

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

(на матеріалах ТОВ «Канталь»)

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

Циганок А.О.

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Слоква М.Г.

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Серова Л.П.

(підпис гаранта)

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність «Менеджмент»

Спеціалізація / освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____

Мельник Т.М.

« _____ » _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Циганок Альоні Олегівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту) «Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства»

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

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) – дослідження системи управління зовнішньоторговельними операціями та обґрунтування напрямів підвищення її ефективності.

Об'єкт дослідження – система управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності системи управління зовнішньоторговельними операціями підприємства.

4. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ім'я)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано
1. Дослідження системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь»	Слоква М.Г.		
2. Удосконалення системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь»	Слоква М.Г.		

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

Розділ 1. Дослідження системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь»:

- аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства;
- аналіз експортно-імпоротної діяльності підприємства;
- оцінка ефективності системи управління зовнішньоторговельними операціями підприємства.

Розділ 2. Удосконалення системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь»:

- обґрунтування напрямів удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- розробка стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки;
- економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Подача науковому керівнику 1-го розділу ВКР	до 01.09.2020	27.08.2020

2	Подача науковому керівнику 2-го розділу ВКР	до 25.09.2020	23.09.2020
3	Подача науковому керівнику готової ВКР	до 16.10.2020	15.10.2020
4	Попередній захист ВКР	02.11.-10.11.2020	06.11.2020
5	Подача ВКР гаранту освітньої програми	16.11.-18.11.2020	16.11.2020
6	Подача ВКР завідувачому кафедри	19.11.-20.11.2020	19.11.2020
7	Захист ВКР	з 01 грудня 2020	11.12.2020

7. Дата видачі завдання «___» _____ 20__ р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
Слоква М.Г. _____

(підпис)

9. Гарант освітньої програми

Серова Л.П. _____

(підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент

Циганок А.О. _____

(підпис)

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Студенткою Циганок А.О. було підготовлено випускну кваліфікаційну роботу на тему «Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства». Роботу було виконано за матеріалами ТОВ «Канталь».

За структурою робота відповідає вимогам до випускних кваліфікаційних робіт. У першому розділі було проаналізовано результати фінансово-економічної діяльності ТОВ «Канталь», його зовнішньоекономічної діяльності та оцінено ефективність системи управління зовнішньоторговельними операціями підприємства. Другий розділ було присвячено удосконаленню системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь». Так, було обґрунтовано напрями удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю

підприємства, розроблено відповідну стратегію виходу підприємства на зовнішні ринки та здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів. Разом з тим, у роботі відсутній розрахунок економічних показників діяльності підприємства за умови незмінності ситуації та при впровадженні запропонованих заходів.

У цілому робота характеризується відповідністю структури та змісту, цілісністю, взаємопов'язаністю завдань. Поставлені у роботі завдання було розв'язано. Студентка підготувала та надала на перевірку роботу у встановлені календарним графіком терміни. Роботу підготовлено та оформлено відповідно до встановлених вимог, наявні необхідні розрахунки, надано вихідну інформацію, наведено список використаних джерел, додатки. Вищезазначене дає підстави рекомендувати до захисту випускню кваліфікаційну роботу Циганок А.О. на тему «Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства».

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) _____

(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____

(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Циганок А.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми Серова Л.П. _____

(підпис)

Завідувач кафедри _____ Мельник Т.М.

(підпис)

« _____ » _____ 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Циганок А.О. Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства. – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2020.

Роботу присвячено актуальній темі управління зовнішньоторгівельними операціями підприємства ТОВ «Канталь», що працює у виробництві металопластикових конструкцій та здійснює експортно-імпорتنу діяльність. В роботі проаналізовано стан зовнішньоекономічної діяльності компанії, визначено напрямки удосконалення ефективності, запропоновано рекомендації покращення експортно-імпоротної діяльності та розраховано прогнозовану ефективність.

Ключові слова: зовнішньоторговельні операції, експортно-імпортні операції, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), управління, підприємство.

ABSTRACT

Tsyhanok A.O. Management of a foreign trade operating enterprise. – Manuscript.

Graduation qualification work of educational and qualification level "master" in the specialty «Management of foreign economic activity» – Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2020.

The work is devoted to the topical issue of management of foreign trade operations of the company LLC «Cantal», which works in the production of metal-plastic structures and carries out export-import activities. The paper analyzes the state of foreign economic activity of the company, identifies areas for improving efficiency, offers recommendations for improving export and import activities and calculates the projected efficiency.

Keywords: foreign trade operations, export-import operations, foreign economic activity (FEA), management, enterprise.

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

**УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ
ПІДПРИЄМСТВА**

(на матеріалах ТОВ «Канталь»)

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

Циганок А.О.

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Слоква М.Г.

(підпис керівника)

Київ 2020

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 88 с., 10 рис., 23 табл., 6 додатків, 25 джерел.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в сучасних умовах неможливо уявити діяльність великих підприємств без виходу на світові ринки. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє величезну роль у підвищенні економічного добробуту держави, поліпшенні рівня життя населення і зміцненні позицій держави на світовій арені. Експортно-імпортні операції підприємства є складовою зовнішньоторгових операцій та найбільш поширені у міжнародній торгівлі. Ефективне здійснення експортно-імпортних операцій забезпечує стабільний економічний стан і подальший розвиток господарської діяльності підприємства.

Проблема ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності завжди по-новому постає перед суб'єктами господарювання в Україні та світі. На даний час більшість підприємств не застосовують комплексного системного підходу до управління ефективністю підприємства, що має на меті дослідження всієї системи факторів, які впливають на кінцевий результат проведення зовнішньоторгових операцій.

Метою дослідження є проведення аналізу управління зовнішньоторговельними операціями та обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких **завдань**:

- дослідити особливості організації зовнішньоторговельних операцій на підприємстві;
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь»;
- оцінити ефективність управління експортно-імпортних операцій підприємства;
- запропонувати шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробити напрямки виходу ТОВ «Канталь» на зовнішні ринки;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності управління зовнішньоторговельними операціями підприємства.

Теоретичною та методологічною базою дослідження є наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячені питанням економічного оцінювання ефективності експортно-імпортової діяльності суб'єктів господарювання, а також питань зовнішньої торгівлі, організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, виходу підприємств на зовнішні ринки, їх конкурентоспроможності, маркетингу, законодавчі та правові акти України.

Методи дослідження базуються на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження застосовуються методи: аналізу й синтезу (для розробки методичних підходів до економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств); системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства); економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), порівняльний (для здійснення порівняльного аналізу потенційних постачальників).

Інформаційною базою дослідження є законодавчі, нормативно-правові акти з питань зовнішньоекономічної діяльності, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства, загальна й спеціальна економічна література, річна фінансова та звітна інформація підприємства, розрахункова та прогнозна документація, інструкції, положення, аналітичні записки, результати власних досліджень і спостережень. У роботі використані звіти про діяльність ТОВ «Канталь».

Наукова новизна роботи полягає у розробленні пропозицій та практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь», зокрема ефективності управління його експортно-імпортних можливостей.

Практична цінність дослідження та одержаних результатів полягає в тому, що окремі рекомендації можуть бути використані в практичній діяльності для удосконалення управління зовнішньоторговельними операціями вітчизняними підприємствами для підвищення їх ефективності в сучасних умовах, у тому числі ТОВ «Канталь».

У першому розділі «Дослідження системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь» проаналізовано фінансово-господарську, зовнішньоекономічну діяльність, товарну та географічну структуру експорт та імпорту, визначено чинники, що впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У другому розділі «Удосконалення управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь» запропоновано основні напрямки удосконалення зовнішньоторговельних операцій, сформовано стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки та розраховано оцінку ефективності запропонованих заходів.

Результати дослідження можуть бути використані підприємствами для підвищення ефективності імпоротної діяльності в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Канталь», де було визначено можливість практичного застосування в майбутньому окремих пропозицій щодо переорієнтування на нового постачальника імпоротної сировини.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами дослідження було підготовлено статтю на тему «Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства» та опубліковано у «Збірнику наукових праць студентів КНТЕУ».

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «КАНТАЛЬ»	6
1.1. Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «Канталь»	6
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Канталь»	19
1.3. Оцінка ефективності системи управління експортно-імпортними операціями підприємства ТОВ «Канталь»	29
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	37
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «КАНТАЛЬ»	39
2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Канталь»	39
2.2. Формування стратегії виходу підприємства ТОВ «Канталь» на зовнішні ринки	44
2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів	48
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	52
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в сучасних умовах неможливо уявити діяльність великих підприємств без виходу на світові ринки. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє величезну роль у підвищенні економічного добробуту держави, поліпшенні рівня життя населення і зміцненні позицій держави на світовій арені. Експортно-імпортні операції підприємства є складовою зовнішньоторгових операцій та найбільш поширені у міжнародній торгівлі. Ефективне здійснення експортно-імпортних операцій забезпечує стабільний економічний стан і подальший розвиток господарської діяльності підприємства.

Сьогодні проблема ефективно функціонуючої сфери зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і в усьому світі, є досить актуальною, оскільки така діяльність здійснюється в сучасному глобальному середовищі, що висуває жорсткі вимоги щодо якості продукції, її науково-технічного нововведення та відповідності вимогам міжнародних стандартів. Формування та подальший розвиток зовнішньоекономічних відносин в Україні зумовлює специфіку діяльності підприємств, умов їх функціонування. Щоб вижити, потрібно правильно визначати свою стратегію та тактику поведінки на зовнішніх ринках, необхідно систематично аналізувати зовнішнє середовище, досліджувати діяльність конкурентів та здійснювати діагностику конкурентоздатності підприємства.

Вирішення проблем стійкого розвитку підприємств на зовнішніх ринках потребує розробки відповідних теоретичних та науково-методичних засад економічного оцінювання їх експортно-імпортної діяльності. Дослідження проблем управління зовнішньоторговельними операціями підприємства проводилось багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як О. Дейнека, М. Дудченко, С. Казанцев, Ю. Козак, В. Кравченко, В. Кравцова, Ю. Макогон, В. Мамутов, В. Новицький, С. Савельєв, Л. Стровський, Е. Янковський та інші.

Отже, необхідний фундамент для продовження дослідження у напрямку більш повного визначення можливостей управління зовнішньоторговельними операціями підприємства створено. Зокрема, подальшого дослідження потребує проблема визначення напрямів підвищення ефективності експортно-імпортової діяльності на ринку металопластикових виробів.

Метою роботи є дослідження системи управління зовнішньоторговельними операціями та обґрунтування напрямів підвищення її ефективності.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

- проаналізувати фінансово-економічні показники діяльності підприємства;
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь»;
- оцінити ефективність системи управління експортно-імпортними операціями підприємства;
- обґрунтувати шляхи удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- розробити стратегію виходу ТОВ «Канталь» на зовнішні ринки;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є система управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності системи управління зовнішньоторговельними операціями підприємства.

Теоретичною та методологічною базою дослідження є наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячені питанням економічного оцінювання ефективності експортно-імпортової діяльності суб'єктів господарювання, а також питань зовнішньої торгівлі, організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, виходу підприємств на зовнішні ринки, їх конкурентоспроможності, маркетингу, законодавчі та правові акти України.

Методи дослідження базуються на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки. Для досягнення поставленої мети в

процесі дослідження застосовуються методи: аналізу й синтезу (для розробки методичних підходів до економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств); системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства); економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), порівняльний (для здійснення порівняльного аналізу потенційних постачальників).

Інформаційною базою дослідження є законодавчі, нормативно-правові акти з питань зовнішньоекономічної діяльності, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства, загальна й спеціальна економічна література, річна фінансова та звітна інформація підприємства, розрахункова та прогнозна документація, інструкції, положення, аналітичні записки, результати власних досліджень і спостережень. У роботі використані звіти про діяльність ТОВ «Канталь».

Наукова новизна роботи полягає у розробленні пропозицій та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «Канталь», зокрема ефективності управління його експортно-імпортних операцій.

Практична цінність дослідження та одержаних результатів полягає в тому, що окремі рекомендації можуть бути використані в практичній діяльності для удосконалення системи управління зовнішньоторгівельними операціями вітчизняними підприємствами в сучасних умовах, у тому числі ТОВ «Канталь».

За результатами виконання роботи опубліковано статтю на тему «Управління зовнішньоторговельними операціями підприємства».

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «КАНТАЛЬ»

1.1. Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «Канталь»

Компанія «Канталь» заснована в 2007 році і вже більше 13 років є однією з найбільших виробників металопластикових конструкцій у Київській області. За організаційно-правовою формою підприємство є товариством з обмеженою відповідальністю, статутний капітал якого поділений на частки, розмір яких встановлений статутом підприємства. Основним видом діяльності є виробництво металопластикових виробів, які відповідають вимогам міжнародного стандарту якості ISO 9001:2015 (Додаток А). ТОВ «Канталь» – український виробник світлопрозорих конструкцій, виробляє свою продукцію в партнерстві з німецькою корпорацією VEKA. Полівінілхлоридні вікна компанії (ПВХ) – це сертифікована продукція згідно з європейськими нормами якості. (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Загальна характеристика підприємства ТОВ «Канталь»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
Повна та скорочена юридична назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «Канталь» / ТОВ «Канталь»
Дата реєстрації підприємства. Номер запису в ЄДР	13.08.2007 10071561/10075
Поштова та юридична адреса підприємства (офіс)	03142, м. Київ, пр. Академіка Палладіна, 44 оф. 103
Фізична адреса (виробництво)	08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10
Код ЄДРПОУ	35271786
Уповноважені особи	Керівник – Смоля Юрій Васильович Головний бухгалтер – Литвиненко Світлана Анатоліївна
Вид діяльності, (код галузі)	Основний: 22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші
Розмір статутного капіталу	1 100 000,00 грн.
Форма власності	Недержавна власність

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

У витоків компанії стояли люди з профільною технічною, економічною освітою та молодим азартом. У тому ж 2007 році компанія випустила перше пластикове вікно марки «КАНТАЛЬ». За такий короткий проміжок часу компанія успішно зарекомендувала себе на конкурентному ринку пластикових вікон не тільки в Києві та області, але і в багатьох інших містах України та Європи, що підтверджується постійно зростаючим числом клієнтів.

Система контролю якості відповідає всім вимогам нормативних документів України і здійснюється по операційно, відповідно до технологічного регламенту, що дозволяє виробляти продукцію найвищої якості. Компанія володіє сучасним німецьким обладнанням URBAN та технологіями, що постійно вдосконалюються, тому, відповідно, забезпечується постійний розвиток підприємства. Це дозволяє виробляти товари високої якості, що задовольняють досить високі вимоги замовників. Завдяки сучасному виробничому обладнанню, для виготовлення конструкцій з ПВХ, компанія випускає близько 300 одиниць продукції за зміну.

Асортимент компанії орієнтований на потреби кінцевого користувача. З цією метою пропонуються найбільш оптимальні за критерієм ціна / якість рішення для покупців. Вся продукція сертифікована, також є ліцензія на монтаж, тому компанія має стійкий попит. Цьому сприяє великий вибір конфігурацій – металопластикові вікна та балконні двері стабільно високої якості для квартир, офісні та входні двері, ламіновані та протизламні вікна для котеджів і приватних будинків, вікна нестандартної форми (аркові, круглі, трапецієвидні, трикутні, розсувні та входні системи):

- вікна серії «TERMO SL70» – на сьогоднішній день це найбільш споживаний продукт з усієї лінійки вікон «Канталь»;
- вікна серії «ELIT SL82» – це вікна преміум класу, які не мають конкурентів при склінні будинків з низьким енергоспоживанням, а також пасивних будинків;
- вікна bonding – вікна з вклеєними склопакетами (новий тренд – вікна великих розмірів або панорамні вікна);
- вікна для passivhaus – вікна для пасивних будинків, виключно в частині економії грошових витрат на опалення взимку і кондиціонування влітку;

- вхідні двері Alu DESIGN та Alu SMART виготовлені на основі теплового алюмінію з термомостом та унікального дверного заповнення PERITO;
- розсувні панорамні двері (підйомно-розсувні) – це нестандартні рішення відрізняються привабливим дизайном, ергономікою і високим рівнем герметичності;
- smart вікна, двері – шість способів відкриття дверей без ключів: відкриття дверей дотиком пальця, клавіатура з нержавіючої сталі, сенсорна панель з bluetooth-модулем, зручний брелок, відкривання пультом, додаткова функція «кнопка консержа»;
- сучасні протизламні вікна – це поєднання механічної (протизламна фурнітура) і електронної (датчики контролю доступу) систем захисту. Протизламні вікна – безпечні вікна поєднують в собі профіль, скло, фурнітуру та кваліфікований ліцензійний монтаж.

