accepting industrial engineering purpose and consumer packaged goods **Products** by quality" as of 25th of April 1966 # **П-7** (in the version of the Decrees of State arbitration in USSR as of 29.12.73 #81 as of 14.11.74, #98 with the amendments, entered in accordance with the Plenum of BAC RF as of 22.10.1997 #18) and quality certificate of the manufacturing plant.

6.2. The Buyer undertakes to provide presence of the rolling stock (wagon) at the station of unloading no more than 4 days, from the moment of arrival of the wagon at the station of destination.

In case of excess of term of stay of the wagon at the **Buyer's station**, the **Buyer** pays to the Seller a penalty of **50 Euros** for the wagon for every day of excess idle time. The rate of a penalty can be changed in case of change of the size of a penalty by the forwarding agent or owner of the wagon. If at the time of delivery of the empty wagon to **Buyer's station** there is no electronic preparation for this wagon in the automated system "Etran", the **Buyer** in the right not to pay a penalty excess idle time of the wagon.

6.3. The **goods** shall be considered as delivered by the **Seller** and accepted by the **Buyer**:

- a) as to the quality —according to the Certificate of Quality;
- b) as to the quantity — according to the net weigh, specified in of the waybills.

6.4. With each shipment of each part of the product of the total number, the Seller sends the Buyer following package of documents:

- waybill;
- export customs consignment declaration;

- сертификат о происхождении товара - 1 оригинал;
- счет-фактура - 3 оригинала.

7. Претензии по количеству и качеству.

7.1. Рекламации, как по количеству, так и по качеству **Товара** могут быть заявлены не позднее 30 дней от даты поставки.

7.2. Претензии (рекламации), в случае несоответствия **Продукции** требованиям настоящего **Контракта**, должны предъявляться заказным письмом с приложением документов, подтверждающих претензию (рекламацию) и с обязательным указанием:

- номера и даты **Контракта**;
- номера вагона и даты отгрузки;
- количества и номера партии **Продукции**, на которую предъявлена претензия (рекламация);
- обоснованного расчета претензионных требований;
- оснований для претензии (рекламации) со ссылкой на нормативные акты и данный **Контракт**.

7.3. Продавец обязан в течение суток с момента получения им уведомления Покупателя письменно сообщить последнему о том, будет ли направлен представитель Продавца для участия в приёмке и срок его прибытия, который не должен превышать (5) пяти календарных дней со дня получения Продавцом вышеуказанного уведомления Покупателя, не считая времени необходимого для проезда. В случае неприбытия представителя Продавца в указанный срок для проведения совместной приёмки продукции по качеству и количеству, Покупатель составляет Акт с участием эксперта Торгово-промышленной палаты РФ. Расходы по проведению экспертизы несёт виновная сторона. На период проведения проверки качества Товара его приёмка по качеству и количеству приостанавливается.

7.4. Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию и дать ответ по существу либо о ходе рассмотрения в течение 30 дней от даты получения рекламации. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа по существу, либо о ходе рассмотрения, рекламация считается принятой Продавцом.

7.5. Если Продавец признал рекламацию, то в кратчайшие технически возможные сроки он производит замену некачественного товара или в течение 5-ти банковских дней выплачивает стоимость Товара.

7.6. В случае нарушения сроков поставки Товара, виновная сторона уплачивает пеню в размере 0,03% от стоимости неисполненного обязательства за каждый день просрочки, но не более 5% от стоимости неисполненного в срок обязательства.

8. Антидемпинговые предостережения.

- passport (certificate) of quality of the manufacturer – 1 original;
- certificate of origin – 1 original;
- invoice – 3 original.

7. Claims.

7.1. Claims with respect to both quantity and quality may be submitted within 30 days of the date of the Product supply.

7.2. Claims (reclamations) in case of **Product** incompliance with requirements of present **Contract**, should be submitted in the form of registered letter with attached documents, approving the claim (reclamation) with necessary mentioning:

- number and date of the **Contract**;
- number of wagon and shipment date;
- quantity and number of **Product** batch, for which the claim is raised (reclamation);
- grounded calculation of claim requirements;
- grounds for claim (reclamation) with reference to normative acts and this **Contract**.

7.3. During 24 hours after receiving notification from the Customer, The **Seller** is obliged to inform in written whether the representative of the **Seller** will be sent to participate in the acceptance and the period of his stay, which should not be bigger than (5) five calendar days from the day of the abovementioned Customer's notification receiving by the **Seller**. The time, needed for the travelling, is not included. If the **Seller's** representative doesn't arrive in the mentioned time for the joint product quality and quantity acceptance, the **Customer** to draw up an act with participation of the expert from the Chamber of Commerce and industry in Russian Federation. The guilty party incurs expenses on carrying out expert examination. During the examination of **Goods** quality, its acceptance on quality and quantity stops.

7.4. The **Seller** shall examine the claims and respond to the point or on the course of examination within 30 days of the date of receipt thereof. In case there is no response to the point of the claim on the part of the **Seller** or on course of examination, the claim shall be considered as accepted by the **Seller**.

7.5. If the **Seller** accepts the claim, the Seller is to replace the defective Goods for his account in the possible shortest time or to pay back the Goods' value within 5 (five) banking days.

7.6. In case of violation of delivery time of **Goods**, the guilty party pays a penalty fee of 0,03% of cost of not fulfilled obligation for each day of delay, but no more than 5% of cost of the obligation which isn't fulfilled in time.

8. Cautions about Dumping.

The **Buyer** incurs the complete responsibility for

Покупатель берет на себя полную ответственность за соблюдение антидемпинговых норм, правил и процедур на своем национальном рынке и рынках дальнейшей реализации продукции, указанной в **Контракте**, обязуется не осуществлять операции на этих рынках по ценам, которые являются демпинговыми согласно законодательству и международным договорам соответствующего государства, и быть единственным ответчиком по всем возможным антидемпинговым искам и претензиям и уплатить в полном объеме пошлину, сборы и другие взыскания, налагаемые на **Товар**, являющийся предметом этого **Контракта**, согласно антидемпинговому законодательству страны ввоза.

