

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація імпортої діяльності підприємства»
(на прикладі ТОВ «Пономаренко» м. Київ)

Студентки 2 курсу, 2мз групи,

спеціальності 073 «Менеджмент»

спеціалізації «Менеджмент

зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис студента)

Грушовської Яни

Міланівни

Науковий керівник

доктор економічних наук

професор

(підпис керівника)

Будзяк Василь Миронович

Гарант освітньої програми

кандидат економічних наук

доцент

(підпис гаранта)

Серова Людмила Петрівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	6
1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	6
1.2 Оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	17
1.3 Дослідження особливостей організації імпорتنих операцій ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	23
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	29
2.1 Шляхи підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	29
2.2 Обґрунтування доцільності здійснення альтернативних імпорتنих операцій ТОВ «ПОНОМАРЕНКО».....	36
2.3 Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ПОНОМАРЕНКО» внаслідок реалізації запропонованих заходів	40
Висновки до розділу 2	49
ВИСНОВКИ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Імпортна діяльність країни – це один із основних механізмів наповнення державного бюджету, за рахунок митних ставок і податків.

В Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що сутність імпорتنих операцій полягає у купівлі товару українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами. У міжнародній комерційній практиці дані операції здійснюються лише на комерційних засадах, на підставі укладання та виконання контракту купівлі-продажу.

Актуальність і практична значущість. Зовнішньоекономічна діяльність - це одна з основних форм економічних відносин із іноземними державами. Одна з форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності – зовнішня торгівля. Вона грає величезну роль у покращенні економічного добробуту держави, підвищенні рівня життя населення та зміцненні позицій держави на світовій арені. Досягнення максимальної ефективності імпорتنих операцій, а отже, зменшення витрат можливе лише з використанням знань і досвіду накопиченого протягом певного часу.

Однією з важливих та прибуткових галузей є роздрібна торгівля, якою займаються різноманітні магазини, супер-, гіпер- та мегамаркети. Для початку діяльності їм потрібно мати торгове обладнання та устаткування. Виробництвом цього устаткування займаються спеціалізовані підприємства. До таких підприємств належить ТОВ «Пономаренко», яке є представником на українському ринку з продажу торгового устаткування власного виробництва та імпортованого обладнання.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням організації імпортно-експортних операцій займається значна кількість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, серед вітчизняних науковців імпортно-експортний потенціал

досліджують А. Вічевич, Ю. Макогон, Г. Дроздова, В. Новицький, Л. Козик, О. Орлов та інші.

Мета і завдання роботи. Метою даної роботи є аналіз механізму здійснення імпорتنих операцій, а також інструменти та шляхи удосконалення організації операцій з імпорту ТОВ «Пономаренко».

Завдання випускної кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Пономаренко», розробці альтернативної імпоротної операції для підприємства та в обґрунтуванні доцільності її здійснення, розробленні алгоритму здійснення запропонованої імпоротної операції та прогнозуванні оцінки ефективності розробленої зовнішньоторговельної операції.

Об'єктом дослідження даної роботи є процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Пономаренко».

Предметом роботи є інструментарій здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зокрема механізм проведення імпорتنих операцій.

Інформаційною базою дослідження є дані, опубліковані на сайтах міністерств України, вітчизняних, іноземних підприємств та міжнародних статистичних комітетах, міжнародні та українські нормативно-правові акти, підручники та методичні матеріали, а також матеріали, надані підприємством ТОВ «Пономаренко».

Методи дослідження, які були використані в роботі. Під час виконання Випускної кваліфікаційної роботи було застосовано емпіричні, у вигляді спостереження та опису, а також теоретичні, у вигляді аналізу, узагальнення, пояснення, класифікації тощо, методи дослідження, а також системний та функціональний підходи.

При написанні даної роботи було використано такі технології та програмні забезпечення: Глобальна мережа Інтернет, «Microsoft Word», «Excel», «Power Point».

Інформація щодо апробації результатів дослідження. Було підготовлено наукову статтю на тему «Організація імпорتنих операцій на підприємстві та шляхи їх удосконалення», яка опублікована у Збірнику наукових статей студентів

від 19.05.2021р. під назвою «Міжнародний менеджмент в умовах глобальних викликів» на сторінках 20-24.

Практична значущість. Результати даної роботи можуть бути актуальними для підприємств, які мають за мету підвищення ефективності імпорتنих операцій.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Пономаренко»

ТОВ «Пономаренко» - це молоде, невелике українське підприємство, яке займається постачанням та виробництвом торговельного обладнання, побутової меблевої продукції та комплектуючих, а також імпортом високоякісного обладнання з різних країн світу.

Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), основними видами діяльності підприємства є групи 31.0 «Виробництво меблів», цей розділ включає виробництво меблів і подібних виробів із будь-яких матеріалів, крім каменю, бетону та кераміки. Процеси, які використовують у виробництві меблів, являють собою стандартні методи підбору матеріалів і складання частин, у тому числі різання, пресування та ламінацію. Проектування меблів враховує як естетичні, так і функціональні характеристики, що є важливим аспектом процесу виробництва меблів. Деякі з процесів, що їх використовують у виробництві меблів, подібні до процесів, які використовують в інших сегментах виробництва, тому основними видами діяльності підприємства також зазначені такі групи, як: 16.1 «Лісопильне та стругальне виробництво», група 25.6 «Оброблення металів та нанесення покриття на метали; механічне оброблення металевих виробів»

Ці групи включають діяльність загального характеру з оброблення металів та деревини, таку як нанесення покриття, гравірування, свердління, полірування, розпилювання, стругання та інші види механічного оброблення тощо [1].

Надавши перевагу якості товару та високих стандартів обслуговування, колись невідоме, невелике українське підприємство, завоювало довіру своїх потенційних споживачів, зарекомендувавши себе як надійний та перспективний партнер, не тільки всередині країни, а також і поза її межами.

Принципом діяльності ТОВ «Пономаренко» є постійний розвиток та пошук нових ідей та нестандартних рішень. Стратегією підприємства є

налагодження довірчих і довготривалих взаємовідносин зі своїми контрагентами та кінцевою аудиторією.

Метою ТОВ «Пономаренко» стало бажання стати одним з найбільших виробників та постачальників торговельного обладнання та ексклюзивної побутової меблі.

Команда підприємства – це цінні, висококваліфіковані професіонали. Клієнти ТОВ «Пономаренко» - це українські та європейські компанії, а також підприємство надає свої послуги фізичним особам. Для зміцнення партнерських відносин з клієнтами компанія прагне надавати продукцію та послуги найвищої якості. Гнучкість виробничих технологій та індивідуальний підхід до клієнта дозволяють максимально точно втілювати побажання замовників.

Щоб досконало проаналізувати діяльність підприємства, ми розглянемо його основні фінансово-господарські показники за 5 років у табл. 1.1. Обороти за 2016 рік складає понад 1100 тис. грн., можна виділити, що, в середньому, зростання чистого доходу від реалізації щорічно, протягом 5 років, відбувається більш ніж на 18%, але у 2020 р. темп зростання знизився, це відбулося внаслідок вжитих державою заходів, в рамках боротьби із COVID-19.

Згідно даним, наведеним у нижченаведеній таблиці, валовий прибуток зростав до 2020 року, але чистий прибуток у 2018 та 2020 роках зменшився, через те, що збільшилась кількість витрат. Проте діяльність компанії говорить про її стабільність.

Таблиця 1.1

Результати фінансово-господарської діяльності за 2016-2020 рр., тис. грн.

Показники	Роки								
	2016	2017		2018		2019		2020	
	Фактично	Фактично	Темп зростання	Фактично	Темп зростання	Фактично	Темп зростання	Фактично	Темп зростання
Чистий дохід від реалізації	1143,2	1495,3	131%	1790	120%	2100	117%	2215	105%
Собівартість реалізованої продукції	-873,7	-1130	129%	-1350	119%	-1546,5	115%	-1760	114%
Валовий прибуток	269,5	365,3	136%	440	120%	553,5	126%	455	82%

Продовження таблиці 1.1

Інші операційні доходи	267,7	205,3	77%	277,2	135%	335,4	121%	109,1	33%
Адміністративні витрати	-55,4	-73,6	133%	-94,5	128%	-122,7	130%	-135,8	111%
Витрати на збут	-86,1	-131,6	153%	-193,1	147%	-231,5	120%	-204,5	88%
Інші операційні витрати	-291,9	-195,5	67%	-254,4	130%	-291	114%	-63,2	22%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	103,8	169,9	164%	175,2	103%	243,7	139%	160,6	66%
Інші фінансові доходи	24,1	25,3	105%	25	99%	21	84%	27	129%
Інші доходи	0,5	0,4	80%	-	-	1,3	-	1	77%
Фінансові витрати	(-)	-21,4	100%	-20,7	97%	-20,7	0	-25,2	122%
Втрати від участі в капіталі	(-)	(-)	0	-1,1	100%	-20	1818%	(-)	-100%
Інші витрати	-0,2	-0,7	350%	-0,6	86%	-0,5	83%	(-)	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	152,7	202,6	133%	177,8	88%	224,8	126%	163,4	73%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-11,3	-24,6	218%	-20,1	82%	-30	149%	-13	43%
Чистий фінансовий результат: прибуток	141,4	178,3	126%	157,7	88%	194,8	124%	150,4	77%

Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Оглянувши фінансово-господарські показники, ми можемо перейти до аналізу показників рентабельності підприємства та її діяльності за 5 років. (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Показники рентабельності підприємства та його діяльності на 2016-2020рр, %

Показники	2016	2017	Відхил	2018	Відхил	2019	Відхил	2020	Відхил
Рентабельність активів	6,14	7,75	1,60	6,85	-0,90	8,46	1,61	6,54	-1,93
Рентабельність оборотних активів	8,00	10,09	2,09	8,92	-1,17	11,02	2,10	8,51	-2,51
Рентабельність власного капіталу	17,71	22,33	4,62	19,75	-2,58	24,40	4,65	18,84	-5,56
Рентабельність реалізації продукції	23,57	24,43	0,86	24,58	0,15	26,36	1,78	20,54	-5,82
Рентабельність витрат	30,85	32,33	-1,48	32,59	0,27	35,79	3,20	25,85	-9,94
Загальна рентабельність діяльності	12,37	11,92	-0,44	8,81	-3,11	9,28	0,47	6,79	-2,49

Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Рентабельності активів – це показник, який не має нормативного значення, тому зазвичай його розглядають в динаміці. Цей показник можна інтерпретувати,

як співвідношення чистого прибутку на кожную гривню використаних активів, тобто у 2016 р. підприємство отримало 6,14 копійок на кожную вкладену гривню активів, у 2019 р. цей показник становив вже 8,46 копійок на кожную гривню, але у 2020 р. цей показник знизився до 6,54 копійок на гривню, так само як і 2018 р. це відбувається через нераціональне використання активів, а також збільшення витрат і скорочення прибутку.

Для того, щоб збільшити цей показник потрібно провести оптимізацію структури активів, яка може надати можливість скоротити їх обсяг і підвищити рентабельність при умові, якщо обсяг прибутку, що генерується, підвищиться або залишиться незмінним. З огляду на те, що рентабельність активів формується під впливом всіх факторів, як внутрішніх так і зовнішніх, можливості щодо підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи компанії. Загалом, необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів [6].

Рентабельність оборотних активів показує можливість підприємства генерувати прибуток в достатній кількості по відношенню до оборотних активів і розраховується, як співвідношення чистого прибутку і оборотних активів. Як ми бачимо із табл. 1.2 показник рентабельності оборотних активів є вищим за рентабельність активів, що свідчить про більш раціональне використання, але у 2018 та 2020 рр. показник має відхилення в середньому на 2 пункти. Зниження показника може відбуватися через збільшення кількості оборотних активів, отже потрібно впровадити заходи, спрямовані на їх зменшення.

Рентабельність власного капіталу, як можна побачити на рис.1.1, має стрибкоподібний вигляд і зростала на 5 % у 2017 та 2019 рр. – це свідчить про те, що у ці роки було згенеровано більше прибутку на кожную гривню залучених власних коштів.

Рентабельність реалізації продукції показує яку кількість валового прибутку отримує підприємство за рахунок реалізації продукції, тобто показує, яку суму прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. У даному випадку даний показник протягом всього періоду варіюється в рамках

приблизно 24% (див. табл. 1.2), що вказує на стабільність цього показника і достатньо високу рентабельність реалізації. У 2020р. показник впав майже на 6%, насамперед, це пов'язано зі збільшенням витрат і скороченням чистого та валового прибутку.