Виробництво пластикових вікон передбачає повний комплекс послуг: від попередніх консультацій до післягарантійного обслуговування встановлених виробів. Крім популярних стандартних конфігурацій виробництво вікон ПВХ компанія «Канталь» передбачає надання можливості клієнтам замовити виріб нестандартної форми, чим пропонує споживачеві підвищити оригінальність та покращити естетичний вигляд житла: пластикові вікна круглої, трикутної, трапецієподібної або арочної форм; розсувні та вхідні системи.

Великими замовниками металопластикових виробів ТОВ «Канталь» є: ТВДЗ «Київський академічний Молодий театр», ПП «Галант», ДП «Готельний комплекс «Київ», Києво-Печерська Лавра, ТОВ «Тульчинка», Києво-Могилянська академія, Інститут ядерних досліджень НАН України, ПП «Арсенал-Центр», ДП «Антонов», ПФК «Олександрія» та інші.

Основними конкурентами підприємства на території України є: ТОВ ВКФ «Нікс-М», ТОВ «Аспект», ТОВ ВКФ «Радіус ЛТД», ТОВ «Будкомплект», СФ ТОВ «Саланг» та інші.

Безумовно, партнери та конкуренти є невід’ємними факторами, які впливають на конкурентоспроможність, проте також варто виділити і персонал

підприємства, який якраз здатен витягнути компанію на п'єдестал або ж спровокувати повну конкурентну неспроможність. Метою діяльності підприємства є отримання прибутку. В даний час компанія в змозі забезпечити виробництво максимально якісної продукції і її безперебійне технічне обслуговування. Основну роль в забезпеченні стабільності відіграє ретельно продумана структура компанії, що включає в себе 28 посад. Загалом персонал складається з директора, фінансового директора, головного бухгалтера, бухгалтера, менеджера зовнішньоекономічних зв'язків, клієнт-менеджерів, завідувачим виробництвом та робочої бригади (монтажники, майстри, робітники, водії). На даному підприємстві комунікація відбувається через вертикальний та горизонтальний зв'язки між підрозділами. Загалом, вертикальні зв'язки утворюються в процесі комунікації між директором та підрозділами, які стоять нижче. Коли ж проходить спілкування між, наприклад, клієнт-менеджером та кимось з робочої бригади – це горизонтальні зв'язки.

Організаційна структура управління являє собою відображення існуючої на підприємстві системи підпорядкованості, делегування обов'язків, розподілу зон відповідальності, порядку комунікацій і передачі інформації, системи прийняття рішень. На підприємстві повністю виконується наступні функції: кадрова робота, залучення клієнтів, фінансове планування, система контролю, виконання вказівок керівництва, виконання посадових обов'язків, рішення приймаються системно та своєчасно. Для навчання персоналу керівництво дає змогу відвідувати різноманітні професійні виставки, семінари та тренінги, що дозволяє розвивати та покращувати кваліфікаційні навички. Таким чином, можна підсумувати, що персонал підприємства є невеликим, але перспективним. З часом він має тенденцію до більшого росту та розвитку.

Персонал є молодим, гнучким та завжди готовим до навчання. Робочий підрозділ, до якого входять монтажники та інші робітники завжди вчасно та якісно виконують свою роботу. А постійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу дозволяє підприємству не стояти на місці та складати гідну конкуренцію на ринку.

Зрозуміло, ефективність виробництва вирішальною мірою залежить від праці всього трудового колективу, його знань, досвіду та вміння. А професійний рівень працівників дозволяє забезпечувати чітку організацію виробничих процесів та ефективність використання ресурсів компанії, що в сукупності позитивно позначається на показниках роботи підприємства. Так, за останні декілька років, за підвищення ефективності основного виробництва, компанія отримала: чотири Сертифіката відповідності (2017-2019р.), Диплом партнер року від компанії Glas Trösch (2015р.), Сертифікати VBN, KFV про використання ТОВ «Канталь» високоякісних європейських комплектуючих у виробництві енергозберігаючих конструкцій Glas Trösch, Siegenia, VEKA (2015-2016р.), Висновок Державної санітарно-епідеміологічної експертизи (2016р.), Диплом переможця номінації «Вікно року» (2017р.), Сертифікат зламостійкості (2020р.) та інші.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств. Щодо фінансового стану підприємства та його економічних показників, то слід зауважити те, що це все залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Відповідно якщо фінансовий і виробничий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства, а також навпаки, у результаті недовиконання плану по виробництву і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і як наслідок – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Для проведення аналізу обсягу та структури активів та пасивів ТОВ «Канталь» використаємо фінансову звітність підприємства за 2015-2019 роки (Додаток Б), звівши дані активу та пасиву балансу в таблицю 1.2.

Таблиця 1.2

**Обсяг активів та пасивів ТОВ «Канталь»
за 2015-2019 рр., тис. грн.**

№п/п	Показники	2015	2016	2017	2018	2019
1	Активи	1540,80	1810,40	2192,60	2479,60	2757,30
1.1	Необоротні активи	75,60	118,10	180,80	204,80	254,90
1.2	Оборотні активи	1465,20	1692,30	2011,80	2274,80	2502,40
1.2.1	Матеріальні оборотні активи	388,20	408,30	518,20	589,60	657,20
1.2.2	Дебіторська заборгованість	641,90	828,50	871,00	952,20	1017,30
1.2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	387,30	401,30	561,40	663,30	751,70
1.2.4	Інші оборотні активи	47,80	54,20	61,20	69,70	76,20
2	Пасиви	1540,80	1810,40	2192,60	2479,60	2757,30
2.1	Власний капітал	1336,80	1476,20	1689,30	1904,90	2128,20
2.1.2	Статутний капітал	1100,00	1100,00	1100,00	1100,00	1100,00
2.1.3	Нерозподілений прибуток (збиток)	236,80	376,20	589,30	804,90	1028,20
2.2	Поточні зобов'язання	204,00	334,20	503,30	574,70	629,10
2.2.1	Поточна кредиторська заборгованість	41,90	60,00	71,10	76,40	81,00
2.2.2	Інші поточні зобов'язання	162,10	274,20	432,20	498,30	548,10

Складено автором на основі даних фінансової звітності Додатку Б

З даних у табл. 1.2 можна спостерігати за динамікою обсягу активів та пасивів ТОВ «Канталь» у 2015-2019 рр. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Аналіз динаміки обсягу активів та пасивів
ТОВ «Канталь» у 2015-2019 рр.**

№ п/п	Показники	Відхилення 2016/2015		Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017		Відхилення 2019/2018	
		Абс. тис.грн	Відн. %	Абс. тис.грн	Відн. %	Абс. тис.грн	Відн. %	Абс. тис.грн	Відн. %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Активи	269,60	17,50	382,20	21,10	287,00	13,10	277,70	11,20
1.1	Необоротні активи	42,50	56,20	62,70	53,10	24,00	13,30	50,10	24,50
1.2	Оборотні активи	227,10	15,50	319,50	18,90	263,00	13,10	227,60	10,00
1.2.1	Матеріальні оборотні активи	20,10	5,20	109,90	26,90	71,40	13,80	67,60	11,50
1.2.2	Дебіторська заборгованість	186,60	29,10	42,50	5,10	81,20	9,30	65,10	6,80
1.2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	14,00	3,60	160,10	39,90	101,90	18,20	88,40	13,30
1.2.4	Інші оборотні активи	6,40	13,40	7,00	12,90	8,50	13,90	6,50	9,30

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	Пасиви	269,60	17,50	382,20	21,10	287,00	13,10	277,70	11,20
2.1	Власний капітал	139,40	10,40	213,10	14,40	215,60	12,80	223,30	11,70
2.1.2	Статутний капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1.3	Нерозподілений прибуток (збиток)	139,40	58,90	213,10	56,60	215,60	36,60	223,30	27,70
2.2	Поточні зобов'язання	130,20	63,80	169,10	50,60	71,40	14,20	54,40	9,50
2.2.1	Поточна кредиторська заборгованість	18,10	43,20	11,10	18,50	5,30	7,50	4,60	6,00
2.2.2	Інші поточні зобов'язання	112,10	69,20	158,00	57,60	66,10	15,30	49,80	10,00

Складено автором на основі табл. 1.2

За результатами аналізу даних у табл. 1.3 можна зробити висновок про загальне збільшення активів підприємства впродовж аналізованого періоду. Формування активів залежить, насамперед, від операційної діяльності підприємства, забезпечення відповідності обсягу й структури активів обсягу та структурі виробництва й реалізації продукції. Динаміка вартості необоротних активів загалом має позитивну тенденцію, що свідчить про оновлення основних засобів і збільшення їхньої вартості. Вартість оборотних активів підприємства у 2015-2019 роках змінювалася в сторону збільшення. Отже, структура активів підприємства є стабільною, мобільність підприємства збільшилась, знаходиться на достатньому рівні, а рівень операційного ризику відсутній. Результати аналізу свідчать про те, що матеріальні оборотні активи підприємства мають зростаючу вартість, яка відбулася за рахунок збільшення виробничих запасів та запасів готової продукції. Це пов'язано з розширенням обсягів діяльності у наступних роках та формуванням виробничих запасів для збільшення обсягу виробництва, тому управління виробничим процесом у цілому є ефективним.

При аналізі пасивів підприємства слід зазначити, що збільшення обсягу довгострокових зобов'язань є позитивним, оскільки це дозволяє залучати додаткові ресурси в діяльність підприємства, але, з іншого боку, збільшує виплати за користування ними і нарощує обсяг короткострокових зобов'язань. За рахунок довгострокових зобов'язань менеджмент ТОВ «Канталь» утримує валюту балансу на належному рівні, підтримує платоспроможність, модернізує виробництво,

забезпечує належний стан основних засобів. Можна зробити висновок, що вартість майна підприємства зросла за досліджувальний період на 1216,5 тис. грн., але тільки на 791,4 тис. грн. – за рахунок власних коштів, решта покривалась за рахунок збільшення зобов'язань підприємства.

Сутність аналізу виробничо-господарської діяльності полягає в оцінюванні рівня ефективності використання ресурсів для виробництва і реалізації продукції, виявленні ефективності операційної діяльності підприємства. Тому, оцінімо фінансовий результат підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Аналіз фінансового результату компанії ТОВ «Канталь»
за 2015-2019рр. тис. грн.**

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Чистий дохід від реалізації	1615,70	2003,70	2264,80	2438,80	2658,20	388,00	261,10	174,00	219,40	1042,50
Валовий дохід	1615,70	2003,70	2264,80	2438,80	2658,20	388,00	261,10	174,00	219,40	1042,50
Чистий прибуток (збиток)	169,60	139,40	213,10	215,60	223,30	-30,20	73,70	2,50	7,70	53,70

Складено автором на основі даних фінансової звітності Додатку Б

Характеризуючи показники фінансового результату підприємства за останні 5 років, прослідковується динаміка до збільшення чистого прибутку у 2019 році в порівнянні з попередніми роками.

Здійснимо аналіз майнового стану підприємства (табл. 1.5), який передбачає розрахунок коефіцієнтів зносу, оновлення та вибуття основних засобів за даними форми 1-м, використовуючи показники оцінки фінансового стану підприємства та власних розрахунків згідно даних Додатку В.

Отже, ми бачимо позитивну тенденцію зменшення показника коефіцієнта зносу, що характеризує для компанії поліпшення стану матеріально-технічної бази підприємства. Також спостерігаємо збільшення показника коефіцієнта оновлення основних засобів, що вказує на нові основні засоби. Коефіцієнт вибуття основних засобів є меншим за коефіцієнт оновлення і це вказує на те, що частка основних

засобів, які оновилися перевищує частку вибулих засобів на підприємстві. Оскільки значення від'ємне, засобів, що вибули, фактично більше.

Таблиця 1.5

Оцінка показників майнового стану ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Коефіцієнт зносу	0,27	0,27	0,22	0,20	0,17	0	-0,05	-0,02	-0,03	-0,10
Коефіцієнт оновлення	0,02	0,36	0,35	0,12	0,20	0,34	-0,01	-0,23	0,08	0,18
Коефіцієнт вибуття	-0,02	-0,36	-0,35	-0,12	-0,20	-0,34	0,01	0,23	-0,08	-0,18

Складено автором на основі власних розрахунків коефіцієнтів майнового стану

Для проведення подальшого більш детального аналізу необхідно розглянути рівень платоспроможності компанії. У даній групі показників розрахуємо коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Показники оцінки платоспроможності ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення
	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Коефіцієнт покриття	7,18	5,06	3,99	3,96	3,98	-2,12	-1,07	-0,03	0,02	-3,20
Коефіцієнт шв. ліквід.	5,28	3,84	2,97	2,93	2,93	-1,44	-0,87	-0,04	0,00	-2,35
Коефіцієнт абс. ліквід.	1,90	1,20	1,12	1,15	1,19	-0,70	-0,08	0,03	0,04	-0,71
Чистий оборот. капіт	1261,20	1358,10	1508,50	1700,10	1873,30	96,90	150,40	191,60	173,20	612,10

Складено автором на основі власних розрахунків коефіцієнтів платоспроможності

Коефіцієнт покриття більше одиниці, що відповідає нормі, хоча цей показник має тенденцію до зменшення, але це є нормою при таких стрімких нарощеннях оборотних активів. Коефіцієнт швидкості ліквідності вище одиниці, тому компанія має досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Як видно з розрахунків коефіцієнта абсолютної ліквідності, прослідковується невеликий спад даного показника, що є негативним явищем, хоча і відповідає нормативному значенню. Це пояснюється поданням фінансової звітності в кінці року, коли на рахунках компанії грошей завжди найменше, так як

відбувається погашення кредитних зобов'язань за рік. Показники чистого оборотного капіталу мають тенденцію на збільшення, що є позитивним явищем у цілому.

Оцінимо платоспроможність (фінансову стійкість) підприємства ТОВ «Канталь» шляхом розрахунку групи коефіцієнтів платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Показники оцінки платоспроможності (фінансової стійкості)

ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення
	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Коефіцієнт платоспром.	0,87	0,82	0,77	0,76	0,77	-0,05	-0,05	-0,01	0,01	-0,10
Коефіцієнт фінансування	0,15	0,22	0,29	0,30	0,29	0,07	0,07	0,01	-0,01	0,14
Коефіцієнт забезп. влас. оборот. засоб.	6,18	4,06	2,99	2,96	2,98	-2,12	-1,07	-0,03	0,02	-3,20
Коефіцієнт маневреності	0,94	0,92	0,89	0,89	0,88	-0,02	-0,03	0,00	-0,01	-0,06

Складено автором на основі власних розрахунків коефіцієнтів фінансової стійкості

Показники платоспроможності підприємства мають наступні характеристики: за останній рік чистий оборотний капітал та коефіцієнт маневреності оборотних коштів має тенденцію до зростання, що є позитивним чинком щодо підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому та його прибутковості, тобто фінансових показників. Результати обчислень показують високу маневреність підприємства, що дає змогу диверсифікувати виробництво та розширити коло споживачів, перейти на інший ринок і т.д. Коефіцієнт фінансування є меншим одиниці, отже ТОВ «Канталь» може розвиватись за рахунок власних коштів як самостійне підприємство. Крім того, даний показник має тенденцію до зростання, що означає залучення коштів ззовні.