9. Предостережения о конфиденциальности.

Стороны согласились, что текст данного **Контракта**, любой материал, информация и сведения, которые касаются **Контракта**, являются конфиденциальными и не могут передаваться третьим лицам без предварительного письменного согласия иной **Стороны**, кроме случаев, когда такая передача связана с получением официальных разрешений, документов для выполнения **Контракта** или уплаты налога, иных обязательных платежей, а также в случаях, предусмотренных действующим законодательством, регулирующим обязательства **Сторон Контракта**.

10. Форс-мажор.

Никакая ответственность не может быть следствием невыполнения каких-либо положений этого **Контракта**, если это невыполнение стало следствием причин, которые находятся вне сферы контроля не выполняющей **Стороны**, подобных стихийным бедствиям, экстремальным погодным условиям, пожарам, войнам, забастовкам, военным действиям, гражданским беспорядкам, вмешательству со стороны власти, эмбарго (далее "форс-мажор"), но не ограниченных ими, на период, начиная с момента объявления не выполняющей **Стороной** про форс-мажор и заканчивающейся, когда форс-мажор закончится, или мог бы закончиться, если не выполняющая **Сторона** предприняла действия, которые она действительно могла бы предпринять для выхода из форс-мажора. Форс-мажор автоматически продолжает срок выполнения обязательств по этому **Контракту**. Если эти обстоятельства продолжаются больше 6 (шести) месяцев, то любая из **Сторон** может прервать действие этого **Контракта**, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь право на возмещение ущерба. **Сторона**, для которой стало невозможным выполнение обязательств по обозначенным причинам, должна немедленно уведомить другую **Сторону** о наступлении или окончании действия этих обстоятельств и в подтверждение представить справку, выданную соответствующей Торговой палатой.

Расторжение (прекращение) **Контракта**, при условии возникновения обстоятельств, указанных в этом пункте **Контракта**, происходит с обязательным письменным

observance of antidumping norms, rules and procedures in the national market and markets of further realization of production, specified in the **Contract**, is obliged not to carry out operations in these markets under the prices, which are dumping according to the legislation and international contracts of the appropriate state, and to be the sole respondent on all possible antidumping claims and pay in complete volume the duty, dues and other collecting, imposed on the **Goods**, being a subject of this **Contract**, agrees to the antidumping legislation of the country of import.

9. Cautions about confidentiality.

The **Parties** have agreed, that the text of the given **Contract**, any material, information and the items of information, concerning to the **Contract**, are confidential and cannot be transferred to the third persons without preliminary written consent of other **Party**, except cases, when such transfer is connected with the reception of the official sanctions, documents for fulfillment of the **Contract** or payment of the tax, other obligatory payments, and also in cases, stipulated by the current legislation, regulating the obligations of the **Parties** of the **Contract**.

10. Force-Majeure.

No liability shall result from the non-performance of any obligation of this **Contract** caused by circumstances beyond the control of the non-fulfilling **Party** such as, but without prejudice to the generality of the foregoing, natural catastrophes, extreme weather condition, fire, war, strikes, non-availability of means of carriage, hostilities, civil unrest, governmental interference, embargoes (herein a "Force-Majeure") for that period commencing from the time at which notice of existence of Force-Majeure is given by the non-fulfilling **Party** and terminating when the Force-Majeure has ended or would have ended had the non-fulfilling **Party** taken those steps which it could reasonably have been expected to take in order to overcome the Force-Majeure. Force-Majeure will automatically extend the period for fulfilling the obligation under this **Contract**. If Force-Majeure continues for more than 6 (six) months, either **Party** may terminate this **Contract** as to the **Goods** not yet delivered. The **Party** which encountered the circumstance preventing the execution of its obligation, shall immediately advise its counterpart in a written form regarding the commencement and cessation of the contingencies listed above, the fact of listed in the notification shall be confirmed by the Chamber of Commerce of respective country.

уведомлением другой **Стороны**. Настоящий **Контракт** может быть расторгнут с обязательным проведением **Сторонами** взаиморасчетов по **Контракту** на день расторжения.

11. Арбитраж и руководящий закон.

Все разногласия, которые возникли вследствие или в связи с этим **Контрактом**, кроме претензий по количеству или качеству **Продукции**, должны решаться путем переговоров между **Сторонами** в претензионном порядке со сроком ответа на претензию 30 дней со дня ее получения.

При недостижении согласия между **Сторонами**, споры подлежат рассмотрению в арбитражном суде г. Москвы. Закон, который будет применен - закон РФ.

12. Прочие условия.

12.1. При толковании этого **Контракта** имеет силу документ Инкотермс 2020 и Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980).

12.2. Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, является обязанностью **Продавца**.

12.3. Этот **Контракт** составлен при полном понимании **Сторонами** предмета **Контракта** и отменяет все другие соглашения по этому предмету, заключенные в устной или письменной форме раньше. Любые устные обсуждения в отношении **Товара** этим исключаются.

12.4. Настоящий **Контракт** вступает в силу после его подписания. **Стороны** признают юридическую силу **Контракта** и всех, связанных с ним документов, переданных по факсимильной связи и/или электронной почте, которые должны быть подтверждены оригиналами в месячный срок.

12.5. Настоящий **Контракт** составлен в 2-х экземплярах, по одному для каждой из **Сторон**. Языки контракта - русский и английский. В случае разночтения, русский язык имеет преимущество.

12.6. Настоящий **Контракт** может быть изменен или расторгнут по соглашению **Сторон**, а также в одностороннем порядке в случае существенного нарушения **Контракта** одной из **Сторон**, в том числе:

- поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для **Покупателя** срок;
- неоднократного нарушения сроков поставки товаров.

12.7. Любые изменения и дополнения к настоящему **Контракту** имеют юридическую силу, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими **Сторонами**.