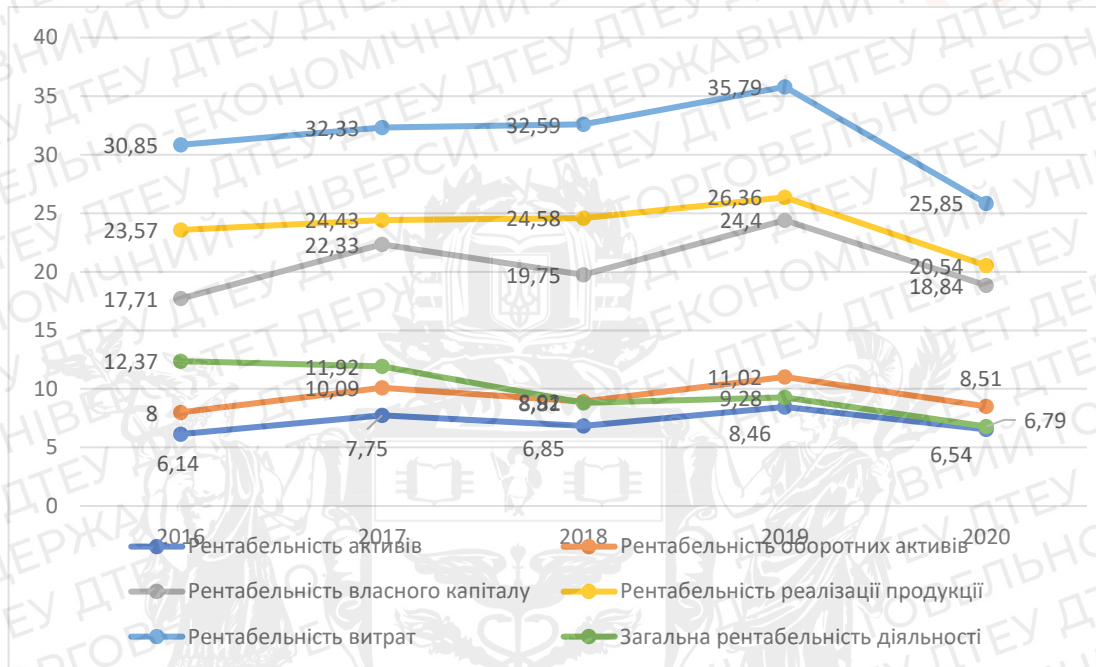


Рис. 1.1 Графічне вираження показників рентабельності підприємства та його діяльності на 2016-2020 рр.

Рентабельність витрат – це співвідношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції. В середньому, за всі роки, цей показник тримався на рівні 32%, але у 2020р. він знизився майже на 10%, перш за все це пов'язано зі зниженням валового прибутку.

Загальна рентабельність діяльності інтерпретується, як частка чистого прибутку в доході підприємства і характеризує загальну ефективність підприємства. Як видно з графіка (рис. 1.1) показник має низхідну тенденцію протягом 5 років, що говорить про зниження ефективності.

Проаналізувавши показники рентабельності, можна зазначити, що, в цілому, рентабельність підприємства є позитивною, але можна розробити комплекс заходів, щодо підвищення цих показників. Як вже було зазначено вище - рентабельність формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, тож вирішення для цієї проблеми може знаходитися у всіх сферах роботи компанії.

Загалом, як також було зазначено, у такому випадку необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів.

Одним із показників, що характеризує ділову активність підприємства, є період обороту активів. Показник демонструє час, за який активи здійснюють один повний оборот, як видно із нижченаведених даних у табл. 1.3, у 2016 р. цей показник склав 737 днів, проте, можна зазначити, що, в цілому, цей показник на підприємстві має позитивну тенденцію в рамках 5 років. Порівняно з 2016 р., показник у 2020 р. склав 380 днів, що значно менше, ніж у 2016 р., тобто, за 5 років, період повного обороту скоротився майже на 1 рік, що свідчить про ефективність фінансового менеджменту на підприємстві.

Таблиця 1.3

Система показників ділової активності підприємства за 2016-2020 рр.

Показники	На 31.12				
	2016	2017	2018	2019	2020
Період обороту активів	736,81	561,77	469,28	400,01	380,28
Період обороту оборотних активів	565,8	431,4	360,37	307,18	292,03
Період обороту матеріальних оборотних активів	165,56	126,23	105,45	89,88	85,45
Період погашення дебіторської заборгованості	202,31	154,25	128,85	109,83	104,41
Коефіцієнт оборотності активів	0,50	0,65	0,78	0,91	0,96
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,65	0,85	1,01	1,19	1,25
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	2,21	2,89	3,46	4,06	4,28
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,81	2,37	2,83	3,32	3,51

Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Як можна побачити із таблиці (див. табл. 1.3), коефіцієнт оборотності активів також збільшується протягом усього досліджуваного періоду, якщо у 2016 р. коефіцієнт складав 0,50, то в 2020 р. він становить вже 0,96, що також свідчить про підвищення ефективності використання коштів підприємства.