Аналізуючи отримані показники оцінки фінансової стійкості підприємства спостерігається загальна тенденція до збільшення, що є позитивним, оскільки саме ці показники роблять підприємство незалежним щодо володіння та користування майном. Що стосується діяльності на зовнішньому ринку, то стан фінансових ресурсів, їх розподілу і використання забезпечує збереження ніші міжнародного

ринку, розвиток підприємства за рахунок росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику зовнішньоекономічної діяльності. Для поглиблення потрібно оцінити ділову активність підприємства, яка вимагає розрахунку коефіцієнтів оборотності, строк погашення заборгованостей та фондівіддача (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Показники оцінки ділової активності ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Коефіцієнт оборот. активів	1,15	1,19	1,13	1,04	1,02	0,04	-0,06	-0,09	-0,02	-0,13
Коефіцієнт оборот. кред. заборгован.	56,69	39,33	34,55	33,07	33,77	-17,36	-4,78	-1,48	0,7	-22,92
Коефіцієнт оборот. дебіт. заборгован.	2,87	2,72	2,67	2,68	2,70	-0,15	-0,05	0,01	0,02	-0,17
Період погаш. дебіт. заборг.	127	134	136	136	135	7	2	0	-1	8
Період погаш. кред. заборг.	6	9	11	11	11	3	2	0	0	5
Коефіцієнт оборот. матер. запасів	4,62	5,03	4,89	4,40	4,26	0,41	-0,14	-0,49	-0,14	-0,36

Складено автором на основі власних розрахунків коефіцієнтів ділової активності

Оцінивши показники ділової активності підприємства ТОВ «Канталь» можна зробити висновок про негативну динаміку до зміни основних показників, у такому випадку підприємству потрібно ставати більш гнучким і підлаштовуватись ще більше під умови на ринку. Така динаміка показників пов'язана у першу чергу зі збільшенням конкуренції на внутрішньому ринку. Тобто, на одну грошову одиницю активів в 2019 році припадає 1,02 одиниць реалізованої продукції, тоді як в 2015 році – 1,15 од. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2019 році складає 2,70, таким чином, потрібно 135 днів, щоб дебіторська заборгованість перетворилася у грошові кошти. Значення коефіцієнта оборотності матеріальних запасів свідчить про те, що із швидкістю 85 днів необхідно для реалізації матеріально-виробничих запасів компанії. Тривалість операційного циклу в 2019 році становить $2,70 + 4,26 = 6,96$ або 52 дня потрібно в середньому для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства.

Для аналізу ефективності впровадження заходів необхідно охарактеризувати рентабельність: коефіцієнт рентабельності активів,

рентабельності власного капіталу, рентабельності діяльності, рентабельності продукції на основі фінансової звітності підприємства (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Показники оцінки рентабельності ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

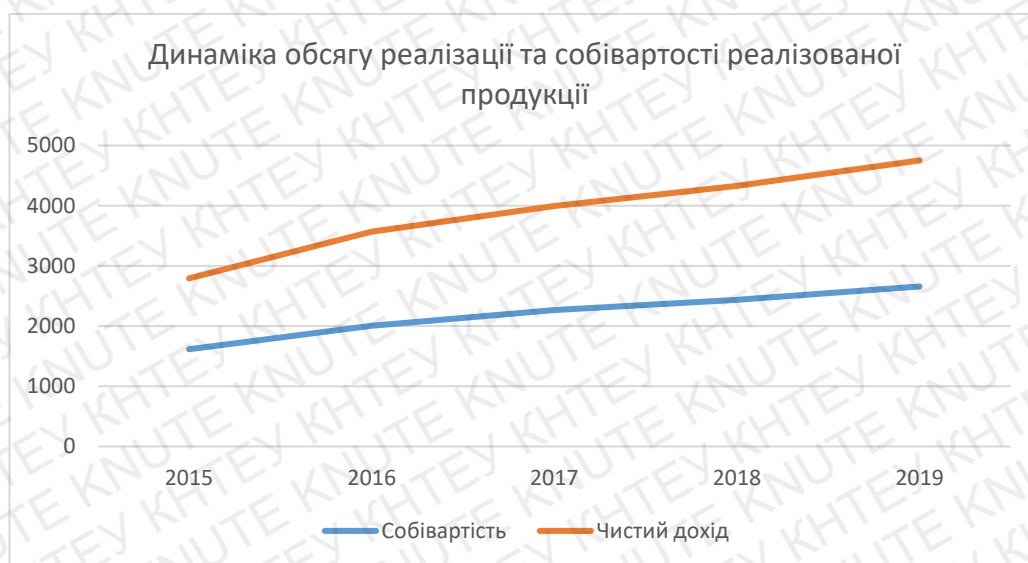
Показник	Роки					Абсолютне відхилення				Відхилення 2019/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	
Коефіцієнт рентабельності активів	0,12	0,08	0,10	0,09	0,09	-0,04	0,02	-0,01	0	-0,03
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	1,19	0,52	0,51	0,40	0,37	-0,67	-0,01	-0,11	-0,03	-0,82
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,10	0,07	0,09	0,09	0,08	-0,03	0,02	0	-0,01	-0,02
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,14	0,09	0,12	0,11	0,11	-0,05	0,03	-0,01	0	-0,03

Складено автором на основі власних розрахунків показників рентабельності

За результатами розрахунку коефіцієнта рентабельності власного капіталу можна стверджувати, що показник зменшився у 2019 році, це означає, що дещо знизилась здатність підприємства генерувати прибуток. Для підвищення цього показника необхідно знизити виробничі, збутові та інші витрати. Це дозволить підвищити чистий прибуток та активізувати роботу з нарощення доходу. Якщо в 2015 році ТОВ «Канталь» отримало 14 копійок чистого прибутку на кожную вкладену гривню активів, то в 2019 році – вже 11 копійок. Факторами такого спадання є збільшення масштабів виробництва, а також подорожчання імпортової сировини. У загальному розумінні це є позитивною динамікою, особливо що стосується виробництва продукції, так як саме цей показник характеризує та визначає наскільки ефективно для підприємства займатись своєю основною діяльністю, отже існує необхідність все більшої концентрації на виробництві для продажу особливо на зовнішній ринок.

З основних економічних показників, що характеризують господарську діяльність компанії, спостерігається чітка тенденція до зростання обсягу реалізації продукції підприємства (у 2016 році порівняно з 2015 роком обсяг реалізації збільшився на 24%, у 2017 році порівняно з 2016 роком – на 13%, у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 8%, у 2019 році порівняно з 2018 роком – на 9%). Це

пов'язано, в першу чергу, зі збільшенням замовлень металопластикових конструкцій. Такими ж темпами збільшувалась і собівартість реалізованої продукції підприємства. З динаміки обсягу реалізації та собівартості продукції ТОВ «Канталь» досліджуваного періоду (рис. 1.1) спостерігаємо стійку тенденцію збільшення величини чистого прибутку підприємства. Це спричинено, насамперед, збільшенням чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, інших операційних доходів швидкими темпами, ніж зростала величина собівартості реалізованої продукції та інших операційних витрат.



Складено автором на основі даних фінансової звітності Додатку Б

Рис. 1.1. Динаміка обсягу реалізації та собівартості продукції ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр., тис. грн.

Отже, у процесі управління ТОВ «Канталь» найбільш доцільно використовувати стратегію зростання, оскільки це найефективніша стратегія збільшення підприємства, освоєння нових товарів, зростання прибутку та капіталу, зокрема через проникнення на нові ринки та їх захоплення, а також використовувати стратегію зміцнення становища на існуючих ринках, адже це дозволить утримати існуючі конкурентні переваги. Можна зробити висновок, що підприємство є досить успішним на даному етапі свого життєвого циклу та має стабільний потік клієнтів, і як результат, прибуток.

Щодо вищезазначених показників господарської діяльності підприємства варто підмітити, що звісно ж, не усі вони в нормі, у деяких випадках є дещо нижчими за нормативні. Проте, ТОВ «Канталь» має досить високі шанси на розширення та перспективи росту та розвитку у випадку використання новітніх технологій збуту та просування фірми на просторах ринку металопластикових конструкцій.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Канталь»

Зовнішньоекономічна діяльність є істотним фактором розвитку національного виробництва. Здійснення систематичної оцінки ефективності ЗЕД дає підприємству змогу своєчасно виробити відповідні заходи щодо її покращення.

На підприємстві ТОВ «Канталь» зовнішньоторговельними операціями займається менеджер зовнішньоекономічних зв'язків. До його основних завдань належать: розробка стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; розробка поточних і перспективних планів розвитку підприємства на основі вивчення і аналізу зовнішніх ринків, співвідношення попиту і пропозиції; визначення оптимальної стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням прийнятого рівня ризику; проведення аналізу і розрахунків основних економічних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства; оцінка експортного потенціалу підприємства; розрахунок обсягів зовнішньоекономічної діяльності за основними напрямками діяльності підприємства; аналіз та дослідження зовнішніх ринків; проведення розрахунків цін на продукцію, формування цінової політики; аналіз, планування та прогноз обсягів реалізації експортної продукції; аналіз ефективності зовнішньоекономічних зв'язків; моніторинг основних конкурентів на ринку; здійснення маркетингових досліджень зовнішнього ринку з метою визначення потенційних споживачів; вивчення цін на

ринку та визначення форм співвідношень (контрактна довгострокова основа, одноразова закупівля тощо); підготовка матеріалів для укладання контрактів з іноземними фірмами; організація реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в органах реєстрації; забезпечення декларування, митне оформлення експортно-імпортних вантажів підприємства; облік зовнішньоекономічних договорів з експорту продукції підприємства та імпорту товарів за контрактами; організація рекламної діяльності.

Основними задачами аналізу зовнішньоекономічної діяльності є: оцінка рівня, і якість виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами; характеристика динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства (за звітний і попередні роки); оцінка раціональності використання засобів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами; узагальнення попередніх результатів аналізу за допомогою коефіцієнта віддачі оборотного капіталу; оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства; характеристика фінансового положення, платоспроможності і рентабельності підприємства [24].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Канталь» має досить велику частку ринку на території України, а також налагоджені та перевірені зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Європи, США та Канади. На території нашої країни можна виділити такі основні канали розподілу ТОВ «Канталь», які характеризуються наступним чином:

- близько 10% продукції компанії продається через виставки та ярмарки;
- 30% – через регіональні представництва ТОВ «Канталь», які локалізуються в Києві та Львові;
- 20% продукції розповсюджується за допомогою використання нової системи інформативного продажу – каталоги, інтернет сайти;
- 40% продукції ТОВ «Канталь» збувається за допомогою зв'язків з потенційними клієнтами.

ТОВ «Канталь» здійснює такі види зовнішньоекономічної діяльності, як імпортні та експортні операції.

Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь» є імпортування, так як всю власну продукцію підприємство виробляє з імпортованої сировини. Місія компанії – здійснювати ефективне управління імпортом з потенціалом підприємства.

Завдання менеджменту зовнішньоекономічної діяльності компанії: розширення зовнішніх ринків збуту товарів підприємства; поліпшення якості товарів, що імпортується із-за кордону; збільшення асортименту товарів, що імпортується із-за кордону; збільшення величини прибутку від проведення імпортичних операцій.

Для створення конкурентоздатних виробів, підприємство необхідно забезпечити високоякісними матеріалами і комплектуючими. Компанія закуповує їх за кордоном, оскільки використовує у виробництві комплектуючі відомих і надійних європейських брендів стабільно високої якості. На українському ринку ПВХ-профілів присутні товари більше 40 торгових марок, з них більше 20 західноєвропейських. Станом на 2019 рік найбільш потужну ринкову нішу (близько 65%) утворюють профілі західноєвропейського виробництва. Висока увага до надійності комплектуючих спричинила ситуацію абсолютного їх домінування. Лідерські позиції займають німецькі фірми. Українські виробники, за оцінками експертів, забезпечують не більше 10% пропозиції (рис.1.2).

Повна собівартість продукції ТОВ «Канталь» формується з собівартості продукції, купівельної вартості, транспортних витрат, витрат на збут і витрат на оплату праці, інших витрат. Підприємство імпортує, в основному, профіль VEKA (Німеччина), комплектуючі Glas Trösch (Німеччина), фурнітура фірми Siegenia (Німеччина), серії Favorit Si-line, Titan AF, що повністю задовольняють компанію співвідношенням ціни та якості.

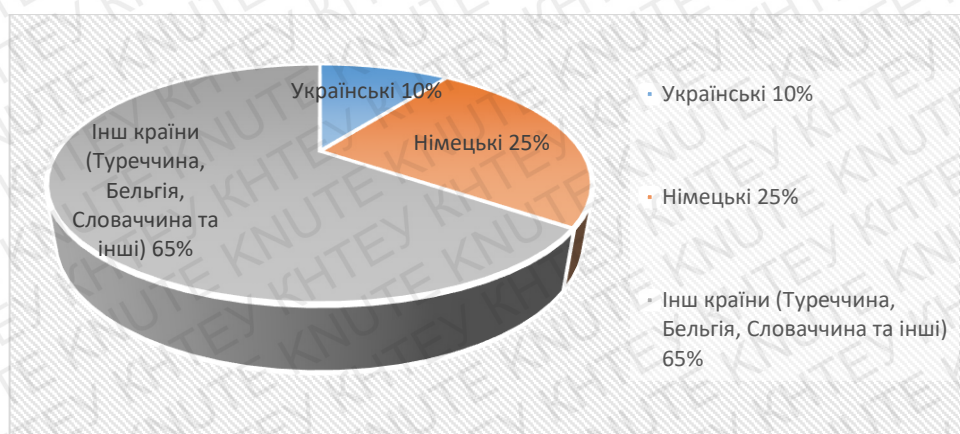


Рис. 1.2. Розподіл часток ринку України між виробниками профілів різних країн за 2019р.

VEKA – одна з найбільших компаній в області розробки і виробництва віконних та дверних профілів із спеціального високоякісного пластика. Всі виробництва групи компаній VEKA здійснюють свою діяльність під постійним контролем головного підприємства в місті Sendenhorst, що визначає єдиний для всіх підприємств стандарт якості незалежно від країни виробництва. За межами Німеччини дочірні підрозділи VEKA працюють також в США, Канаді, Китаї, Великобританії, Польщі, Франції, Іспанії. У світі діє розвинена мережа комерційних представництв VEKA, і здійснюють свою діяльність в країнах Латинської Америки, Індії, Сінгапурі, Румунії. Крім того, ТОВ «Канталь» імпортує також і сучасне німецьке обладнання URBAN.

Проаналізуємо географічну структуру імпортованої продукції ТОВ «Канталь» за 2015-2019 роки (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Аналіз географічної структури імпорту підприємства ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.

Показники	Німеччина	Польща	Всього
1	2	3	4
2015 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	19,80	1,15	20,95
Структура (частка, %)	95	5	100
2016 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	22,30	2,07	24,37
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2015р), %	12,63	0,80	16,32
Структура (частка, %)	92	8	100
Абс. відх. до показника 2015 року	-3	3	0

Продовження таблиці 1.10

1	2	3	4
2017 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	24,60	2,11	26,71
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2016р), %	10,31	1,93	9,60
Структура (частка, %)	92	8	100
Абс. відх. до показника 2016 року	0	0	0
2018 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	28,23	2,32	30,55
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2017р), %	14,75	9,95	14,38
Структура (частка, %)	92	8	100
Абс. відх. до показника 2017 року	0	0	0
2019 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	34,23	2,37	36,60
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2018р), %	21,25	2,16	19,80
Структура (частка, %)	94	6	100
Абс. відх. до показника 2018 року	2	-2	0

Складено автором на основі документації підприємства

За даними таблиці слід зазначити наступне: найбільшу питому вагу у структурі імпортової продукції займає Німеччина – 94%; на Польщу припадає 6% всього імпорту.