12.8. Срок действия настоящего **Контракта** с момента подписания по **31 декабря 2021г.** или до полного выполнения своих обязательств по настоящему **Контракту**.

Termination (termination) of the Contract, subject to the occurrence of the circumstances specified in paragraph 10 of this **Contract**, is a mandatory written notice to the other Party. The present Contract may be terminated with the mandatory parties to the settlement Contract on the day of termination.

11. Arbitration and governing law.

All disputes which may arise out or in connection with this **Contract** except for claims in the amount or quality of the **Products**, shall be settled by means of negotiations between the **Parties** in a claim order with the term of the answer to a claim of 30 days from the date of her receiving obligations.

In case of not achievement of the consent between the **Parties** the disputes shall be settled in the arbitration court of Moscow. The law to be applied is the law of the Russian Federation.

12. Other conditions.

12.1. The **Parties** shall be governed by the Incoterms 2020 and UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (Vienna, 1980) in order to interpret this **Contract**.

12.2. The **Seller** is bound to obtain export licenses, if such are required.

12.3. This **Contract** contains the entire understanding of the **Parties** with respect to its subject matter, and replaces any previous agreement made either orally or in a written form in connection therewith. Any oral consideration with respect to the **Goods** are hereby excluded.

12.4. This **Contract** shall come into force when signed. The **Parties** recognize validity of the **Contract** and all the corresponding documents which has been sent by e-mail or on facsimile, which should be affirmed by the originals in a month's time.

12.5. This **Contract** is made up in duplicate, one copy for each **Party**. Languages of Contract - Russian and English. In the case of any inconsistency, the text in the Russian language shall prevail.

12.6. This **Contract** may be amended or terminated by agreement of the **Parties**, but also unilaterally in the event of a material breach of **Contract** by one **Party**, including:

- delivery of goods of improper quality with defects that cannot be eliminated within a reasonable period for the **Buyer**;

- repeated violations of the terms of supplying goods.

12.7. Any changes or additions to this **Contract** are valid if they are made in writing and signed by both **Parties**.

12.8. Validity of this Contract from the moment of signing to **December 31, 2021** or till fulfillment of all duties by each party according present Contract.

13. Юридические адреса Сторон.**ПРОДАВЕЦ****Юридический/Почтовый адрес:**

Частное акционерное общество
«Ватутинский комбинат огнеупоров»
20254, Черкасская обл., г. Ватутино,
ул. Индустриальная, 11, Украина.

Банковские реквизиты:**Банк продавца:****Банк бенефициара:****Банк посредник:****Контактные телефоны:****ПОКУПАТЕЛЬ****Юридический/Почтовый адрес:****Банковские реквизиты:**

Beneficiary:

Отгрузочные реквизиты:**Контактные телефоны:****13. Legal addresses and accounts of the parties.****SELLER****Legal/Mail address:**

Private Joint Stock Company
«Vatutinsky Kombinat Vognetryviv»
11 Industrialnya Str., Vatutino,
Cherkassy Region, 20254, Ukraine

Bank essentials:**Supplier's bank:****Bank details:****Intermediary bank:****Phones:****BUYER****Legal/ mail address:****Bank essentials:**

Beneficiary:

Shipping details:**Contact telephones:**

ПОДПИСИ СТОРОН/ SIGNATURES OF PARTIES
ПРОДАВЕЦ/SELLER **ПОКУПАТЕЛЬ/BUYER**

К О Н Т Р А К Т / CONTRACT
№ VKV 000001

Додаток В

м. Ватутине/Vatutine

дата / date

**Контракт підписаний між сторонами/
 Contract signed between:**

ПОКУПЕЦЬ : / BUYER :

Назва компанії

Company

Адреса
 Address

Країна
 Country

Представник
 Representative

Посада
 Position

Туреччина
 Turkey

Phone	
E-mail	

діючий на підставі **Довіреності № 1 від 01.01.2016г .** , Іменований надалі **Покупець** ,
acting on the base of the **Power of attorney No 1 of 01.01.2016** , hereinafter referred to as **Buyer** ,

ПРОДАВЕЦЬ: / SELLER :

Назва компанії Company	Приватне акціонерне товариство « Ватутінський комбінат вогнетривів » Private Joint Stock Company “Vatutinsky Kombinat Vognetryviv”
Адреса Address	вул. Індустріальна, 11, 20254 м. Ватутіне Черкаської області, 11 Industrialnaya Str., 20254 Vatutino, Cherkassy Region,
Країна Country	Україна Ukraine
представник Representative	
Посада Position	Голова правління Head of Management Board
Phone	+38 (04740) 6-24-34 or 6-1 3 4 9
Fax	+38 (04740) 6 2 3-4 5

діючий на підставі **Статуту** , іменований надалі **Продавець**
acting on the base of the **Charter** , hereinafter referred to as the **Seller**

уклали цей **Контракт** про таке:
have concluded the present **Contract** as follows:

Продавець продас,а **Покупець** купує **Товар** (також іменований - **Продукція**) відповідно до термінів і умов, наведених нижче в цьому **Контракті**:

The **Seller** shall sell, and the **Buyer** (also called - **Products**) shall buy the **Goods** according to terms and conditions, shown below in the present **Contract**:

1.Товар.

1.1. Продавець зобов'язується поставити **Покупцеві**, а **Покупець** оплатити і прийняти **Продукцію** в кількості і в строки, зазначені в цьому **Контракті**.
Країна походження **Продукції** - Україна.

1.2. Кількість, що поставляється Продукції :

- каоліну кальцинованого вогнетривкого кускового марки **ШК-42** - 2 000 т.

1.Goods.

1.1. The Seller undertakes to deliver the **Buyer**, and the **Buyer** to pay and accept the **Products** in the quantity and in the terms specified in this **Contract**.
Country of origin of the **Product** is Ukraine.