Наступними показниками, що надають уяву про ділову активність на підприємстві - є період обороту оборотних та матеріальних активів, які окреслюють певний період, за який оборотні та матеріальні активи здійснюють повний оберт. Період обороту оборотних та матеріальних оборотних активів, скорочується, як видно на графіку рис. 1.2, що є позитивним для підприємства, та

свідчить про підвищення ефективності. Так на початку досліджуваного періоду, показник оборотних активів складав 566 днів, а наприкінці 292, а період обороту матеріальних оборотних активів 166 та 85 днів відповідно.

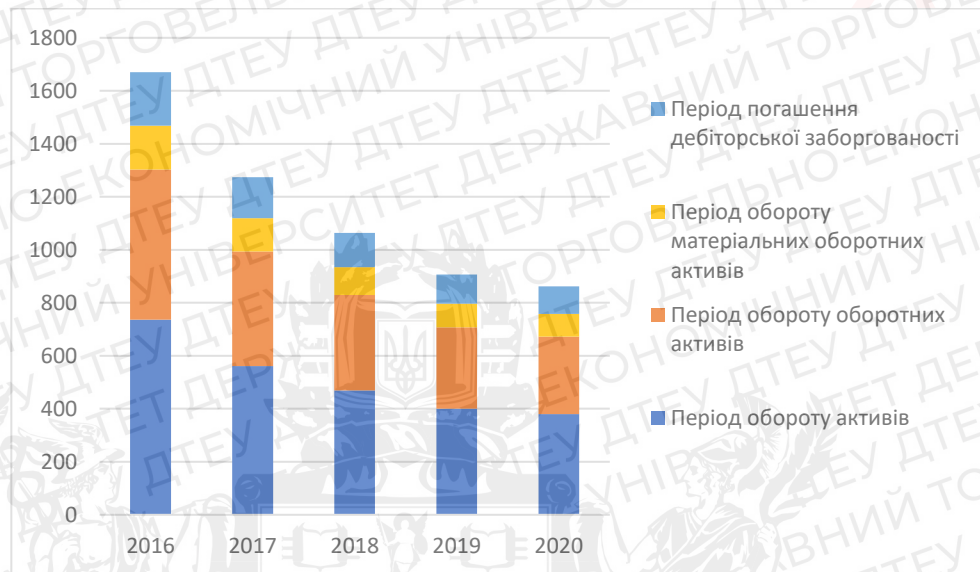


Рис. 1.2 Графічне вираження показників періоду обороту активів на 2016-2020рр.

Коефіцієнт оборотності оборотних та оборотних матеріальних активів, інтерпретується аналогічно попередньому коефіцієнту та має позитивну динаміку, що видно на графіку (рис. 1.3), збільшення значення показників свідчить про те, що підприємству потрібно менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності.

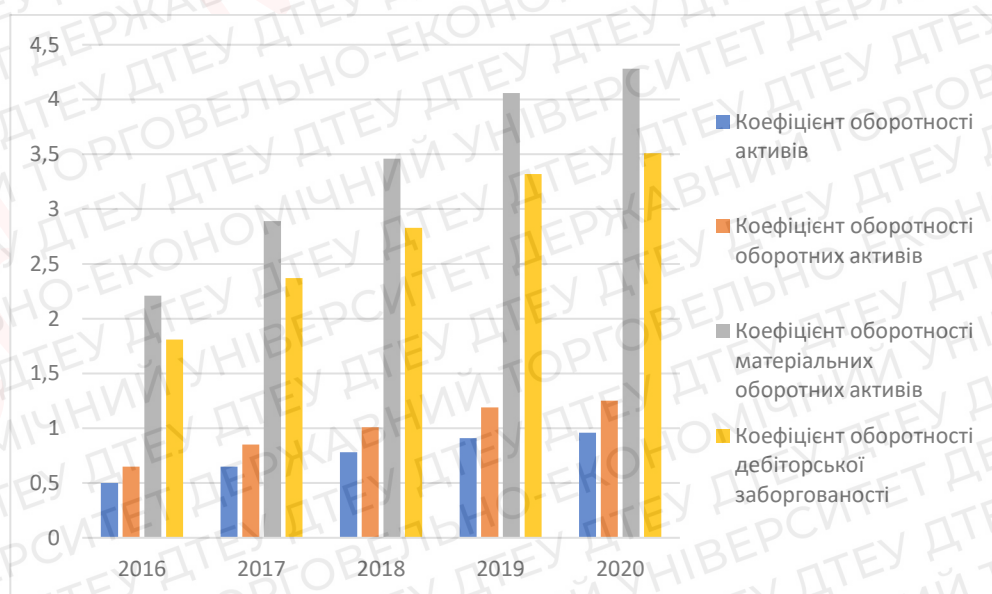


Рис. 1.3 Графічне вираження коефіцієнтів обороту активів на 2016-2020рр.