Питома вага імпорту з Німеччини зросла в 2019 р. порівняно із 2018 р. на 2%. Також, спостерігається тенденція до зростання обсягів імпортованих товарів протягом 2015-2019 рр. Зокрема, у 2019 р. обсяг імпортованих товарів зріс на 20%.

На рисунку 1.3 зобразимо динаміку імпортованої продукції за географічною структурою.



Рис. 1.3. Динаміка імпортованої продукції ТОВ «Канталь» за географічною структурою за 2015-2019 рр., %.

Географія товарного імпорту показує, що для виробництва металопластикових конструкцій в Україну підприємство імпортує профіль, комплектуючі та фурнітуру. Варто відзначити, що упродовж 2015-2019 років ТОВ «Канталь» найбільше імпортувало профілю. Проаналізуємо товарну структуру імпорту підприємства за 2015-2019 роки (табл.1.11).

Таблиця 1.11

**Аналіз товарної структури імпорту підприємства ТОВ «Канталь»
за 2015-2019 рр., тис. дол. США**

Показники	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура	Всього
1	2	3	4	5
2015 рік				
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	11,76	4,98	4,21	20,95
Структура (частка, %)	56	24	20	100
2016 рік				
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	15,02	5,12	4,23	24,37
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2015р), %	27,72	2,81	0,48	16,32
Структура (частка, %)	62	21	17	100
Абс. відх. до показника 2015 року	6	-3	-3	0
2017 рік				
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	16,21	5,68	4,82	26,71
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2016р), %	7,92	10,94	13,95	9,60
Структура (частка, %)	61	21	18	100
Абс. відх. до показника 2016 року	-1	0	1	0
2018 рік				
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	19,44	6,04	5,07	30,55
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2017р), %	19,93	6,34	5,19	14,38
Структура (частка, %)	64	20	16	100
Абс. відх. до показника 2017 року	2	-1	-1	0
2019 рік				
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	24,42	6,77	5,41	36,60
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2018р), %	25,62	12,09	6,71	19,80
Структура (частка, %)	67	18	15	100
Абс. відх. до показника 2018 року	3	-2	-1	0

Складено автором на основі документації підприємства

Найбільшу питому вагу у структурі імпортованих товарів займає профіль – 67%, найменшу частку становить фурнітура – 15%. Для кращого сприйняття структури товарів ТОВ «Канталь», що імпортуються, за 2015-2019 роки складено рисунок 1.4.

Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах, досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. Економічне обґрунтування

прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності. Головною метою проведення підприємством імпорتنих операцій є ефективність їх здійснення. Нерідко неправильно спланована або необґрунтована стратегія імпорту завдає значних збитків, або ж недоотримання прибутку підприємством.



Рис. 1.4. Аналіз товарної структури імпорту підприємства ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр., %.

Підвищення ефективності діяльності підприємства є головним центром уваги підприємства. В першу чергу, при вивченні зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно дослідити коло країн, які є привабливими для суб'єкта господарювання. Завдання зовнішньоторговельної діяльності фірми різноманітні – від пошуку закордонних партнерів, організації рекламної роботи до виконання митних формальностей.

Компанія «Канталь» має 10-ти річний досвід експорту своєї продукції до країн Європи, США та Канади. Щодо ринків збуту, то основна частка припадає на США – 45%, близько 35% – Канада та 20% – країни Європи. Збільшення зовнішньоторговельного обороту держави пов'язується з розширенням географії поставок. Географічну структуру експорту компанії представлено в табл. 1.12.

Порівнюючи географічну структуру експорту підприємства за 2019 рік зі структурою в 2015 році, можна побачити, що експорт товарів мав тенденцію до зниження. Питома вага країн США та Канади стабільно незмінна, водночас на 6%

зменшилась частка товарного експорту до Польщі.

Таблиця 1.12

Аналіз географічної структури експорту підприємства

ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.

Показники	США	Канада	Польща	Румунія	Всього
2015 рік					
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	2,05	1,59	0,92	0	4,56
Структура (частка, %)	45	35	20	0	100
2016 рік					
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	1,98	1,81	0,72	0	4,51
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2015р), %	-3,41	13,83	-21,74	0	-1,10
Структура (частка, %)	44	40	16	0	100
Абс. відх. до показника 2015 р.	-1	5	-4	0	0
2017 рік					
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	1,97	1,54	0,88	0	4,39
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2016р), %	-0,51	-14,92	22,22	0	-2,66
Структура (частка, %)	45	35	20	0	100
Абс. відх. до показника 2016 р.	1	-5	4	0	0
2018 рік					
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	1,61	1,26	0,72	0,30	3,89
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2017р), %	-18,27	-18,18	-1,18	0	-11,39
Структура (частка, %)	41	32	19	8	100
Абс. відх. до показника 2017 р.	-4	-3	-1	8	0
2019 рік					
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	1,67	1,32	0,49	0,30	3,78
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2018р), %	3,73	4,76	-31,94	0	-2,83
Структура (частка, %)	44	35	13	8	100
Абс. відх. до показника 2018 р.	3	3	-6	0	0

Складено автором на основі документації підприємства

Отже, основними регіонами, куди експортуються металопластикові конструкції підприємства ТОВ «Канталь» є США та Канада. Країни Європи практично не купували виробів компанії. Компанія здійснює поставки до 2 європейських держав, але споживання на цих ринках є найменшим. Так, загалом експорт металопластикових виробів за період 2015-2019 років зменшився на 17%, в т.ч. до США за цей період зменшився на 19%, до Канади – на 17% та до Європи – на 14%.

На рисунку 1.5. зобразимо динаміку експорту підприємства за географічною структурою за 2015-2019 роки, зазначимо, що обсяг експорту товарів знижувався протягом всього періоду.



Рис. 1.5. Динаміка реалізації експортного товару ТОВ «Канталь» за географічною структурою протягом 2015-2019 рр., %.

Проаналізуємо дохід від реалізації на території України та дохід від експорту за кордон (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Динаміка частки експорту в загальному обсязі реалізації ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Реалізація в Україні, тис. дол. США	69,42	73,76	80,75	85,77	99,25
Реалізація за кордоном, тис. дол. США	4,56	4,51	4,39	3,89	3,78
Всього, тис. дол. США	73,98	78,27	85,14	89,66	103,03
Коефіцієнт (частка експорту)	0,06	0,06	0,05	0,04	0,04

Складено на основі експортної документації підприємства

За останні 5 років частка експорту в торгівлі ТОВ «Канталь» зменшилась на 2%, з 6% до 4%. Це незначний результат, але задля зменшення ризиків втрати існуючих ринків збуту та, відповідно, зменшення частки експорту, підприємству варто розглянути додаткові нові ринки збуту та налагодити корпоративні зв'язки з контрагентами у відповідних країнах.

Експорт продукції здійснюється, в основному по прямих угодах купівлі-продажу. Основною експортною продукцією фірми є вікна bonding та smart вікна. Доречі, компанія «Канталь», єдина в Україні, має спеціальне обладнання для виготовлення вікна з вклеєним склопакетом. Власне, продукція підприємства мало в чому поступається закордонним аналогам. За рахунок якісного товару та відносно

невеликої ціни, підприємству ТОВ «Канталь» вдається ефективно функціонувати на зовнішніх ринках, де покупці оптимально оцінюють співвідношенням ціни та якості. Тому, це дозволяє підтримувати хороші відносини із уже існуючими покупцями та знаходити нових. Проаналізуємо товарну структуру експорту підприємства за 2015-2019 роки (табл.1.14).

Таблиця 1.14

**Аналіз товарної структури експорту підприємства ТОВ «Канталь» за
2015-2019 рр., тис. дол. США**

Показники	Вікна	Двері	Всього
1	2	3	4
2015 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	3,17	1,39	4,56
Структура (частка, %)	70	30	100
2016 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	3,15	1,36	4,51
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2015р), %	-0,63	-2,16	-1,10
Структура (частка, %)	70	30	100
Абс. відх. до показника 2015 року	0	0	0
2017 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	3,25	1,14	4,39
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2016р), %	3,17	-16,18	-2,66
Структура (частка, %)	74	26	100
Абс. відх. до показника 2016 року	4	-4	0
2018 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	3,28	0,61	3,89
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2017р), %	0,92	-46,49	-11,39
Структура (частка, %)	84	16	100
Абс. відх. до показника 2017 року	10	-10	0
2019 рік			
Обсяг (фактично в тис. дол. США)	3,32	0,46	3,78
Темп зростан. (+)/знижен. (-) (до рівня 2018р), %	1,22	-24,59	-2,83
Структура (частка, %)	88	12	100
Абс. відх. до показника 2018 року	4	-4	0

Складено автором на основі документації підприємства

Досліджуючи товарну структуру експорту за 2019 рік, можна побачити, що домінуючу частку у ній склали металопластикові вікна – 88% від загального обсягу експорту підприємства. Питома вага металопластикових дверей у 2019 році склала 12%, що на 18% менше порівняно з 2015 роком.

На рисунку 1.6 зобразимо товарну структуру експорту ТОВ «Канталь» за 2015-2019 роки.



Рис. 1.6. Аналіз товарної структури експорту підприємства ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.,%.

Аналіз товарної структури експорту показує, що основними експортними виробами є вікна та двері. Варто відзначити, що упродовж 2015-2019 років ТОВ «Канталь» найбільше експортувало вікон.

Отже, падіння продажу відбулося у експортних операціях. У 2019 р. загальний обсяг експорту компанії становив 3,78 тис. дол. США, що на 3% менше, ніж в попередньому році; імпортовано продукції – на 36,60 тис. дол. США, що на 20% більше, ніж в попередньому році. Імпорт товарів відбувався для виробництва та продажу металопластикових конструкцій на внутрішньому ринку.

1.3. Оцінка ефективності системи управління експортно-імпортними операціями підприємства ТОВ «Канталь»

На сучасному ринку кожного року з'являються все нові і нові підприємства, які, перш за все, націлені на вдоволення побажань певних груп покупців. Велика частина з них через певний період часу покидає бізнес, не вистоявши під натиском жорсткої конкуренції. Тому для того, аби «вціліти» на ринку, потрібно бути конкурентоздатним та уміти створювати довготривалі цілі в організації. Через те, що на сьогодні безліч підприємств займається виробництвом та розповсюдженням

металопластикових вікон, придбати їх труднощів не складає. Для визначення напрямків підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства доцільно детально розглянути ринкове середовище, в якому воно функціонує. Тому потрібно дати оцінку розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства, яка здійснюється шляхом аналізу показників ефективності зовнішньоторговельних операцій, виявлення перспектив для їх розвитку.

Головною умовою здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій є їх ефективність. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим — співвідношення ефекту і витрат, що його викликали. На ефективність зовнішньоторговельних операцій можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу. Ефективність зовнішньоторговельних операцій, з одного боку, залежить від вигод, набутих від її здійснення, з іншого боку, від витрат на проведення операції [8].

Компанія намагається брати участь у всіх важливих міжнародних виставках в даному сегменті ринку, бо це є ефективним інструментом для просування продукції, для пошуку нових ринків збуту. Підприємство ТОВ «Канталь» взяло участь в наймасштабнішій події віконного ринку – Міжнародній виставці вікон, скла, дверей і обладнання WINDO L'VIV 2019. Ця виставка стала результативною для підприємства, адже було підписано контракти на 2020 рік на поставку вікон та дверей в країни Європи, зокрема Чехії, Франції та Болгарії.

Також підприємство розміщує інформацію про свою продукцію у міжнародних друкованих виданнях, що спеціалізуються на технічній продукції, випускає буклети українською та іноземною мовами та журнали. ТОВ «Канталь» має власний офіційний сайт, сторінку у соціальній мережі Facebook. Дані ресурси є у вільному доступі для закордонних користувачів та служать способом залучення закордонних клієнтів. Якщо замовник хоче придбати продукцію підприємства, то може зв'язатися з представниками компанії (надіслати листа, здійснити

телефонний дзвінок, відправити факс, залишити повідомлення на сайті) з проханням поставити йому певну кількість продукції.

На рівні підприємства під економічною ефективністю ЗЕД розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерій ефективності є прибуток як основна міра ефективності. Визначення ефективності ЗЕД зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельної діяльності [16].

Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь» є імпорتنі операції на умовах поставки товарів Інкотермс 2020 FCA. Умова поставки FCA (Free Carrier) дуже гнучка й універсальна. Основними перевагами базису FCA є застосування будь-якого виду транспорту і використання будь-якого місця доставки товару, який знаходиться у країні продавця.

Можемо виділити наступні проблеми здійснення імпоротної діяльності підприємством: збільшення кількості імпортованої сировини для виробництва продукції; досить великі затрати часу для здійснення імпортування сировини, пов'язане із віддаленістю підприємства-імпортера; затримка та порушення термінів поставок в системі виробництва.

Витрати на здійснення імпортних операцій включають в себе такі витрати: контрактна вартість товару, транспортні витрати (транспортні витрати, оплата вантажно-розвантажувальних робіт, витрати по страхуванню, оплата складських і експедиторських витрат, платежі до бюджету.

Оцінку зовнішньоекономічної діяльності підприємств проводять за допомогою показників ефективності. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій. Критерієм економічної ефективності виступає прибуток як основна міра ефективності. Безумовно, специфіка підприємства не дозволяє

повною мірою охопити всі показники ефективності ЗЕД, тому розрахуємо та проаналізуємо витрати імпортних операцій компанії (табл. 1.15).

Таблиця 1.15

**Структура витрат на імпортні операції ТОВ «Канталь»
за 2015-2019 рр., тис. грн.**

Показники	2015	Част ка %	2016	Част ка %	2017	Част ка %	2018	Част ка %	2019	Част ка %
Профіль										
Контрактна вартість	256,84	71	384,51	70	431,19	69	528,77	68	630,04	70
Транспортні витрати	25,68	7	42,30	8	51,74	8	68,73	9	69,30	8
Митні платежі	77,05	22	119,06	22	137,98	23	174,49	23	195,31	22
Всього витрати на імпортні операції	359,57	100	545,87	100	620,91	100	771,99	100	894,65	100
Комплектуючі										
Контрактна вартість	108,76	71	131,07	70	151,09	69	164,29	68	174,67	70
Транспортні витрати	10,88	7	14,42	8	18,13	8	21,36	9	19,21	8
Митні платежі	32,63	22	40,63	22	48,35	23	54,22	23	54,15	22
Всього витрати на імпортні операції	152,27	100	186,12	100	217,57	100	239,87	100	248,03	100
Фурнітура										
Контрактна вартість	91,95	71	108,29	70	128,21	69	137,90	68	139,58	70
Транспортні витрати	9,20	7	11,91	8	15,39	8	17,93	9	15,36	8
Митні платежі	27,59	22	33,57	22	41,03	23	45,51	23	43,27	22
Всього витрати на імпортні операції	128,74	100	153,77	100	184,63	100	201,34	100	198,21	100

Складено автором на основі документації підприємства

Варто відзначити, що у 2019 році, порівняно з 2018 роком, відбулося зниження об'єму затрат на імпорт фурнітури. У 2019 році вартість всіх товарів становить 70%, при цьому частка мита – 22%, а транспортних витрат – 8%.

Для визначення ефективності імпортної діяльності необхідно порівняти витрати на придбання імпортного та вітчизняного профілю, комплектуючих та фурнітури (табл. 1.16).

Отже, обсяги закупівлі профілю, комплектуючих та фурнітури щороку зростають, що пов'язано із збільшенням виготовлення продукції підприємством

ТОВ «Канталь». Витрати на придбання матеріалів збільшуються, саме з цим пов'язано підвищення собівартості виготовленої продукції. Якщо порівняти темпи зростання витрат на імпорт та закупівлю матеріалів на вітчизняному ринку, то можемо зробити висновок, що дані витрати значно швидше зростають на придбання на вітчизняному ринку порівняно із витратами на імпорт.