1.2. Quantity of the delivered Production :

- kaolin calcined refractory bulk of grade **CHK - 42** - 2 000 t

2. Якість :

2.1 . Якість каоліну кальцинованого вогнетривкого кускового марок **ШК-42** по ТУ У 14.2-00191916-001: 2005 з ізм.1-6, згідно з показниками якості , узгодженими **Сторонами** :

2. Quality :

2.1. Quality of the kaolin calcined refractory bulk brands **CHK -42** , according to TU U 14.2-00191916-001 : 2005 with changes 1 6 , according to quality indicators, to agreed **Parties** :

№ п.п.	Найменування показників / Name of an indicator s	Марка каоліну кальцинованого / Calcined kaolin grade
		ШК-42 / CHK-42
1	Масова частка (на прокаленное речовина), Al ₂ O ₃ ,%, НЕ менш / Weight percentage on ignition basis Al ₂ O ₃ ,%, not less	42
2	Масова частка (на прокаленное речовина), Fe ₂ O ₃ ,%, НЕ більш / Weight percentage on ignition basis Fe ₂ O ₃ ,%, not more	1, 6

3	Масова частка (на прокаленне речовина), CaO,%, НЕ більш / Weight percentage on ignition basis CaO,%, not more	0,6
4	Вогнетривкість, ° C, не нижче / Refractoriness, ° C, not less	1770
5	Водопоглинання, % НЕ більше / Water absorption, %, not more	2,8
6	Удавана щільність, г / см ³ , не менше / Bulk density, g / cm ³ , not less	2,45
7	Пористість відкрита, % НЕ більше / Apparent porosity, %, not more	7,0
8	Масова частка вологи (при відвантаженні), % не більше / Humidity weight (when loaded), % not more	1,0
9	Зміст фракції менше 0,5 мм, %, не більше / Contents of fraction <0,5mm, not more%	15
10	Граничний розмір шматків, мм, не більше / Lump limit size, mm, not more	50
11	PVV (зміна уявній щільності після повторного випалу) / PVV (amendment of apparent density after reburning)	[-2; +4]
12	упаковка / Packing	Біг-бег / Big-bag
		Подвійний клапанний 1 тонний з п / е вкладишем (зовнішні розміри 80 x 80 x 124 см) / Double valve 1TM with polyethylene insert (overall dimensions 80x80x124 cm)

Правила приймання, метод и відбору проб, зберігання і транспортування у відповідності до вимог ТУ У 14.2-00191916-001: 2005 з ізм.1- 6 /

Rules of accepting, methods of samples selection, storing and transportation according to requirements of TY U 14.2-00191916-001: 2005 with changes 1-6.

2.2. Методи відбору та підготовки проб згідно з ГОСТ 26565-85.

2.2. The methods of tests collection and preparation shall comply to GOST 26565-85

2.3. Загальні вимоги до методів аналізу по ГОСТ 2642.0-86.

2.3. The general requirements to methods of tests shall comply to GOST 2642.0-86.

2.4. Методи випробування проб Товару, що поставляється приймаються за наступною нормативною документації:

2.4. Methods for testing the samples of Goods delivered are accepted according to the following regulating documents :

- визначення змісту **Al₂O₃** :

1. ДСТУ 3305.4-96 (ГОСТ 2642.4-97), розділ 4 (комплексометричний метод визначення оксиду алюмінію без відділення оксиду кремнію).
2. Методика виконання вимірювань масової частки оксидів алюмінію, заліза, магнію, кальцію, кремнію, фосфору, титану, натрію, калію в вогнетривкій сировині та продукції рентгеноспектральним методом на рентгенівському енергодисперсійного спектрометрі Nex QC +.

- determination of the contents of **Al₂O₃** :

1. DSTU 3305.4-96 (GOST 2642.7-97) chapter 4: complexometric method of determining aluminum oxide without silicon oxide separation
2. A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC +.

- визначення змісту **Fe₂O₃** :

1. ДСТУ 3305.5-96 (ГОСТ 2642.5-97), розділ 5 (комплексометричний метод визначення оксиду заліза (III).
2. Методика виконання вимірювань масової частки оксидів алюмінію, заліза, магнію, кальцію, кремнію, фосфору, титану, натрію, калію в вогнетривкій сировині та продукції рентгеноспектральним методом

- determination of the contents of **Fe₂O₃** :

1. DSTU 3305.5-96 (GOST 2642.7-97) chapter 5 (complexometric method of determining iron oxide (III).
2. A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and

на рентгенівському енергодисперсійного спектрометрі Nex QC +.

production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC +.

- визначення змісту **3 a O** :

Методика виконання вимірювань масової частки оксидів алюмінію, заліза, магнію, кальцію, кремнію, фосфору, титану, натрію, калію в вогнетривкій сировині та продукції рентгеноспектральним методом на рентгенівському енергодисперсійного спектрометрі Nex QC +.

- determination of the contents of **C aO** :

A technique of performance of measurements of a mass fraction of oxides of aluminum, iron, magnesium, calcium, silicon, phosphorus, titan, sodium, potassium in fire-resistant raw materials and production by a X-ray spectral method on a x-ray power dispersive spectrometer of Nex QC +.

- визначення огнеупорности:

ГОСТ 4069-69 з изм.1, 2.

- determination of refractoriness:

GOST 4069-69 with amendments 1,2.

- визначення водопоглинання, уявної щільності і відкритої пористості шамоту на фракції 2-5,6 мм: ГОСТ 18847-84 .

determination of water absorption, bulk density and apparent porosity for Chamotte with size 2-5,6 mm: GOST 18847-84 .

- визначення вологості :

ГОСТ 28584-90 .

- determination of moisture:

GOST 28584-90 .

- визначення зернового складу :

ГОСТ 27707-2007 .

- determination of granulometry:

GOST 27707-2007 .

- PVV:

Робоча методика РМ-ОУК-05-2017.

- PVV:

Working methods WM -QMD-05-201 7.