Період погашення дебіторської заборгованості – це індикатор ефективності відносин з клієнтами, який показує, як довго останні погашають свої рахунки. Коефіцієнт дає уявлення про платіжну дисципліну покупців [7].

Можна зазначити, що за 5 років показник скоротився вдвоє, що свідчить про ефективне застосування політики управління дебіторською заборгованістю (див. табл. 1.3).

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості демонструє ефективність управління дебіторською заборгованістю та показує скільки разів дебітори погасили свою заборгованість перед компанією. Відповідно даним, що зазначені в таблиці, у 2016 р. коефіцієнт склав 1,81, а у 2020 р. 3,51, тобто показник збільшився вдвічі.

Зробивши аналіз, можна визначити, що показники ділової активності на підприємстві є досить позитивними, оскільки протягом періоду, що досліджується показники мають лише позитивну тенденцію.

Після аналізу показників ділової активності, пропонуємо розглянути систему показників ліквідності підприємства, що зазначені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Система показників ліквідності підприємства за 2016-2020рр.

Показник	На 31.12								
	2016	2017	Відхил	2018	Відхил	2019	Відхил	2020	Відхил
Загальний коефіцієнт покриття	1,53	1,32	-0,20	1,28	-0,05	1,34	0,06	1,26	-0,08
Проміжний коефіцієнт покриття	0,64	0,49	-0,15	0,49	0,001	0,55	0,07	0,48	-0,07
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,12	0,04	-0,09	0,04	0,001	0,03	-0,002	0,04	0,01

Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Ліквідність підприємства – це можливість підприємства максимально швидко за короткий проміжок часу продати активи і покрити свої зобов'язання.

Загальний коефіцієнт покриття характеризує можливість підприємства перекрити свої короткострокові зобов'язання. Нормальний показник цього коефіцієнта повинен становити не менше 1. Оскільки загальний коефіцієнт покриття підприємства за весь досліджуваний період становить більше одиниці (див. табл. 1.4), можна зробити висновок, що підприємство володіє значним

обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам, але продовж періоду має низхідну тенденцію, що може свідчити про неефективне управління активами.

Проміжний коефіцієнт покриття демонструє яку частину зобов'язань підприємство може погасити за рахунок грошей та їх еквівалентів. Нормальним значенням для показника є 0,6, тож можемо зробити висновок, що у 2016р. показник відповідав нормальному значенню, але, як видно на графіку рис. 1.4, після цього почав знижуватися, що говорить про те, що платіжні можливості підприємства, щодо погашення поточних зобов'язань за рахунок таких ліквідних активів, як гроші та їх еквіваленти є недостатніми. Причиною цього може бути зменшення грошових коштів, що є в обігу.