Таблиця 1.16

Основні економічні показники для визначення ефективності імпортої діяльності підприємства ТОВ «Канталь» за 2015-2019рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Профіль					
Обсяг закупівлі, т	19,95	27,53	30,45	36,71	43,64
Витрати на придбання 1т профілю на вітчизняному ринку, тис.грн	20,94	22,62	23,42	23,85	23,50
Витрати на придбання профілю на вітчизняному ринку, тис.грн	417,75	622,73	713,84	875,53	1025,54
Витрати на імпорт 1т профілю, тис.грн	18,02	19,83	20,37	21,03	20,50
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	359,57	545,87	620,91	771,99	894,65
Комплектуючі					
Обсяг закупівлі, т	13,69	15,41	16,79	17,55	19,01
Витрати на придбання 1т комплектуючих на вітчизняному ринку, тис.грн	15,11	16,83	17,42	18,62	18,07
Витрати на придбання комплектуючих на вітчизняному ринку, тис.грн	206,86	259,35	292,48	326,78	343,51
Витрати на імпорт 1т комплектуючих, тис.грн	11,12	12,08	12,96	13,67	13,05
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	152,27	186,12	217,57	239,87	248,03
Фурнітура					
Обсяг закупівлі, т	13,37	14,77	16,46	16,42	17,28
Витрати на придбання 1т фурнітури на вітчизняному ринку, тис.грн	12,98	15,03	16,01	17,31	17,02
Витрати на придбання фурнітури на вітчизняному ринку, тис.грн	173,54	221,99	263,52	284,23	291,38
Витрати на імпорт 1т фурнітури, тис.грн	9,63	10,41	11,22	12,26	11,47
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	128,74	153,77	184,63	201,34	198,21

Складено автором на основі документації підприємства

Проведемо оцінку ефективності імпорту за різними асортиментними групами товарів ТОВ «Канталь». Для визначення ефективності здійснення

імпортних операції компанії визначимо наступні показники: ефективність імпорту, економічний ефект (економія) від здійснення імпортової діяльності та рентабельність імпорту сировини (табл. 1.17).

Таблиця 1.17

Основні показники ефективності імпорту ТОВ «Канталь» за різними асортиментними групами товарів за 2015-2019 рр.

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Профіль					
Витрати на придбання профілю на вітчизняному ринку, тис. грн.	417,75	622,73	713,84	875,53	1025,54
Загальні витрати на імпорт профілю, тис. грн.	359,57	545,87	620,91	771,99	894,65
Ефективність імпорту	1,16	1,14	1,15	1,13	1,15
Ефект від здійснення імпортних операцій, тис. грн.	58,18	76,86	92,93	103,54	130,89
Рентабельність імпорту продукції,%	16,18	14,08	14,97	13,41	14,63
Комплектуючі					
Витрати на придбання комплектуючих на вітчизняному ринку, тис. грн.	206,86	259,35	292,48	326,78	343,51
Загальні витрати на імпорт комплектуючих, тис. грн.	152,27	186,12	217,57	239,87	248,03
Ефективність імпорту	1,36	1,39	1,34	1,50	1,38
Ефект від здійснення імпортних операцій, тис. грн.	54,59	73,23	74,91	86,91	95,48
Рентабельність імпорту продукції,%	35,85	39,35	34,43	36,23	38,50
Фурнітура					
Витрати на придбання фурнітури на вітчизняному ринку, тис. грн.	173,54	221,99	263,52	284,23	291,38
Загальні витрати на імпорт фурнітури, тис. грн.	128,74	153,77	184,63	201,34	198,21
Ефективність імпорту	1,35	1,44	1,42	1,41	1,47
Ефект від здійснення імпортних операцій, тис. грн.	44,80	68,22	78,89	82,89	93,17
Рентабельність імпорту продукції,%	34,90	44,36	42,73	41,17	47,06

Складено автором на основі табл. 1.16

Спостерігається підвищення ефекту від імпортних операцій підприємства та рентабельності імпорту продукції з кожним роком. Щодо ефекту від імпортних операцій профілю, то він зріс у 2019р. на 72,71 тис. грн.. у порівнянні з 2015 роком, на 40,89 тис. грн. від імпортних операцій комплектуючих, та на 48,37 тис. грн. від імпортних операцій фурнітури за досліджуваний період. Щодо рентабельності імпорту профілю, то у 2015 році вона склала 16,18 %, у 2016 році – 14,08 %, у 2017 році – 14,97%, у 2018 році – 13,41% та 14,63 % у 2019 році. Рентабельність імпорту комплектуючих у 2019 році збільшилась порівняно з 2015 роком: у 2015 році вона

склала 35,85 %, у 2016 році – 39,35 %, у 2017 році – 34,43 %, у 2018 році – 36,23 % та 38,50 % у 2019 році, як і рентабельність фурнітури: у 2015 році вона склала 34,90 %, у 2016 році – 44,36 %, у 2017 році – 42,73 %, у 2018 році – 41,17 % та 47,06 % у 2019 році. Показники свідчать про те, що рівень ефективності імпортової діяльності підприємства є досить високим за останні роки.

Зобразимо графічно динаміку показників ефективності імпорту по всім асортиментним групам ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр. (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Динаміка показників ефективності імпорту за всіма асортиментними групами ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.

Відповідно до наведених розрахунків імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю). У 2015 році ефективність імпорту профілю склала 1,16, а в 2019 році зменшилась до 1,15. Ефективність імпорту комплектуючих у 2015 р. становить 1,36, а в 2019 збільшилась до 1,38. Ефективність імпорту фурнітури у 2015р. становить 1,35, а в 2019 збільшилась до 1,47.

Можемо спостерігати зростання рентабельності імпортних операцій ТОВ «Канталь», але потенціал підприємства не використовується наскільки це можливо, тому, в зв'язку з цим, буде доцільно передбачити ряд заходів щодо підвищення ефективності імпортних операцій. Для цього потрібно розуміти, які фактори мають максимальний вплив. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є одним із важливих напрямків для розвитку, тому необхідно підвищувати її ефективність. Для цього потрібно виділити основні проблеми ЗЕД для підприємства та розробити шляхи та методи для їх вирішення.

Перейдемо до оцінки ефективності експортних операцій.

Коли встановлюється ціна на експортну продукцію, підприємство враховує два фактори: власну собівартість і заплановану норму прибутку підприємства та ціну аналогічної продукції своїх конкурентів — всесвітньовідомих фірм. Тому, для того, щоб мати збут на зовнішньому ринку, ціна продукції повинна бути дещо меншою ціни виробників і водночас приносити фірмі певний прибуток [9].

Визначимо ефективність здійснення експортних операцій підприємства (табл. 1.18).

Таблиця 1.18

Абсолютна ефективність здійснення експортних операцій в ТОВ

«Канталь» за 2015-2019рр., тис. грн.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення 2019/2015
Чистий дохід від реалізації продукції, всього по підприємству	1615,70	2003,70	2264,80	2438,80	2658,20	1042,50
в т.ч. від експортної діяльності	114,10	112,70	109,80	101,10	98,20	-15,90
Витрати на виробництво та реалізацію, всього	1177,40	1567,30	1728,70	1889,20	2094,20	916,60
в т.ч. витрати на виробництво та реалізацію експортованої продукції	91,20	82,30	73,50	65,20	57,60	-33,60
Ефективність експорту	1,25	1,37	1,49	1,55	1,70	0,45
Ефект від експорту	22,90	30,40	36,30	35,90	40,60	17,70
Рентабельність експортної продукції, %	0,25	0,37	0,49	0,55	0,70	0,45

Складено автором на основі документації підприємства

Варто відзначити, що у 2019 році, порівняно з 2015 роком, відбулося зменшення чистого доходу від реалізації експортної продукції на 15,90 тис. грн. або на 14 %, при цьому чистий дохід від реалізації продукції по підприємству збільшилася на 1042,50 тис. грн. або на 65 %. Також упродовж 2015-2019 років відбулося зменшення витрат на виробництво та реалізацію експортованої продукції на 33,60 тис. грн. або на 37 %, при цьому витрати на виробництво продукції по підприємству збільшилися на 916,60 тис. грн. або на 78 %.

Так, у 2019 році у порівнянні з 2015 р. аналіз показників ефективності виявив їх зменшення, що спричинено зниженням чистого доходу від експорту при одночасному збільшенні витрат на виробництво та реалізацію продукції. Щодо ефекту від експортних операцій, то він зріс у 2019р. на 17,70 тис. грн. у порівнянні з

2015 роком. Рентабельність експорту у 2019 році збільшилась порівняно з 2015 роком на 0,45%.

Зобразимо графічно динаміку абсолютної ефективності експортної діяльності ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр. (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Динаміка ефективності експорту ТОВ «Канталь» за 2015-2019 рр.

Відповідно до наведених розрахунків експорт є ефективним, так як показник «Ефективність експорту» приймає значення більші за одиницю. У 2015 році ефективність експорту продукції склала 1,25, а в 2019 році показник збільшився до 1,70.

Отже, проаналізувавши ефективність здійснення експортно-імпортних операцій та організацію зовнішньоекономічної діяльності компанії ТОВ «Канталь» потрібно виокремити низку проблем, які потребують подальшого дослідження та пошук шляхів їх вирішення.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Підприємство ТОВ «Канталь» засноване в 2007 році і вже більше 13 років є одним з найбільших виробників металопластикових конструкцій у Київській області, які відповідають вимогам міжнародного стандарту якості. Цілями підприємства є виробництво тільки високоякісної продукції на основі сучасного модернізованого обладнання, розширення ринку збуту, вихід на міжнародні ринки та створення екологічно безпечного виробництва. Компанія володіє сучасним німецьким обладнанням та технологіями, що постійно вдосконалюються. Це

дозволяє виробляти товари високої якості, що задовольняє досить високі вимоги замовників та збільшує конкурентні переваги підприємства.

За результатами фінансово-господарської діяльності бачимо як позитивну, так і негативну динаміку, що пов'язано із збільшенням обсягів реалізації продукції та збільшенням собівартості товарів за рахунок підвищення цін на сировину.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то воно веде активну імпорتنу діяльність. Детальніше в даній роботі досліджується саме імпорт, що пов'язано із закупівлею високоякісної продукції для виготовлення металопластикових конструкцій. Більшість виготовленої продукції ТОВ «Канталь» реалізує на вітчизняному ринку, основними напрямками експорту металопластикових конструкцій підприємства є США та Канада.

ТОВ «Канталь» має налагоджені та перевірені зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Європи, США та Канади. Всю продукцію підприємство виробляє з імпортованої сировини. Серед основних країн-постачальників компанії потрібно виділити Німеччину. Розрахувавши показники ефективності імпоротної діяльності, можна зробити висновок, що у підприємства ТОВ «Канталь» імпорт є ефективним.

В той самий час, існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових постачальників. На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортній діяльності.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «КАНТАЛЬ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Канталь»

На сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Окреслене коло проблем вимагає від керівників вітчизняних підприємств відповідних дій по удосконаленню організації зовнішньоекономічної діяльності.

Організація ЗЕД – складна робота, яка вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Тому для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Вдало організована структура управління ЗЕД підвищує шанси на високу ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними. Одна з найсуттєвіших умов у досягненні хороших результатів щодо підвищення якості є підготовка та безперервне навчання робітників підприємства.

Одним із засобів досягнення основної мети – економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі – є підвищення ефективності ЗЕД

підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, тобто єдиний напрямок, який буде враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться функціонувати [15].

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. Залежно від ринкової, поточної, оперативної та стратегічної ситуації, можна рекомендувати наступні типи стратегії компанії:

1. Конкурентна стратегія, орієнтована на вигоду. Закупівлі у кількох постачальників дозволять знизити ризики опинитися в залежності від одного постачальника. При прийнятті рішення про закупівлю основними факторами є якість продукції, що поставляється, зниження витрат – це позитивні сторони даної стратегії. Отже, реалізовувати цю стратегію для ТОВ «Канталь» можна лише за тими позиціями, які можуть бути поставленими різними постачальниками.

2. Конкурентна стратегія, орієнтована на можливості, передбачає закупівлі в декількох постачальників з метою максимально можливого зниження закупівельних цін. Безсумнівним плюсом стратегії є можливість економії витрат на сировину, проте до всіх ця стратегія також, як і попередня, не застосовується. Така стратегія може бути застосована в тих випадках, коли сировина різних постачальників рівноцінна за якістю.

3. Кооперативна стратегія, орієнтована на створення цінностей, передбачає тенденцію до зниження кількості постачальників з метою створення довгострокових партнерств, з рештою, готовність адаптувати свої бізнес - процеси під потреби постачальника. Відзначимо, що для ТОВ «Канталь» дана стратегія є базовою, в зв'язку зі стабільно високою якістю сировини постійних постачальників. До мінусів потрібно віднести те, що є ризик потрапляння в залежність від таких постачальників.

4. Кооперативна стратегія, орієнтована на взаємини. Зменшення кількості постачальників для створення довгострокових партнерств з кількома ключовими. Активні пошуки нових постачальників в рамках зазначеної стратегії не проводяться. При прийнятті рішення про закупівлю ціна і якість не є вирішальними

факторами. В такому випадку стабільні відносини дозволяють розраховувати на безперебійні поставки.

Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства можна досягти шляхом покращення організації процесу виробництва та забезпечення його ефективності. Як було зазначено раніше, імпорт є одним з основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завданням даної роботи є підвищення ефективності зовнішньоекономічної, зокрема, імпортової діяльності компанії ТОВ «Канталь».

Визначимо основні напрямки вдосконалення ЗЕД:

1. Обговорення з новими і наявними постачальниками зміни умов поставок.
2. Пошук нових постачальників сировини.

Імпорт профілю, комплектуючих та фурнітури є постійним і найважливішим із усіх напрямків імпортової діяльності підприємства. Постачальниками сировини є компанії Німеччини та Польщі.

При виборі шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив на її формування має вартість сировини та транспортні витрати, які несе підприємство на її доставку, або ж які попередньо включені у вартість сировини [18].

Так як підприємство активно імпортує матеріали з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням. Для зменшення витрат на здійснення імпортних операцій, потрібно знайти альтернативу діючим постачальникам ТОВ «Канталь». Це дозволить підприємству заощадити та співпрацювати із постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасним постачальникам із Німеччини та Польщі.

Для пошуку нового постачальника необхідно володіти актуальною інформацією про стан ринку продукції для виготовлення металопластикових конструкцій, дізнатися про всіх можливих імпортерів, та умови співпраці з ними, оцінити якість запропонованої продукції. Потрібно опрацювати якомога більше інформації про якість продукції, яку поставляє підприємство. Важливим є також

показник надійності та наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність. При здійсненні аналізу потенційних постачальників необхідно оцінити їх за наступними показниками [14]:

- 1) ціна товару;
- 2) якість товару;
- 3) надійність поставок (дотримання постачальником зобов'язань по строках поставки, асортименту, комплектності, якості, кількості товару);
- 4) відстань між постачальником і споживачем;
- 5) строки виконання поточних та екстрених замовлень;
- 6) наявність у постачальника резервних потужностей;
- 7) організація управління якістю у постачальника;
- 8) фінансовий стан, кредитоздатність постачальника.

Для побудови механізму організації імпорту на досліджуваному підприємстві проведемо обґрунтування вибору країни-постачальника з-поміж двох потенційних країн-контрагентів на основі вивчення політичних, економічних, географічних, правових, соціальних та культурних факторів умов кожної з них.

Розрахуємо рейтинги країн-постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера матеріалів (табл. 2.1).

Отже, за наведеними розрахунками бачимо, що кращою потенційною країною-імпортером є Туреччина. Перевагами країни-імпортера є нижча ціна на матеріали, ніж в конкурентів на матеріали відповідної якості, вигідне транспортне сполучення.

Серед виробників на світовому ринку профілю, комплектуючих та фурнітури варто виділити наступних потенційних постачальників: «BC Ablakprofil» (Угорщина), «Tescoplas» (Туреччина) та порівняти їх із наявними постачальниками з Німеччини та Польщі та вартістю матеріалів у вітчизняних дистриб'юторів.