2. 5. Документом, що підтверджує якість товару, є сертифікат якості, виданий **Продавцем**. Однак, сертифікат якості не може бути розглянутий як остаточний і незаперечний в разі виявлення **Покупцем** невідповідності якості **Товару** умовам **Контракту**.

2. 5. The document which confirms the quality of the **Goods** is the certificate of quality issued by the **Seller** . However, the certificate of quality can not be considered as final and incontestable one if the **Buyer** reveals unconformity of the Goods 'quality to the **Contract** conditions.

3. Ціна Товару та загальна сума Контракту.

3.1. Ціна за тонну Продукції на умовах **CIF - Ізмір** (ІНКОТЕРМС-2020) становить:

каоліну кальцинованого вогнетривкого кускового марки **ШК-42 - 123 долара США**.

3.2. Ціна Товару може бути змінена протягом терміну дії **Контракту** зі згоди **Покупця** і **Продавця** шляхом укладення Додаткової угоди про зміну ціни.

3.3. Загальна сума даного **Договору** орієнтовно становить **246000,00 доларів США** та в подальшому може бути збільшена.

3. Price of Goods and total sum of Contract.

3.1. Price for 1 ton of Product is on the terms of **CIF - Izmir** (INKOTERMS-2020) makes:

kaolin calcined refractory bulk of grade **CHK - 42 - 123 USD**.

3.2. The price of **Goods** can be changed during the validity term of the **Contract** if agreed by the Customer and the **Seller** in the form of concluding the Addendum on Price amendment.

3.3. The total amount of this Contract is approximately **246 000,00 USD** and in the future can be increased.

4. Оплата.

4.1. Оплата за **Товар** здійснюється протягом 60 (шістдесяти) календарних днів від дати прийняття вантажу до перевезення .

4.2. Оплата комісійних (банківських) зборів банків (посередників) здійснюється **Продавцем**.

4.3. В рамках відстрочки платежу сума заборгованості не може перевищувати **50 000,00 EUR**.

За порушення термінів оплати **Продукції**, **Покупець** сплачує **Продавцю** пеню в розмірі 0,03 % за кожен день прострочення, але не

4. Payment.

4.1 . The payment the **Goods** should be effected during 60 (sixty) calendar days from the date of departure

4.2 . Payment of commission (bank) fees of banks (intermediaries) is carried out by the **Seller** .

4.3 . As part of the deferred payment, the amount of the debt can not exceed **50 000 .00 EUR**.

If the terms of payment for the Product are violated , the Customer pays the fine in the amount of 0, 03 % for each day of delay to the Seller but not more than 3% of

більше 3% від суми простроченої оплати, а також, в разі регулярного порушення **Покупцем** умов оплати, або при зниженні обсягів замовлень на **Продукцію**, **Продавець** має право призупинити розвантаження, знизити ліміт суми заборгованості або перейти на умови 100% попередньої оплати.

5. Умови поставки.

5.1 . Умови поставки CIF - Ізмір , морський порт Ізмір (ІНКОТЕРМС-2020).

5.2 . Товар відвантажується Продавцем виключно після отримання та прийняття письмового замовлення **Покупця**, в якому зазначено кількість, термін поставки. Письмове замовлення **Покупця** направляється Продавцеві не менш ніж за 30 (тридцять) днів до передбачуваної дати поставки.

5.4. Датою поставки Продукції вважається дата на штампі морської накладної станції призначення (порт Ізмір).

5.5. Продавець зобов'язаний направити **Покупцю** повідомлення, що дозволяє йому вжити заходів, звичайно необхідних для того, щоб він міг здійснити прийняття Товару. Повідомлення може бути передано в будь-якій формі, в тому числі з використанням електронних засобів. **Продавець зобов'язаний** направити **Покупцю** наступні документи:

- коносамент
- морська накладна
- експортна митна декларація
- сертифікат якості - 1 оригінал
- сертифікат про походження товару - 1 оригінал
- рахунок-фактура - 3 оригіналу.

6. Здача-прийняття товару.

6.1. Прийняття Продукції по кількості проводиться відповідно до Інструкції «Про порядок приймання **Продукції** виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю», від 15 червня 1965 г. № **П-6** (в ред. Постанов Держарбітражу СРСР від 29.12.73 р № 81, від 14.11.74 р № 98, з ізм., Внесеними Постановою Пленуму ВАС РФ від 22.10.1997 р № 18), і по якості - Інструкції «Про порядок приймання **Продукції** виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю» від 25 квітня 1966 г. № **П-7** (в ред. Постанов Держарбітражу СРСР від 29.12.73 р № 81, від 14.11.74г. № 98, із змінами., Внесеними згідно з Постановою Пленуму ВАС РФ від 22.10.1997 р №18) та сертифікатом якості заводу виготовлювача.

6.2. Покупець зобов'язується забезпечити знаходження контейнера в порту вивантаження не більше 4-х діб, з моменту прибуття судна в порт призначення.

У разі перевищення терміну перебування **Покупця**, **Покупець** виплачує **Продавцю** штраф в розмірі **50 Євро** за контейнер за кожні

delayed payment sum, and also, in case of regular violation **Client** does not meet the payment terms, and in case of orders amount decrease for the **Product**, the **Seller** has the right to stop the shipment, to reduce the amount of debt limit as much as even accept the term of 100% advance payment.

5. Delivery terms.

5.1. Delivery terms CIF - Izmir, port of Izmir (INCOTERMS-2020).

5.2. The Goods is shipped by the **Seller** exclusively after receiving and acceptance of the written order of the **Buyer** with nomination of quantity, term of delivery. The written order of the **Buyer** is sent to the **Seller** not less than in 30 (thirty) days prior to the estimated delivery date.

5.4. The date of the product supply is the date on the stamp on the sea way bill in the station of dispatch (Port of Izmir).