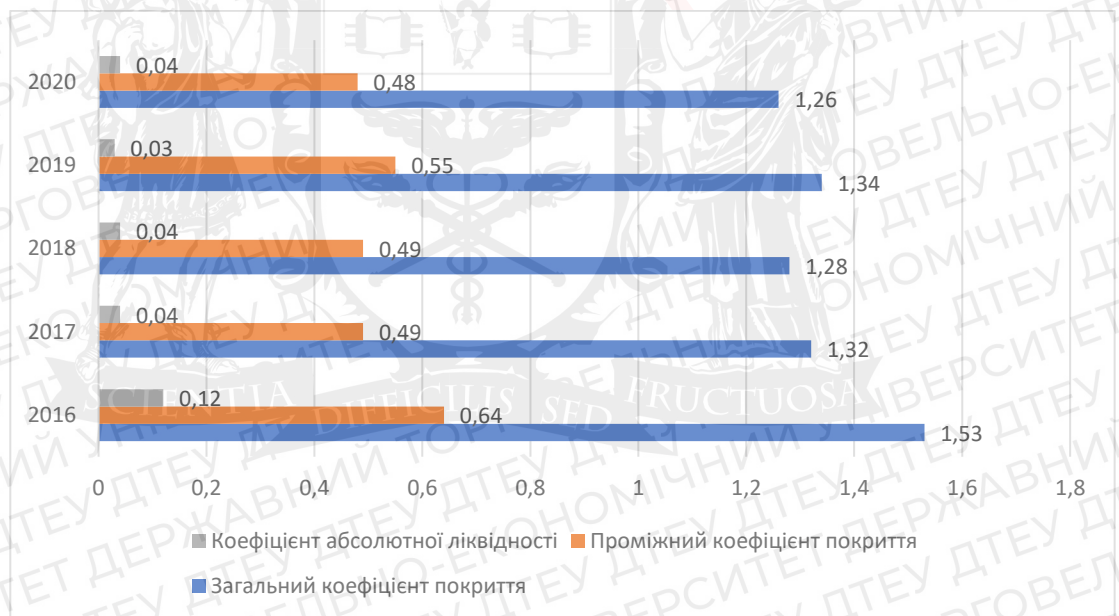


Рис.1.4 Графічне зображення системи показників ліквідності підприємства за 2016-2020 рр.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності - це коефіцієнт, який показує частку зобов'язань, які може сплатити підприємство найближчим часом при цьому не чекаючи погашення дебіторами заборгованості або реалізації інших активів. Нормальне значення цього показника дорівнює 0,2. Як можна побачити, із таблиці (див. табл. 1.4), за всі 5 років, показник підприємства знаходиться нижче наведеної норми. Втім, не потрібно вважати, що підприємство не має можливості

негайно погасити свої борги, адже малоімовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'являть йому свої вимоги.

Перейдемо до аналізу фінансової стійкості підприємства у табл. 1.5. Система показників фінансової стійкості підприємства – це такі індикатори, які характеризують ступінь фінансової незалежності щодо володіння своїм майном і його використання.

Таблиця 1.5

Система показників фінансової стійкості підприємства за 2016-2020 рр.

Показник	На 31.12				
	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової автономії	0,44	0,35	0,31	0,29	0,38
Коефіцієнт покриття боргу	0,8	0,55	0,44	0,42	0,6
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,12	0,14	0,13	0,23	0,12

Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Перший показник, який ми будемо аналізувати – це коефіцієнт фінансової автономії. Цей коефіцієнт є одним з найважливіших показників, котрий розраховується, як частка власного капіталу у валюті балансу та означає, яку частину своїх активів підприємство може профінансувати за свої власні фінансові ресурси, тобто, якщо у 2016 р. показник склав 0,44 це означає, що підприємство може профінансувати 44% активів за рахунок власного капіталу, у 2020 р. цей показник склав 0,38, що становить 38%.

Нормальне значення цього коефіцієнта складає 0,4-0,6, тож у 2016 р. коефіцієнт відповідав нормі, але протягом періоду, відповідно до графіка рис. 1.5, можна відзначити зниження показника, що говорить про наявність фінансових ризиків і низьку стійкість підприємства в середньостроковій перспективі - при зміні ринкової ситуації це може призвести до такого становища, коли сума витрат буде перевищувати фінансовий результат підприємства, що, в свою чергу, може призвести до банкрутства, у разі тривалого впливу цього фактору.

Вирішенням цієї проблеми може слугувати збільшення показника за рахунок залученням сторонніх інвесторів або вкладання додаткових коштів, безпосередньо, власниками підприємства. У разі, якщо ліквідність компанії не

порушена і підприємство в стані збалансувати вхідні і вихідні грошові потоки, то підприємство може реінвестувати отриманий прибуток протягом подальших років.