Таблиця 2.1

Розрахунок рейтингу країн-постачальників сировини

№п/п	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка значення критерію за 10-ти бальною шкалою			
			Німеччина	Польща	Угорщина	Туреччина
1	Надійність постачання сировини	0,25	8	7	7	8
2	Середня ціна сировини	0,20	6	5	7	9
3	Якість продукції	0,20	10	9	9	10
4	Транспортне сполучення та близькість розташування	0,15	7	8	8	7
5	Податкова політика держави	0,05	6	8	7	7
6	Стабільність політично-правової ситуації в країні	0,05	8	7	6	7
7	Валютний контроль	0,05	7	7	8	8
8	Відмінності соціально-культурного середовища	0,05	8	9	8	8
9	Всього	1,00	7,70	7,30	7,90	8,35

Складено автором на основі 11

При виборі шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив на її формування має вартість матеріалів та транспортні витрати, які несе підприємство на їх доставку, або ж які попередньо включені у вартість матеріалів. Залежно від обраного базису Incoterms-2020 доцільно обрати транспорт, що використовуватиметься при здійсненні імпорту. Основними критеріями вибору транспортного засобу є вид вантажу, відстань і маршрут перевезень, фактор часу, вартість перевезення, безпека транспортування тощо. Дана стратегія є більшою мірою оптимізаційною, так як спрямована на зниження витрат і в результаті збільшення прибутку.

На даний момент компанія працює на умовах поставки FCA, при яких всі витрати по сплаті мита, з транспортування несе підприємство ТОВ «Канталь» (Додаток Г, Д). Тому варто розглянути зміну умов поставок. Для фірми-імпортера в багатьох випадках вигідніше працювати на більш лояльних умовах поставки товарів Інкотермс 2020 CFR. CFR – «Cost and Freight / Вартість і фрахт» означає, що продавець поставляє товар на борт судна або надає поставлений таким чином товар. Ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар знаходиться

на борту судна. Продавець зобов'язаний укласти договір і оплачувати всі витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до поймаєного порту призначення.

Отже, за наведеними розрахунками бачимо, що кращим потенційним імпортером є компанія «Теспорлас», що знаходиться на території Туреччини. Перевагами підприємства є нижча ціна, ніж в конкурентів на матеріали відповідної якості, вигідне транспортне сполучення.

2.2. Формування стратегії виходу підприємства ТОВ «Канталь» на зовнішні ринки

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь» доцільно розробити чітку стратегію виходу компанії на світові ринки. Ця стратегія повинна бути складовою частиною стратегії розвитку підприємства, яка передбачає впровадження в повному обсязі системи управління якістю, яка є базовою основою виходу підприємства на зовнішні ринки, оскільки дозволяє підвищити імідж, конкурентноспроможність, розширити ринки збуту.

При розробці стратегії на підприємстві ТОВ «Канталь» головним завданням є визначення тих дій, що в основі своїй визначають позицію підприємства на зовнішньому ринку й очікуваний успіх, тобто досягнення стратегічних і фінансових цілей. Незалежно від формулювання стратегічних цілей діяльності компанії на майбутній період обов'язковим є забезпечення прибутковості підприємства.

Для ефективного здійснення імпорту сировини необхідно підібрати оптимальний вид транспортування, навантаження, перевантаження, охорони, страхування і зберігання вантажів. Обрана стратегія полягає у виборі постійного та надійного постачальника профілю, комплектуючих, фурнітури та укладання з ним договору про поставку сировини. Реалізація даної стратегії дозволить зменшити собівартість продукції, збільшити кількість споживачів, збільшити прибуток.

Діалог між Україною й Туреччиною динамічно розвивається, країни готові поглиблювати стратегічне партнерство та розвивати співпрацю в усіх сферах взаємного інтересу, є серйозний потенціал в економічних зв'язках. Територіальна близькість Туреччини дозволить зменшити витрати на доставку вантажу, що в свою чергу впливає на собівартість матеріалів. Альтернативою наявному постачальнику з Німеччини може стати турецьке виробництво профілю «Теспорлас».

Згідно запропонованих умов поставки CFR Інкотермс 2020 продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, здійснити завантаження товару на борт судна і доставити в порт розвантаження. Покупець зобов'язаний: розвантажити і прийняти товар в порту розвантаження, а також виконати імпорتنе митне оформлення. Ризики переходять на борту судна з моменту повного вантаження. Правило поставки CFR може застосовуватися виключно у випадках доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом.

Умови поставки CFR Інкотермс 2020 покладають на продавця обов'язки щодо розміщення товару на борту судна і оплаті витрат і фрахту, необхідних для доставки товару в зазначений порт призначення, а також щодо виконання експортних митних процедур з оплатою експортних мит і інших зборів у країні відправлення для вивезення товару. Однак продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення товару, сплачувати імпорتنі мита або виконувати інші імпорتنі митні процедури при ввезенні. Покупець зобов'язаний розвантажити найняте продавцем судно в порту прибуття, виконати імпорتنе митне оформлення з оплатою імпорتنих мит і зборів, і доставити товар до місця призначення.

Згідно базису поставки CFR покупець бере на себе всі ризики втрати або пошкодження товару, як і інші витрати після розміщення товару на борту судна в порту відвантаження, а не коли товар досягне місця призначення. Ціна CFR означає, що контрактна ціна за товар включає в себе суму вартості самого товару і експортного митного оформлення цього товару з оплатою експортних мит і інших зборів, а також вартості доставки до порту призначення, без розвантаження в порту. Ціна і перехід права власності повинні бути визначені в умовах договору купівлі-продажу.

Для подальшого підвищення ефективності проведення імпортої діяльності запропоновано здійснити зміну постачальника, що обґрунтовується зменшенням витрат на закупівлю та більш вигідними умовами співпраці (Додаток Е).

Матеріали, вироблені турецькою компанією «Тесноplas» мають схожі властивості, що й матеріали із Німеччини. Ще одним фактором вибору є ціна на продукцію. Для подальших розрахунків порівняємо ціни наявного та потенційного постачальників матеріалів. Матеріали виробників майже не відрізняється за характеристиками та зовнішнім виглядом. Тому проведемо порівняння 2-х основних виробників (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика ціни на матеріали наявного та потенційного постачальників ТОВ «Канталь»

Показники	Види продукції за контрактом з «Века» (Німеччина)		
	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура
Обсяг закупівлі, тонн	43,64	19,01	17,28
Витрати на придбання 1т імпортої сировини, тис.грн	20,50	13,05	11,47
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	894,65	248,03	198,21
Показники	Види продукції за контрактом з ТОВ «Тесноplas» (Туреччина)		
	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура
Обсяг закупівлі, тонн	43,64	19,01	17,28
Витрати на придбання 1т імпортої сировини, тис.грн	19,02	12,27	10,38
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	830,03	233,25	179,36

Складено автором на основі документації підприємства та 19

Отже, так як обсяги закупівлі профілю, комплектуючих та фурнітури щороку зростають, то витрати на придбання матеріалів теж збільшуються. Якщо порівняти темпи зростання витрат на купівлю сировини в Німеччині та Туреччині, то витрати на придбання 1 тонни імпортного профілю в Німеччині становлять 20,05 тис. грн., тоді як у Туреччині – 19,02 тис. грн. Також в Туреччині менші витрати на придбання комплектуючих та фурнітури за один і той самий обсяг продукції. Загальні витрати на імпортну продукцію Німеччини становлять 1340,89 тис. грн., Туреччини – 1242,64 тис. грн.

Зобразимо витрати на імпортну продукцію по всім асортиментним групам

наявного та потенційного постачальників (рис. 2.1).

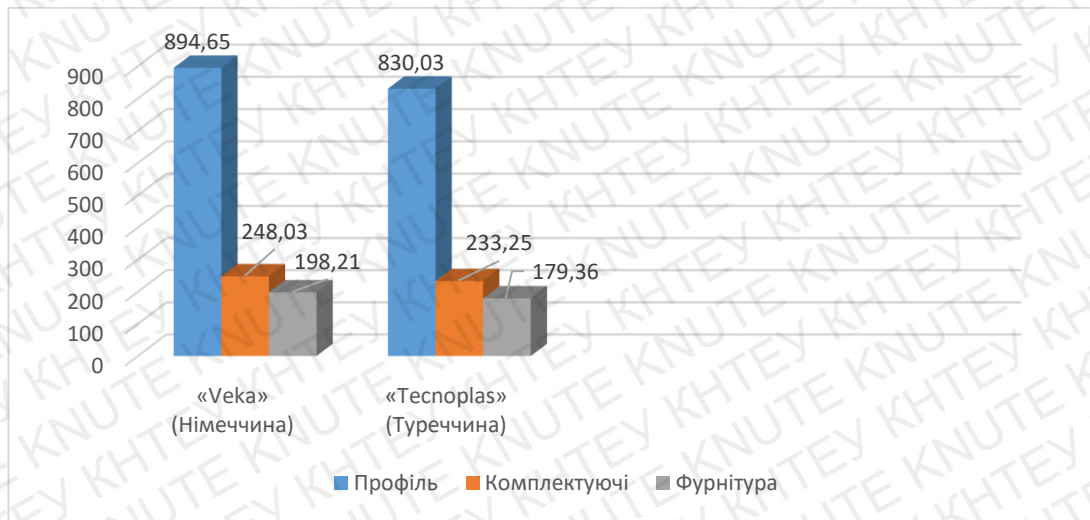


Рис. 2.1. Витрати на імпорт по всім асортиментним групам наявного та потенційного постачальників.

Тому, можемо зробити висновок, що дані витрати значно більше на придбання продукції існуючого імпортера в порівнянні із витратами на імпорتنу продукцію запропонованого імпортера. Порівнявши дані виробників можемо зробити висновок, що змінивши постачальника підприємство ТОВ «Канталь» отримає вигідніші умови для співпраці, значно зменшить витрати на закупівлю продукції.

Для оцінки прогнозованої зміни ефективності імпоротної діяльності при зміні постачальника необхідно розрахувати витрати на імпорт матеріалів та здійснити порівняння із витратами наявного постачальника (табл. 2.3).

Як бачимо із наведених розрахунків, купуючи матеріали у турецької компанії «Tecnoplas» підприємство зможе зменшити витрати на 98,25 тис. грн.

Отже, порівнявши даних виробників можемо зробити висновок, що змінивши постачальника підприємство ТОВ «Канталь» отримає вигідніші умови для співпраці, значно зменшить витрати на закупівлю продукції. Тим самим, виробник металопластикових конструкцій зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації.

Таблиця 2.3

**Структура витрат на імпорتنі операції наявного та потенційного
постачальників ТОВ «Канталь»**

Показники	Види продукції за контрактом з «Века» (Німеччина)		
	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура
Контрактна вартість, тис. грн.	630,04	174,67	139,58
Транспортні витрати, тис. грн.	69,30	19,21	15,36
Митні платежі, тис. грн.	195,31	54,15	43,27
Загальні витрати на імпорتنі операції, тис.грн	894,65	248,03	198,21
Показники	Види продукції за контрактом з «Теснолас» (Туреччина)		
	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура
Контрактна вартість, тис. грн.	584,53	164,26	126,31
Транспортні витрати, тис. грн.	64,30	18,07	13,89
Митні платежі, тис. грн.	181,20	50,92	39,16
Загальні витрати на імпорتنі операції, тис.грн	830,03	233,25	179,36

Складено автором на основі документації підприємства та 19

Звідси можемо зробити висновок, що зміни в сфері закупівлі матеріалів у Туреччині, ТОВ «Канталь» підвищить ефективність здійснення імпоротної діяльності. Щоб прийняти рішення щодо зміни стратегічних напрямків для покращення ефективності імпортних операцій підприємства, необхідно провести її оцінку. Вона здійснюється у вигляді аналізу того, як враховані вирішальні фактори при її формуванні. Результати оцінки дозволяють визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення компанією своїх цілей.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів

Підвищення ефективності є життєво важливим, особливо в умовах кризової економічної ситуації. Економічний механізм передбачає розробку напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства заходи щодо збільшення прибутку підприємства шляхом планування та контролю витрат підприємства. Оцінка ефективності полягає в розрахунку показників, що визначають вплив зміни

якості сировини на зміну їх ефективності. Ефективність проекту – це категорія, яка показує наскільки проект відповідає цілям та інтересам його учасників.

Здійснимо прогнозну оцінку ефективності імпортової діяльності ТОВ «Канталь» за різними асортиментними групами, якщо змінити країну постачальника на Туреччину. Також розрахуємо прогнозний ефект від імпорту та рентабельність імпорту продукції (табл. 2.4). Необхідно порівняти затрати на імпорт матеріалів з витратами на їх придбання на вітчизняному ринку.

Таблиця 2.4

Основні показники ефективності імпорту за різними асортиментними групами товарів

Показники	Профіль	Комплектуючі	Фурнітура
Витрати на придбання матеріалів на вітчизняному ринку, тис. грн.	1025,54	343,51	291,38
Загальні витрати на придбання матеріалів у компанії «Тесноplas», тис. грн.	830,03	233,25	179,36

Складено автором на основі документації підприємства та 19

З табл. 2.4 можемо зробити висновок, що витрати на придбання матеріалів у Туреччині будуть меншими, ніж на їх придбання на території України.

Для визначення зміни ефективності здійснення імпортних операцій ТОВ «Канталь» визначимо показники: прогнозну ефективність імпорту, економічний ефект від здійснення імпортової діяльності та можливу рентабельність імпорту матеріалів.

Ефективність здійснення імпорту матеріалів визначимо за допомогою прогнозного коефіцієнту імпорту.

Коефіцієнт ефективності імпорту розрахуємо за допомогою формули:

$K_{e.i.} = \text{Витрати на придбання матеріалів на вітчизняному ринку} / \text{загальні витрати на імпорт}$ (2.1).

$K_{e.i. \text{ профілю}} = 1025,54 / 830,03 = 1,24;$

$K_{e.i. \text{ комплектуєчих}} = 343,51 / 233,25 = 1,47;$

$K_{e.i. \text{ фурнітури}} = 291,38 / 179,36 = 1,62$

Прогнозний ефект імпорту (економії) $E_{i.p.}$ визначимо за формулою:

Е.і.п. = Витрати на придбання матеріалів на вітчизняному ринку – загальні витрати на імпорт (2.2)

$$\text{Е.і.п. профілю} = 1025,54 - 830,03 = 195,51;$$

$$\text{Е.і.п. комплектуючих} = 343,51 - 233,25 = 110,26;$$

$$\text{Е.і.п. фурнітури} = 291,38 - 179,36 = 112,02$$

Прогнозну рентабельність імпорту Р.і. визначимо за формулою:

$$\text{Р.і.} = \text{Ефект імпорту} / \text{загальні витрати на імпорт} * 100\% \quad (2.3)$$

$$\text{Р.і. профілю} = 195,51 / 830,03 * 100\% = 23,55 \%;$$

$$\text{Р.і. комплектуючих} = 110,26 / 233,25 * 100\% = 47,27 \%;$$

$$\text{Р.і. фурнітури} = 112,02 / 179,36 * 100\% = 62,46 \%$$

Показники свідчать про те, що рівень ефективності імпортової діяльності є досить високим, тому змінивши постачальника підприємство ТОВ «Канталь» отримає ефективні показники імпорту.

Занесемо розраховані дані в узагальнюючу таблицю показників ефективності імпорту ТОВ «Канталь» та порівняємо ефективність імпорту матеріалів при закупівлі у підприємства «Veka» (Німеччина) та «Tescoplas» (Туреччина) (табл. 2.5).

Аналізуючи таблицю бачимо, що заходи, які запропоновані в даній роботі здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності підприємства ТОВ «Канталь». Ефективність імпорту профілю, комплектуючих та фурнітури вища при роботі з турецькою компанією «Tescoplas», ніж німецькою «Veka». Ефект імпорту профілю, таким чином, становитиме 195,51 тис. грн., що на 64,62 тис. грн. більше, ніж при імпорті із Німеччини. Ефект імпорту комплектуючих становитиме 110,26 тис. грн., це на 14,78 тис. грн. більше, та фурнітури – 112,02 тис. грн., що на 18,85 тис. грн. більше. Рентабельність імпорту профілю «Tescoplas» становитиме 23,55%, що на 8,92% більше за «Veka», комплектуючих – 47,27%, що на 8,77% більше, фурнітури – 62,46%, що на 15,40% більше.