5.5. The Seller must provide the **Buyer** notice, allowing him to take the steps usually necessary in order that he might make the buyer. The notice may be transmitted in any form, including by electronic means. The Seller must send to the Buyer a copy of the following documents :

- bill of lading
- sea waybill
- export customs consignment declaration ;
- passport (certificate) of quality of the manufacturer – 1 original;
- certificate of origin - 1 original;
- invoice - 3 original.

6. Delivery-acceptance of the Goods.

6.1. The acceptance of Product by quantity is done in accordance with Instruction "On the Order of acceptance of industrial engineering purpose and consumer packaged goods **Products** by quantity" as of 15th of June 1 965 № **П -6** (in the version of Decrees, State arbitration of USSR as of 29.12.73 # 81 as of 14.11.74 # 98 with the amendments, entered in accordance with the Decree of Plenum BAC RF as of 22.10.1997 # 18) and by the Instruction "On the order of Accepting industrial engineering purpose and consumer packaged goods **Products** by quality "as of 25th of April тисяча дев'ясот шістьдесят шість № **П-7** (in the version of the Decrees of State arbitration in USSR as of 29.12.73 # 81 as of 14.11.74, # 98 with the amendments , entered in accordance with the Plenum of BAC RF as of 22.10.1997 # 18) and quality certificate of the manufacturing plant.

6.2. The Buyer undertakes to provide presence of container at the station of unloading no more than 4 days, from the moment of arrival at the port of destination.

дні наднормативного простою. Ставка штрафу може бути змінена в разі зміни розміру штрафу виставленого експедитором.

6. 3. Товар вважається зданим **Продавцем** і прийнятим **Покупцем** :

- а) за якістю - згідно з сертифікатом якості;
- б) за кількістю – згідно з вагою, зазначеному в мор. накладній.

6. 4. З кожним відвантаженням кожної частини товару від загальної кількості, **Продавець** передає **Покупцеві** наступний пакет документів:

- коносамент
- морська накладна
- експортна митна декларація ;
- сертифікат якості виробника -1 оригінал;
- сертифікат про походження товару - 1 оригінал ;
- рахунок-фактура - 3 оригіналу.

7. Претензії по кількості і якості.

7.1. Рекламачії, як за кількістю, так і за якістю **Товару** можуть бути заявлені не пізніше 30 днів від дати поставки.

7.2. Претензії (рекламачії), в разі невідповідності **Продукції** вимогам цього **Контракту**, повинні пред'являтися рекомендованим листом з додатком документів, що підтверджують претензію (рекламачію) і з обов'язковим зазначенням:

- номера і дати **договору**;
- номера контейнера і дати відвантаження;
- кількості і номера партії **Продукції**, на яку пред'явлено претензію (рекламачія);
- обґрунтованого розрахунку претензійних вимог;
- про снованні для претензії (рекламачії) з посиланням на нормативні акти і даний **Контракт**.

7.3. **Продавець** зобов'язаний протягом доби з моменту отримання ним повідомлення **Покупця** письмово повідомити останньому про те, чи буде направлений представник **Продавця** для участі в прийманні і термін його прибуття, який не повинен перевищувати (5) п'яти календарних днів з дня отримання **Продавцем** вищевказаного повідомлення **Покупця**, що не беручи до уваги часу необхідного для проїзду. У разі неприбуття представника **Продавця** в зазначений термін для проведення спільної приймання продукції за якістю та кількістю, **покупець** становить Акт за участю експерта Торгово-промислової палати Туреччини. Витрати по проведенню експертизи несе винна сторона. На період проведення перевірки якості **Товару** його приймання за якістю і кількістю призупиняється.

7. 4. **Продавець** зобов'язаний розглянути отриману рекламачію і дати відповідь по суті або про хід розгляду

In case of excess of term of stay, the **Buyer** pays to the Seller a penalty of **50 Euros** for the container for every day of excess idle time. The rate of a penalty can be changed in case of change of the size of a penalty by the forwarding agent.

6. 3 . The **goods** shall be considered as delivered by the **Seller** and accepted by the **Buyer** :

- a) as to the quality -according to the Certificate of Quality;
- b) as to the quantity - according to the net weigh, specified in of the waybills.

6. 4 . With each shipment of each part of the product of the total number , the Seller sends the Buyer following package of documents :

- bill of lading
- sea waybill
- export customs consignment declaration ;
- passport (certificate) of quality of the manufacturer - 1original;
- certificate of origin - 1 original ;
- invoice - 3 original.

7. Claims.

7.1 . Claims with respect to both quantity and quality may be sub mitted within 3 0 days of the date of the Product supply .

7.2. Claims (reclamations) in case of **Product** incompliance with requirements of present **Contract** , should be submitted in the form of registered letter with attached documents , approving the claim (reclamation) with necessary mentioning:

- number and date of the **Contract** ;
- number of container and shipment date;
- quantity and number of **Product** batch, for which the claim is raised (reclamation);
- grounded calculation of claim requirements;
- grounds for claim (reclamation) with reference to normative acts and this **Contract** .

7.3. During 24 hours after receiving notification from t he Customer, The **Seller** is obliged to inform in written whether the representative of **the Seller** will be sent to participate in the acceptance and the period of his stay, which should not be bigger than (5) five calendar days from the day of the abovementioned Customer 's notification receiving by **the Seller**. The time, needed for the travelling, is not included. If **the Seller** 's representative does not arrive in the mentioned time for the joint product quality and quantity acceptance, the **Customer** to draw up an act with participation of the expert from the Chamber of Commerce and industry in Turkey . The guilty party incurs expenses on carrying out expert examination . During the examination of **Goods** quality, its acceptance on quality and quantity stops.

7. 4 . The **Seller** shall examine the claims and respond to the point or on the course of examination within 3 0

протягом 30 днів від дати отримання рекламачії. Якщо після закінчення зазначеного терміну від **Продавця** не буде відповіді по суті, або про хід розгляду, рекламачія вважається прийнятою **Продавцем**.

7.5. Якщо **Продавець** визнав рекламачію, то в найкоротші технічно можливі терміни він робить заміну неякісного товару або протягом 5-ти банківських днів виплачує вартість Товару.