Таблиця 2.5

**Порівняння показників ефективності імпорту за різними
асортиментними групами товарів наявного та потенційного постачальників
ТОВ «Канталь»**

№п/п	Показники	«Veka» (Німеччина)	«Тесноplas» (Туреччина)
Профіль			
1	Ефективність імпорту	1,15	1,24
2	Ефект від здійснення імпорتنних операцій, тис. грн.	130,89	195,51
3	Рентабельність імпорту продукції,%	14,63	23,55
Комплектуючі			
1	Ефективність імпорту	1,38	1,47
2	Ефект від здійснення імпорتنних операцій, тис. грн.	95,48	110,26
3	Рентабельність імпорту продукції,%	38,50	47,27
Фурнітура			
1	Ефективність імпорту	1,47	1,62
2	Ефект від здійснення імпорتنних операцій, тис. грн.	93,17	112,02
3	Рентабельність імпорту продукції,%	47,06	62,46

Складено автором на основі документації підприємства та табл. 2.4

Зобразимо ефективність імпорту постачальника «Veka» та прогнозу ефективність імпорту запропонованого постачальника «Тесноplas» (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Ефективність імпорту по всім асортиментним групам наявного та потенційного постачальників ТОВ «Канталь».

Внаслідок зміни постачальника ТОВ «Канталь» забезпечить зростання показників. Згідно запропонованих напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь» та формування стратегії виходу компанії на зовнішні ринки слід відмітити високу прибутковість даного проекту та високу ефективність від зміни умов постачання та зміни постачальника матеріалів. Змінивши

постачальника на ТОВ «Теспорлас» підприємство отримає вигідніші умови для співпраці та значно зменшить витрати на закупівлю сировини.

Виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок, що після впровадження запропонованих заходів ТОВ «Канталь» значно покращить свої показники. Запропоновані економічні заходи є економічно ефективними та здатні принести підприємству додатковий прибуток. У цілому, запропоновані заходи можуть призвести до суттєвого підвищення ефективності імпортних операцій, які здійснює ТОВ «Канталь».

Отже, отримані показники підтверджують доцільність впровадження розроблених заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь», адже дають змогу скоротити витрати підприємства.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Аналіз ефективності здійснення експортно-імпортних операцій дозволив виявити наявні проблеми в організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь». Тому було виокремлено певні напрями удосконалення організації експортно-імпортних операцій: зміна умови поставок та переорієнтація на нового постачальника.

Обґрунтовано доцільність здійснення альтернативної зовнішньоторговельної операції з імпорту сировини. Побудовано алгоритм організації зовнішньоторговельної операції. Варто відзначити, що для підвищення ефективності імпорту матеріалів для забезпечення високого рівня виробництва металопластикових конструкцій компанії доцільно замінити країну-імпортера профілю з Німеччини на Туреччину, адже компанія «Теспорлас» з Туреччини пропонує більш ефективні умови контракту.

Здійснено прогнозну оцінку ефективності імпорту за новою операцією. Було порівняно існуючого постачальника з запропонованим (закупівля у компанії «Теспорлас» (Туреччина)). Порівнявши ефективність імпорту, ефект імпорту та

рентабельність імпорту, можна дійти висновку, що зовнішньоекономічний контракт з імпорту профілю, комплектуючих та фурнітури з Туреччини від ТОВ «Тесноplas» буде більш ефективним, ніж співпраця ТОВ «Канталь» з компанією «Veка» (Німеччина).

Після розрахунків результатів заходів по підвищенню ефективності імпортних операцій ТОВ «Канталь», визначили, що загальне збільшення ефекту від імпорту по всім асортиментним групам становитиме 98,25 тис. грн. Це дало підстави визначити запропоновані заходи такими, за допомогою яких ефективність імпортних операцій, які здійснює ТОВ «Канталь», суттєво підвищиться. А це, у свою чергу, створить передумови для підвищення конкурентоспроможності металопластикових конструкцій.

ВИСНОВКИ

У роботі підготовлено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Канталь».

1. Проаналізувавши діяльність підприємства ТОВ «Канталь», можна зазначити що дане товариство займає досить непогані позиції на ринку вітчизняних металопластикових конструкцій. Компанія пропонує своїм споживачам різноманітну якісну продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам. За результатами фінансово-господарської діяльності за п'ять років спостерігаємо як позитивну, так і негативну динаміку, що пов'язано із збільшенням обсягів реалізації продукції та збільшенням собівартості товарів за рахунок підвищення цін на сировину. ТОВ «Канталь» є досить успішним на даному етапі свого життєвого циклу та має стабільний потік клієнтів, і як результат, прибуток.

2. Аналіз майнового стану ТОВ «Канталь» засвідчив про загальне збільшення активів підприємства впродовж аналізованого періоду. Вартість оборотних активів підприємства у 2015-2019 роках змінювалася в сторону збільшення. При аналізі пасивів підприємства слід зазначити, що збільшення обсягу довгострокових зобов'язань є позитивним, оскільки це дозволяє залучати додаткові ресурси в діяльність підприємства, але, з іншого боку, збільшує виплати за користування ними і нарощує обсяг короткострокових зобов'язань. Вартість майна підприємства зросла за досліджувальний період на 1216,5 тис. грн., але тільки на 791,4 тис. грн. – за рахунок власних коштів, решта покривалась за рахунок збільшення зобов'язань підприємства.

3. Аналіз фінансово-економічних показників, що характеризують господарську діяльність компанії, показує чітку тенденцію до зростання обсягу реалізації продукції підприємства (у 2016 році порівняно з 2015 роком обсяг реалізації збільшився на 24%, у 2017 році порівняно з 2016 роком – на 13%, у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 8%, у 2019 році порівняно з 2018 роком – на 9%). Це пов'язано, в першу чергу, зі збільшенням замовлень металопластикових конструкцій. Такими ж темпами збільшувалась і собівартість реалізованої продукції підприємства та величина чистого прибутку підприємства.

4. Досліджено зовнішньоекономічну діяльність виробника металопластикових конструкцій, зокрема проведено детальний аналіз зовнішньоторгівельних операцій підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Канталь» здійснюється у відповідності з чинним законодавством України. За проаналізований період оцінено ефективність експорту та імпорту компанії, розглянуто ринок, в якому воно функціонує. Проведений аналіз структури географічних та товарних показників ефективності імпортової діяльності, з якого видно, що найбільшу питому вагу у структурі реалізації імпортованих товарів займає профіль – 67% з Німеччини, найменшу частку становить фурнітура – 15%. Аналіз товарного експорту показує, що домінуючу частку склали металопластикові вікна – 88% від загального обсягу експорту підприємства, що експортуються до США та Канади. Питома вага металопластикових дверей у 2019 році склала 12%, що на 18% менше порівняно з 2015 роком.

5. Головною метою проведення підприємством зовнішньоторгівельних операцій є ефективність їх здійснення. Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Канталь» є імпортові операції на умовах поставки товарів Інкотермс 2020 FCA. Оцінивши показники ефективності імпорту підприємства, бачимо, що у підприємства ТОВ «Канталь» імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю). У 2015 році ефективність імпорту профілю склала 1,16, а в 2019 році зменшилась до 1,15. Ефективність імпорту комплектуючих у 2015 р. становить 1,36, а в 2019 збільшилась до 1,38. Ефективність імпорту фурнітури у 2015р. становить 1,35, а в 2019 збільшилась до 1,47.

6. За даними розрахунків аналізу динаміки і структури імпорту, аналізу показників ефективності та ефекту імпорту, рентабельності імпорту ТОВ «Канталь», існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортовій діяльності. Тому для підвищення ефективності імпортованих операцій розроблено комплекс стратегічних заходів.

7. До основних напрямків, що в перспективі можуть підвищити прибутковість підприємства відносяться: зміна постачальника на «Теспорлас» (Туреччина) та зміна умови поставки товарів Інкотермс 2020 CFR, що обґрунтовується зменшенням витрат на закупівлю та більш вигідними умовами співпраці.

8. Для реалізації запропонованих заходів проаналізовано основні показники для визначення ефективності імпорту, ефекту від імпорту та рентабельність імпортних операцій потенційного постачальника та проведено оцінку ефективності запропонованої зовнішньоторговельної операції. Збільшення ефекту від імпорту по всім асортиментним групам становитиме 98,25 тис. грн.

9. Змінивши постачальника на «Теспорлас» підприємство отримає вигідніші умови для співпраці та значно зменшить витрати на закупівлю матеріалів. Після впровадження запропонованих заходів ТОВ «Канталь» значно покращить свої показники. Запропоновані економічні заходи є економічно ефективними та здатні принести підприємству додатковий прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк В. Є., Гетьман О. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів. За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 580 с.
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Видавництво 2-ге, доповнене і перероблене. – Київ: Атака, 2016. – 414 с.
4. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності імпортової діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>.
5. Державна фіскальна служба України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/mytna_statystyka/richni_pokaznyky/305879.html.
6. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність. Документ 959-ХІІ, чинний, поточна редакція – Редакція від 07.02.2019 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
7. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник, Т. М. Мельник [та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 309 с.
8. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2012 – 386 с.
9. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.
10. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.

11. Любушин М.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: навч. посібник для вузів / М.П. Любушин, В.Б. Лещева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 356 с.
12. Маталка С. М. Управління ефективністю організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – 210 с.
13. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. О. А. Кириченка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.
14. Міхєєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митнотарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / О. Г. Міхєєва. – Ін-т міжнародних відносин. – К. : Вид-во НУ ім. Т. Шевченка, 2003. – 14 с.
15. Орловська Ю. В. Управління організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : навч. посібн. / Ю. В. Орловська. – Дніпропетровськ, 2010. – 304 с.
16. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с.
17. Пшик-Ковальська О. О. Процес планування організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства / О. О. Пшик-Ковальська // Наукові праці НУ «Львівська політехніка». – 2012. – С. 468–472.
18. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : практикум / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2007. – 296 с.
19. Семеніхін, В. В. Зовнішньоекономічна діяльність / В. В. Семеніхін. – М. : Ексмо, 2012. – 216 с.
20. Сойма С. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіону в умовах ринкової трансформації : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.05 : захищена 25.10.11. / С. Ю. Сойма. – Ужгород, 2011. – 22 с.
21. Черчик Л. М. Основні проблеми організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства України / Л. М. Черчик //

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 2. – С. 21–26.

22. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. М. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (19). – С. 393–400.

23. Шевченко Л. В. Напрями розвитку законодавчої бази механізму державного управління українських зовнішньоекономічних відносин / Л. В. Шевченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 139–141.

24. Офіційний сайт ТОВ «Канталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kantal.com.ua/uk/>.

25. Офіційна фінансова звітність ТОВ «Канталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://vkursi.pro/card/index/filiia-tovarystva-z-obmezhenoii-vidpovidalnistiu-kantal-26226701>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Сертифікат управління якістю у розробці, виробництві та збуті профілю
ТОВ «Канталь»

 	СЕРТИФІКАТ Цим засвідчує, що  ТОВ ВЕКА Україна вул. Ігорєва, буд. 2/1, с. Калинівка, Броварський р-н, Київська обл., Україна, 07433 впровадило та використовує систему управління якістю. Сфера діяльності: Розробка, виробництво та збут профілів із пластику для вікон, дверей і рольставень, полімерних листів і ПВХ – Композицій. Шляхом аудиторської перевірки, задокументованої у звіті, було отримано підтвердження того, що система керування відповідає вимогам наступного стандарту: ISO 9001 : 2015 <table border="0" style="width: 100%; margin-top: 20px;"> <tr> <td style="width: 50%;">Регістраційний номер сертифікату</td> <td>496303 QM15</td> </tr> <tr> <td>Витяг з реєстраційного номеру сертифікату</td> <td>000348 QM15</td> </tr> <tr> <td>Дійсний з</td> <td>2018-09-13</td> </tr> <tr> <td>Дійсний до</td> <td>2021-09-12</td> </tr> <tr> <td>Дата сертифікації</td> <td>2018-09-10</td> </tr> </table> DQS GmbH  Stefan Heinitz Виконавчий директор   Deutsche Akkreditierungsstelle D-2M-16018 03-00  Accredited Body: DQS GmbH, August-Schana-Straße 21, 60433 Frankfurt am Main, Germany	Регістраційний номер сертифікату	496303 QM15	Витяг з реєстраційного номеру сертифікату	000348 QM15	Дійсний з	2018-09-13	Дійсний до	2021-09-12	Дата сертифікації	2018-09-10
Регістраційний номер сертифікату	496303 QM15										
Витяг з реєстраційного номеру сертифікату	000348 QM15										
Дійсний з	2018-09-13										
Дійсний до	2021-09-12										
Дата сертифікації	2018-09-10										

Фінансова звітність ТОВ «Канталь» за 2015-2019 роки

Фінансова звітність
підприємства

			КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)			2016	01	01
Підприємство	ТОВ "Канталь"	за ЄДРПОУ	35271786		
Територія	Васильківський район	за КОАТУУ	3221400000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші	за КВЕД	22.23		
Середня кількість працівників, осіб	17				
Одиниця виміру:					
тис.грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон 08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10, тел.:+380442296859					

1. Баланс
на 31 грудня 2015 р.
Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	74.1	75.6
первісна вартість	1011	87.3	103.9
знос	1012	(13.2)	(28.3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-

Усього за розділом І	1095	74.1	75.6
ІІ. Оборотні активи			
Запаси:	1100	309.8	388.2
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	481.9	637.2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1.6	4.7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	347.8	387.3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	31.4	47.8
Усього за розділом ІІ	1195	1172.5	1465.2
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1246.6	1540.8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1100.0	1100.0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	67.2	236.8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом І	1495	1167.2	1336.8
ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
ІІІ. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	0.9	4.8
розрахунками з бюджетом	1620	14.3	37.1
у тому числі з податку на прибуток	1621	12.8	34.0
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-

Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	64.2	162.1
Усього за розділом III	1695	79.4	204.0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1246.6	1540.8

2. Звіт про фінансові результати за рік 2015 р.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1615.7	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1615.7	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1177.4)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(248.4)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(1425.8)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	189.9	-
Податок на прибуток	2300	(20.3)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	169.6	-

Керівник

Ю.В. Смоля

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

С.А. Литвиненко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність підприємства

		КОДИ		
		Дата (рік, місяць, число)		
Підприємство	ТОВ "Канталь"	за ЄДРПОУ	2017	01 01
Територія	Васильківський район	за КОАТУУ	35271786	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	3221400000	
Вид економічної діяльності	Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші	за КВЕД	240	
Середня кількість працівників, осіб	19		22.23	
Одиниця виміру:				
тис.грн з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон 08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10, тел.:+380442296859				

1. Баланс на 31 грудня 2016 р. Форма № 1-м

Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	75.6	118.1
первісна вартість	1011	103.9	163.2
знос	1012	(28.3)	(45.1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	75.6	118.1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	388.2	408.3
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	637.2	822.1

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4.7	6.4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	387.3	401.3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	47.8	54.2
Усього за розділом II	1195	1465.2	1692.3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1540.8	1810.4

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1100.0	1100.0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	236.8	376.2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1336.8	1476.2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	4.8	7.4
розрахунками з бюджетом	1620	37.1	52.6
у тому числі з податку на прибуток	1621	34.0	49.5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	162.1	274.2
Усього за розділом III	1695	204.0	334.2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1540.8	1810.4

2. Звіт про фінансові результати за рік 2016 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2003.7	1615.7
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2003.7	1615.7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1567.3)	(1177.4)
Інші операційні витрати	2180	(268.7)	(248.4)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(1836.0)	(1425.8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	167.7	189.9
Податок на прибуток	2300	(28.3)	(20.3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	139.4	169.6

Керівник

(підпис)

Ю.В. Смоля

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

С.А. Литвиненко

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність підприємства

КОДИ		
2018	01	01
Дата (рік, місяць, число)		
Підприємство	ТОВ "Канталь"	за ЄДРПОУ 35271786
Територія	Васильківський район	за КОАТУУ 3221400000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ 240
Вид економічної діяльності	Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші	за КВЕД 22.23
Середня кількість працівників, осіб	20	
Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон 08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10, тел.:+380442296859		

1. Баланс на 31 грудня 2017 р. Форма № 1-м

Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	118.1	180.8
первісна вартість	1011	163.2	233.1
знос	1012	(45.1)	(52.3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	118.1	180.8
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	408.3	518.2
у тому числі готова продукція	1103	-	-

Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	822.1	862.9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6.4	8.1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	401.3	561.4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	54.2	61.2
Усього за розділом II	1195	1692.3	2011.8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1810.4	2192.6

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1100.0	1100.0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	376.2	589.3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1476.2	1689.3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7.4	9.9
розрахунками з бюджетом	1620	52.6	61.2
у тому числі з податку на прибуток	1621	49.5	60.3
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	274.2	432.2
Усього за розділом III	1695	334.2	503.3

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1810.4	2192.6

**2. Звіт про фінансові результати
за рік 2017 р.**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2264.8	2003.7
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2264.8	2003.7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1728.7)	(1567.3)
Інші операційні витрати	2180	(290.2)	(268.7)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2018.9)	(1836.0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	245.9	167.7
Податок на прибуток	2300	(32.8)	(28.3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	213.1	139.4

Керівник

(підпис)

Ю.В. Смоля

(ініціали, прізвище)

Головний
бухгалтер

(підпис)

С.А. Литвиненко

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність підприємства

			КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)			2019	01	01
Підприємство	ТОВ "Канталь"	за ЄДРПОУ	35271786		
Територія	Васильківський район	за КОАТУУ	3221400000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші	за КВЕД	22.23		
Середня кількість працівників, осіб	26				
Одиниця виміру:					
тис.грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон 08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10, тел.:+380442296859					

1. Баланс на 31 грудня 2018 р. Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	180.8	204.8
первісна вартість	1011	233.1	257.2
знос	1012	(52.3)	(52.4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	180.8	204.8
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	518.2	589.6
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	862.9	943.3

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8.1	8.9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	561.4	663.3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	61.2	69.7
Усього за розділом II	1195	2011.8	2274.8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2192.6	2479.6

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1100.0	1100.0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	589.3	804.9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1689.3	1904.9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9.9	10.4
розрахунками з бюджетом	1620	61.2	66.0
у тому числі з податку на прибуток	1621	60.3	64.9
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	432.2	498.3
Усього за розділом III	1695	503.3	574.7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2192.6	2479.6

2. Звіт про фінансові результати за рік 2018 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2438.8	2264.8
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2438.8	2264.8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1889.2)	(1728.7)
Інші операційні витрати	2180	(300.8)	(290.2)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2190.0)	(2018.9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	248.8	245.9
Податок на прибуток	2300	(33.2)	(32.8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	215.6	213.1

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Ю.В. Смоля

(ініціали, прізвище)

С.А. Литвиненко

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність підприємства

			КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)		2020	01	01
Підприємство	ТОВ "Канталь"	за ЄДРПОУ	35271786		
Територія	Васильківський район	за КОАТУУ	3221400000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Виробництво будівельних виробів із пластмас та інші	за КВЕД	22.23		
Середня кількість працівників, осіб	28				
Одиниця виміру:					
тис.грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон 08628, Київська обл., Васильківський р-н, с. Червоне, пер. Індустріальний, 10, тел.:+380442296859					

1. Баланс на 31 грудня 2019 р. Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	204.8	254.9
первісна вартість	1011	257.2	307.8
знос	1012	(52.4)	(52.9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	204.8	254.9
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	589.6	657.2
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	943.3	1007.7

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8.9	9.6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	663.3	751.7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	69.7	76.2
Усього за розділом II	1195	2274.8	2502.4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2479.6	2757.3

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1100.0	1100.0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	804.9	1028.2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1904.9	2128.2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10.4	12.7
розрахунками з бюджетом	1620	66.0	68.3
у тому числі з податку на прибуток	1621	64.9	66.8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	498.3	548.1
Усього за розділом III	1695	574.7	629.1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2479.6	2757.3

2. Звіт про фінансові результати за рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2658.2	2438.8
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2658.2	2438.8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2094.2)	(1889.2)
Інші операційні витрати	2180	(306.6)	(300.8)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2400.8)	(2190.0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	257.4	248.8
Податок на прибуток	2300	(34.1)	(33.2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	223.3	215.6

Керівник

Ю.В. Смоля

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

С.А. Литвиненко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Розрахунок показників оцінки фінансового стану підприємства

Найменування	Формула розрахунку	Нормативні значення
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос / Первинна вартість основних засобів	Зменшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Балансова вартість основних засобів, які надійшли / Балансова вартість основних засобів на кінець періоду	Збільшення
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Вартість вибутих за звітний рік основних засобів / Сума всіх основних засобів на початок року	> 0,1
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	> 1,1-1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	(Оборотні активи - Запаси) / Поточні зобов'язання	> 1
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + Кошти та їх еквіваленти) / Поточні зобов'язання	> 0,2
Чистий оборотний капітал	Оборотні активи - Поточні зобов'язання	> 0
Коефіцієнт платоспроможності	Власний капітал / Майно п-ва	>0,5
Коефіцієнт фінансування	Сума зобов'язань за залученими коштами / Сума власних коштів	<1, зменшення
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	>0, збільшення
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід / Оборотні активи	Збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід/ Поточні зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/ Дебіторська заборгованість	Збільшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість матеріальних запасів	> 1
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток (Чистий збиток) / Середньорічна сума активів	Збільшення
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток (Чистий збиток) / Середньорічна сума власного капіталу	Збільшення
Коефіцієнт рентабельності діяльності	Чистий прибуток / Чистий дохід від реалізації продукції	Збільшення
Коефіцієнт рентабельності продукції	Чистий прибуток (збиток) / Чистий дохід від реалізації продукції	Збільшення

Ефективність експорту	Прибуток від експорту / повні витрати на експорт	> 0
Рентабельність експортної продукції	Прибуток від експорту / витрати на виробництво експортної продукції	> 0
Ефективність імпорту	Витрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортній / загальні витрати на імпорт	> 1
Ефект імпорту	Витрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортній - загальні витрати на імпорт	Збільшення
Рентабельність імпорту	Ефект імпорту / загальні витрати на імпорт	Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо придбання

КОНТРАКТ № 7 на поставку товару

м. Київ

«27» листопада 2019р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Veka», м. Зенденхорст, (Німеччина), в особі Генерального директора, який діє на підставі Статуту компанії (далі – Постачальник), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю «Канталь»** (скорочене найменування – ТОВ «Канталь»), м. Київ, Україна, в особі директора Смоля Ю.В., який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 7 від 27 листопада 2019 року (далі – Договір) про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця сировину (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Продавець гарантує, що є власником товару, що поставляється за цим контрактом (або має право на відчуження товару на інших законах підставах), і що товар будь-яким способом не відчужений, не закладений, не перебуває у спорі та під арештом, прав щодо нього у третіх осіб немає.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

2. СТРОК ТА УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 10 (десять) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється на умовах FCA (Incoterms 2020) – м. Берлін, Німеччина.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

3. ЦІНА ДОГОВОРУ, ПОРЯДОК ТА СТРОК РОЗРАХУНКІВ

- 3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.
- 3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.
- 3.3. Ціна Договору становить 36 600,00 USD (тридцять шість тисяч шістсот) доларів США.
- 3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.
- 3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.
- 3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.
- 3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом 10 (десять) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4. ЯКІСТЬ, КОМПЛЕКТНІСТЬ ТА ГАРАНТІЯ ТОВАРУ

- 4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.
- 4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.
- 4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом 24 (двадцять чотири) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.
- 4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.
- 4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

- 5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.
- 5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 10 (десять) % від суми непоставленого або недоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі 10 (десять) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідає встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодовує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

6. ПОРЯДОК ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним, вирішуються в

Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

7. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтверджені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

8. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов'язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного Договору.

9. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ ТА ІНШІ УМОВИ

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 27 листопада 2020 року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будь-якою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та німецькою мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформлені на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на німецьку мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину

приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.

10. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

Продавець

Назва ТОВ «Века»

Адреса м. Зенденхорст, Німеччина

Банківські реквізити

Директор

М.П.

Покупець

Назва ТОВ «Канталь»

Адреса Київська обл., Васильківський р-н,
с. Червоне, пер. Індустріальний, 10

Банківські реквізити ЄДРПОУ 35271786

р/р UA233218420000026005053145601

КГРУ «Приват банк»

Директор Смоля Ю.В.

М.П.

Invoice / Інвойс № 2

Date and Place: 01.12.2019, Sendenhorst	Дата та місце: 01.12.2019, м. Зенденхорст
Supplier: LLC «Veka» address: Sendenhorst, Germany Individual Tax Number - 25364241	Виконавець: ТОВ «Veka» адреса: м. Зенденхорст, Німеччина ІПН – 25364241
Customer: LLC "Cantal" the city of Vasylkiv, Kiev region, Ukraine	Замовник: ТОВ «Канталь» м.Васильків, Київської обл., Україна
Subject matter: Raw material	Предмет: Сировина
Currency: USD	Валюта: долар США
Price (amount) of the goods: 36600.00	Ціна (загальна вартість) товарів: 36600.00
Terms of payments and acceptance: Postpayment of 100% after the provision of goods. The goods are provided at the location of the Customer.	Умови оплати та передачі: Постоплата в розмірі 100% після отримання товарів. Товар надається за місцезнаходженням Замовника.
Customer Bank information: Beneficiary: LLC «Veka» (Germany) Account: IBAN- DE89370400440532014000 Beneficiary's bank: JP MORGAN CHASE BANK SWIFT code: PBANUA3X Correspondent bank №1: DEUTSCHE BANK TRUST CO. AMERICAS, NEW YORK, USA Account No.: 0011000080 SWIFT code: CHASUS37	Інформація про банк клієнта: Бенефіціар: ТОВ «Veka» (Німеччина) Рахунок: IBAN- DE89370400440532014000 Банк бенефіціара: Джей Пи Морган Чейс SWIFT код: PBANUA3X Банк-кореспондент №1: DEUTSCHE BANK TRUST CO. AMERICAS, NEW YORK, USA Номер рахунку: 0011000080 SWIFT код: CHASUS37

№	Description/ Опис	Quantity/ Кількість	Price, USD Ціна, долар США	Amount, USD / Загальна вартість, долар США
1	Raw material / Сировина	79,93 tons of kg	36600.00	36600.00
			Total/Усього:	36000.00
Total to pay/ Усього до сплати: Thirty six thousand six hundred USD Тридцять шість тисяч шістсот доларів США				36600.00

Supplier/Виконавець: _____

КОНТРАКТ № 1 на поставку товару

м. Київ

«10» вересня 2020р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ «ТЕСНОPLAS» (Туреччина) іменована надалі «Продавець», в особі Генерального директора, який діє на підставі Статуту компанії, з одного боку, і **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КАНТАЛЬ»**, іменоване надалі «Покупець», в особі Директора Смоля Ю.В., діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах CFR м. Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2020) сировину (надалі іменований «Товар»). Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Контракту.

1.2. Товар призначений для власного споживання.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **33 920,00 USD** (тридцять три тисячі дев'яtsel двадцять доларів США, 00 центів).

2.2. Всі витрати по митному очищенню Товарів в Україні (сплата мит, податків та інших зборів, а також витрат на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті Товару) несе Покупець.

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в установленому далі порядку:

2.3.1. Передплата - 100% суми Контракту, не пізніше 10 календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами.

2.4. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів несе Покупець.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товарів, повинна бути здійснена не пізніше 10 (десяти) тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу згідно п. 2.3.1. цього контракту. Допускаються поставка частинами і допоставка.

3.2. Товари поставляються на умовах CFR м. Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

3.3. Продавець гарантує, що Товари які поставляються вільні від будь-яких прав і / або домагань третіх осіб.

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації російською мовою, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

3.5.1. - рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і брутто - 3 прим .;

3.5.2. - пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і брутто, кількість упакованих місць та їх розміри) - 3 прим .;

3.5.3. - транспортні накладні (CMR) - 3 прим .;

3.6. Ризик за збереження обладнання переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки CFR м. Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: порт м. Одеса.

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю - відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;

4.2.2. за якістю - за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

4.3. Покупець зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження Товарів протягом 48 годин після надходження товарів на місце вивантаження згідно п. 4.1. цього Контракту. Витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе Покупець.

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

5.1. Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту.

5.2. Товари повинні бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською або російською мовами.

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість і комплектність Товару повинні відповідати чинним стандартам країни Покупця і технічним характеристикам.

6.2. Гарантійний період складає 24 (двадцять чотири) місяці з дати поставки Товару Покупцю.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. Збитки, понесені однією із Сторін через порушення умов цього Контракту іншою Стороною, підлягають відшкодуванню, з огляду на що:

7.1.1. в разі якщо Покупець не виконає вимоги п. 2.3.2, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.1.2. в разі затримки поставки Товару, за умови, що Покупець виконав вимоги п. 2.3, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодовувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, стороні що порушила зобов'язання цього пункту.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання та / або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, а термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від Сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтверджені довідкою торгово-промислової палати Сторони що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін, остання зобов'язана негайно інформувати про це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвоєчасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилаючись на них в майбутньому.

9. ІНШІ УМОВИ

9.1. З моменту укладення цього Контракту все попереднє листування і переговори Сторін щодо його предмета втрачають силу.

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

9.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту української та англійської версії основною вважати українську.

9.4. Всі розбіжності, що виникають внаслідок або у зв'язку з цим контрактом, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами. Якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, спір що виник підлягає судовому розгляду і вирішенню в установленому арбітражному суді Сторони що пред'являє вимоги. Рішення арбітражу буде остаточним і обов'язковим для виконання Сторонами і не може бути оскаржене.

9.5. Всі додатки, доповнення та зміни до цього Контракту є його невід'ємними частинами і дійсні лише в тому випадку, якщо вони письмово оформлені, підписані уповноваженими представниками Сторін та скріплені печатками Сторін.

9.6. Контракт, всі додатки до нього, підписані обома сторонами і передані факсом або за допомогою електронної пошти мають юридичну силу з подальшим наданням оригіналів.

9.7. Жодна із Сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим Договором третій особі без попередньої згоди на те іншої Сторони.

9.8. У разі якщо протягом строку дії цього Контракту платіжні або поштові реквізити, зафіксовані в цьому Контракті, зміняться, Сторони оформляють зміни шляхом підписання Додаткової угоди.

9.9. Кожна сторона несе відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Контракті реквізитів. У випадку неповідомлення або неналежного повідомлення іншої сторони про зміну реквізитів сторона що не повідомить несе відповідальність і ризику настання негативних наслідків такого неповідомлення.

10. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ

10.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

10.2. У разі дострокового розірвання цього Контракту Сторона - ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього Контракту письмово сповістити про це іншу Сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання цього Контракту здійснити відшкодування збитків іншій Стороні згідно з п. 7.1 цього Контракту

10.3. Цей Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та англійською мовою, по одному примірнику для кожної Сторони, причому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

11.ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН

Продавець

Назва ТОВ «Тесноplas»

Адреса _____

Банківські реквізити _____

Довірена особа _____
М.П.

Покупець

Назва ТОВ «Канталь»

Адреса Київська обл., Васильківський р-н,
с. Червоне, пер. Індустріальний, 10

Банківські реквізити ЄДРПОУ 35271786
р/р UA233218420000026005053145601

КГРУ «Приват банк»

Директор Смоля Ю.В. _____
М.П.