7.6. У разі порушення термінів поставки **Товару**, винна сторона сплачує пеню в розмірі 0,03% від вартості невиконаного зобов'язання за кожен день прострочення, але не більше 5% від вартості невиконаного в строк зобов'язання.

8. Антидемпінгові застереження.

Покупець бере на себе повну відповідальність за дотримання антидемпінгових норм, правил і процедур на своєму національному ринку і ринках подальшої реалізації продукції, зазначеної в **Контракті**, зобов'язується не здійснювати операції на цих ринках за цінами, які є демпінговими згідно із законодавством та міжнародними договорами відповідної держави, і бути єдиним відповідачем по всіх можливих антидемпінгових позовів і претензій та сплатити в повному обсязі мито, збори та інші стягнення, що накладаються на **Товар**, який є предметом цього **Договору**, відповідно до антидемпінгового законодавства країни ввезення.

9. Застереження про конфіденційність.

Сторони погодилися, що текст даного **Контракту**, будь-який матеріал, інформація та відомості, які стосуються **Договору**, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої **Сторони**, крім випадків, коли така передача пов'язана з отриманням офіційних дозволів, документів для виконання **Контракту** а чи сплати податку, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством, яке регулює зобов'язання **Сторін Контракту**.

10. Форс-мажор.

Ніяка відповідальність не може бути наслідком невиконання будь-яких положень цього **Контракту**, якщо це невиконання стало наслідком причин, що знаходяться поза сферою контролю не виконуючої **Сторони**, подібних стихійних лих, екстремальних погодних умов, пожеж, війн, страйків, військових дій, цивільних безладів, втручання з боку влади, ембарго (далі "форс-мажор"), але не обмежених ними, на період, починаючи з моменту оголошення що не виконує **Стороною** про форс-мажор і закінчується, коли форс-мажор закінчиться, або міг би закінчитися, якщо не виконує **Сторона** зробила дії, які вона дійсно могла б зробити для виходу з форс-мажору. Форс-мажор автоматично продовжує термін виконання зобов'язань за цим **Договором**. Якщо ці обставини тривають більше 6 (шести) місяців, то кожна зі **Сторін** може перервати дію цього **Контракту**, і в цьому випадку жодна зі сторін не

days of the date of receipt thereof. In case there is no response to the point of the claim on the part of the **Seller** or on course of examination, the claim shall be considered as accepted by the **Seller**.

7.5. If the **Seller** accepts the claim, the Seller is to replace the defective Goods for his account in the possible shortest time or to pay back the Goods 'value within 5 (five) banking days.

7.6. In case of violation of delivery time of **Goods**, the guilty party pays a penalty fee of 0,03% of cost of not fulfilled obligation for each day of delay, but no more than 5% of cost of the obligation which is not fulfilled in time.

8. Cautions about Dumping.

The **Buyer** incurs the complete responsibility for observance of antidumping norms, rules and procedures in the national market and markets of further realization of production, specified in the **Contract**, is obliged not to carry out operations in these markets under the prices, which are dumping according to the legislation and international contracts of the appropriate state, and to be the sole respondent on all possible antidumping claims and pay in complete volume the duty, dues and other collecting, imposed on the **Goods**, being a subject of this **Contract**, agrees to the antidumping legislation of the country of import.

9. Cautions about confidentiality.

The **Parties** have agreed, that the text of the given **Contract**, any material, information and the items of information, concerning to the **Contract**, are confidential and can not be transferred to the third persons without preliminary written consent of other **Party**, except cases, when such transfer is connected with the reception of the official sanctions, documents for fulfillment of the **Contract** or payment of the tax, other obligatory payments, and also in cases, stipulated by the current legislation, regulating the obligations of the **Parties** of the **Contract**.

10. Force-Majeure.

No liability shall result from the non-performance of any obligation of this **Contract** caused by circumstances beyond the control of the non-fulfilling **Party** such as, but without prejudice to the generality of the foregoing, natural catastrophes, extreme weather condition, fire, war, strikes, non-availability of means of carriage, hostilities, civil unrest, governmental interference, embargoes (herein a "Force-Majeure") for that period commencing from the time at which notice of existence of Force-Majeure is given by the non-fulfilling **Party** and terminating when the Force-Majeure has ended or would have ended had the non-fulfilling **Party** taken those steps which it could reasonably have been expected to take in order to overcome the Force-Majeure. Force-Majeure will automatically extend the period for fulfilling the obligation under this **Contract**. If Force-Majeure

буде мати право на відшкодування збитку. **Сторона**, для якої стало неможливим виконання зобов'язань по позначених причин, повинна негайно повідомити іншу **Сторону** про настання або закінчення дії цих обставин і в підтвердження надати довідку, видану відповідним Торговою палатою.

Розірвання (припинення) Контракту, за умови виникнення обставин, зазначених у цьому пункті **Договору**, відбувається з обов'язковим письмовим повідомленням іншої **Сторони**. Справжній **Контракт** може бути розірваний з обов'язковим проведенням **Сторонами** взаєморозрахунків по **Контракту** на день розірвання.

11. Арбітраж і керівний закон.

Всі розбіжності, які виникли внаслідок або у зв'язку з цим **Контрактом**, окрім претензій по кількості або якості **Продукції**, повинні вирішуватися шляхом переговорів між **Сторонами** в претензійному порядку з терміном відповіді на претензію 30 днів з дня її отримання.

При недосагненні згоди між **Сторонами**, спори підлягають розгляду в арбітражному суді м Київ. Закон, який буде застосований - закон України.

12. Інші умови.

12.1. При тлумаченні цього **Контракту** має силу документ Інкотермс 2020 і Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Відень, 1980).

12.2. Отримання експортних ліцензій, якщо такі будуть потрібні, є обов'язком **Продавця**.

12.3. Цей **Контракт** складено при повному розумінні **Сторонами** предмета **Контракту** і скасовує всі інші угоди з цього предмету, укладені в усній або письмовій формі раніше. Будь-які усні обговорення щодо **Товару** цим виключаються.

12.4. Справжній **Контракт** вступає в силу після його підписання. **Сторони** визнають юридичну силу **Договору** і всіх, пов'язаних з ним документів, переданих за допомогою факсимільного зв'язку та / або електронній пошті, які повинні бути підтверджені оригіналами в місячний термін.

12.5. Справжній **Контракт** складено в 2-х примірниках, по одному для кожної із **Сторін**. Мови контракту - українська та англійська. У разі різночитання, українська мова має перевагу.

12.6. Справжній **Контракт** може бути змінений або розірваний за згодою **Сторін**, а також в односторонньому порядку в разі істотного порушення **договору** однією з **Сторін**, в тому числі:

- поставки товарів неналежної якості з недоліками, які не можуть бути усунені у прийнятний для **покупця** строк;
- неодноразового порушення строків поставки товарів.

continues for more than 6 (six) months, either **Party** may terminate this **Contract** as to the **Goods** not yet delivered. The **Party** which encountered the circumstance preventing the execution of its obligation, shall immediately advise its counterpart in a written form regarding the commencement and cessation of the contingencies listed above, the fact of listed in the notification shall be confirmed by the Chamber of Commerce of respective country.

Termination (termination) of the Contract, subject to the occurrence of the circumstances specified in paragraph 10 of this **Contract**, is a mandatory written notice to the other Party. The present Contract may be terminated with the mandatory parties to the settlement Contract on the day of termination.

11. Arbitration and governing law.

All disputes which may arise out or in connection with this **Contract** except for claims in the amount or quality of the **Products**, shall be settled by means of negotiations between the **Parties** in a claim order with the term of the answer to a claim of 30 days from the date of her receiving obligations.

In case of not achievement of the consent between the **Parties** the disputes shall be settled in the arbitration court of Kyiv. The law to be applied is the law of Ukraine.

12. Other conditions.

12.1. The **Parties** shall be governed by the Incoterms 2020 and UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (Vienna, 1980) in order to interpret this **Contract**.

12.2. The **Seller** is bound to obtain export licenses, if such are required.

12.3. This **Contract** contains the entire understanding of the **Parties** with respect to its subject matter, and replaces any previous agreement made either orally or in a written form in connection therewith. Any oral consideration with respect to the **Goods** are hereby excluded.

12.4. This **Contract** shall come into force when signed. The **Parties** recognize validity of the **Contract** and all the corresponding documents which has been sent by e-mail or on facsimile, which should be affirmed by the originals in a month's time.

12.5. This **Contract** is made up in duplicate, one copy for each **Party**. Languages of Contract - Ukrainian and English. In the case of any inconsistency, the text in the Ukrainian language shall prevail.

12.6. This **Contract** may be amended or terminated by agreement of the **Parties**, but also unilaterally in the event of a material breach of **Contract** by one **Party**, including:

- delivery of goods of improper quality with defects that can not be eliminated within a reasonable period for the **Buyer**;
- repeated violations of the terms of supplying goods.

12.7. Будь-які зміни і доповнення до цього **Контракту** мають юридичну силу, якщо вони складені в письмовій формі і підписані обома **Сторонами**.

12.8. Термін дії цього Контракту з моменту підписання по **31 грудня 2021 р** або до повного виконання своїх зобов'язань за цим Договором.

12.7. Any changes or additions to this **C ontract** are valid if they are made in writing and signed by both **Parties**.

12.8. Validity of this Contract from the moment of signing to **December 31, 2021** or till fulfillment of all duties by each party according present Contract.

13. Юридичні адреси Сторін.

ПРОДАВЕЦЬ

Юридичний / Поштова адреса:

Приватне акціонерне товариство
«Ватутінський комбінат вогнетривів»
20254, Черкаська обл., М Ватутіне,
вул. Індустріальна, 11, Україна.

Банківські реквізити:

Банк продавця:

Банк бенефіціара:

Банк посередник :

Контактні телефони:

Покупець

Юридичний / Поштова адреса:

Банківські реквізити :

Beneficiary :

Відвантажувальні реквізити:

Контактні телефони:

13. Legal addresses and accounts of the parties.

SELLER

Legal / Mail address:

Private Joint Stock Company
«Vatutinsky Kombinat Vognetryviv»
11 Industrialnya Str., Vatutino,
Cherkassy Region, 20254 , Ukraine

Supplier's bank:

Bank details:

Intermediary bank:

Phones:

BUYER

Legal / mail address:

Bank essentials:

Beneficiary:

Shipping details:

Contact telephones:

ПІДПИСИ СТОРІН / SIGNATURES OF PARTIES

ПРОДАВЕЦЬ / SELLER

ПОКУПЕЦЬ / BUYER

Додаток Г

Звіт про фінансові результати (прогноз)

Форма №2

тис. грн

Стаття	Код рядка	За звітний період, 2019р.	Експорт до Туреччини	Прогноз наступного періоду
--------	--------------	---------------------------------	-------------------------	----------------------------------

Продовження додатку Г

1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	406 087	6 937, 2	413 024,2
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(253 807)	(4106,6)	(257 913,6)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	152 280	2 830,6	155 110,6
збиток	2095	(0)	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	84 717	0	84 717
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0	0
Адміністративні витрати	2130	(30 436)	0	(30 436)
Витрати на збут	2150	(95 502)	(1015,2)	(96 517,2)
Інші операційні витрати	2180	(54 811)	0	(54 811)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	56 248	1 815,4	58 063,4
збиток	2195	(0)	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0

Продовження додатку Г

Інші фінансові доходи	2220	101	0	101
Інші доходи	2240	1 133	0	1 133
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0
Фінансові витрати	2250	(17 677)	0	(17 677)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(769)	0	(769)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	39 036	1 815,4	40 851,4

Джерело: складено автором за даними ПрАТ «ВКВ»