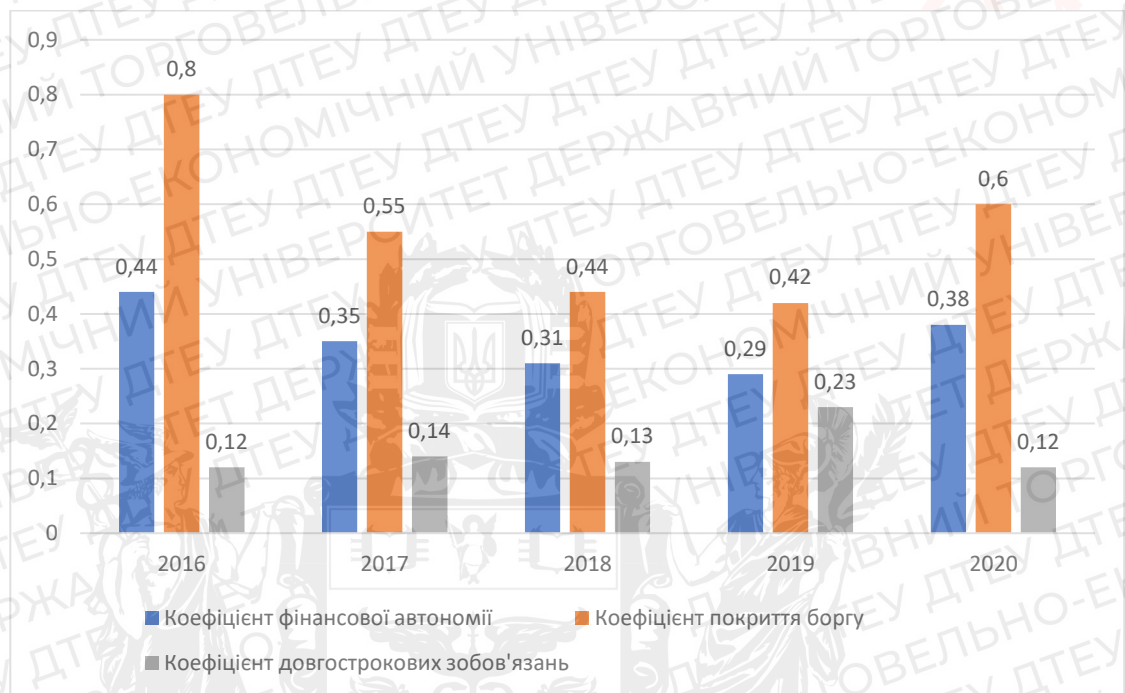


Рис. 1.5 Графічне зображення системи фінансової стійкості підприємства за 2016-2020рр.

Коефіцієнт покриття боргу – це показник, який розраховується, як відношення власного капіталу до зобов'язань та надає уявлення підприємству про те, чи може воно перекрити свої боргові зобов'язання. За норму беруть показник >1 , якщо цей коефіцієнт <1 , це означає, що доходу, який генерує підприємство, недостатньо для покриття всіх боргових зобов'язань. Відповідно до таблиці (див. табл. 1.5), у 2016р. коефіцієнт був найбільш наближений до норми і склав 0,8, проте до 2019р. мав спадний ефект, це означає, що можливість покриття своїх зобов'язань знижується.

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань показує наскільки підприємство знаходиться в залежності від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення коефіцієнта — менше $<0,2-0,3$. Оскільки коефіцієнт підприємства, що досліджується, знаходилось в межах допустимої норми, можна зробити висновок, що підприємство не має залежності від виплати довгострокових зобов'язань.

Отже, проаналізувавши фінансово – економічну діяльність ТОВ «Пономаренко», можна зробити висновок, що більшість показників відповідають нормам, що свідчить про ефективність діяльності підприємства.

1.2. Оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

Як зазначають Вічевич А.М та Максимець О.В.: «ефективність імпорتنих операцій залежить від правильного вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від строків поставки».[2]

З тим щоб повною мірою оцінити зовнішньоекономічну діяльність підприємства, пропонуємо розглянути обсяг минулих та майбутніх контрактів підприємства, запропонований конкурентний лист та алгоритм організації зовнішньоторговельної операції, а також провести розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Почнемо з аналізу обсягу укладених зовнішньоекономічних контрактів: у 2019 році вартість укладених договорів з контрагентами склав 1150,0 тис. грн. - дані договори виконувалися протягом 2019 р., але були виконані частково, у їх числі з імпорту продукції в Україну з Європейських держав, та договори про надання товарів та послуг на території України:

В 2020 р. укладені такі договори:

1. EGGER Romania SRL – 125700 грн.
2. Kronospan Polska Sp Z.O.O. – 169347,85грн.
3. «Modern-Expo Spolka Akcyjna» - 130680 грн.
4. «ITAB Group» - 172800 грн.
5. «La Fortezza» - 98112 грн.
6. «UMDASCH Shopfitting Group» -272550 грн.
7. Blum GmbH Poland – 102300 грн.
8. Müller Ltd. & Co. -78510,15 грн.

Отже, можемо визначити, що обсяг зовнішньоекономічних контрактів та внутрішніх договорів свідчить про тісну, довірчу та продуктивну співпрацю із зовнішніми контрагентами та клієнтською базою.

Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Пономаренко» є імпорт, оскільки власну продукцію підприємство виробляє з імпортованої продукції. Насамперед, це пов'язано із відсутністю на даний час будь-яких якісних вітчизняних аналогів імпортованої продукції. Одним із важливіших контрагентів був EGGER Russia, але ряд факторів, пов'язаних із політичною та економічною ситуацією, що склалася у 2014 р. із Російською Федерацією, призвів до втрати одного із основних партнерів. Відмовившись від вітчизняних аналогів сировини, через її низьку якість, підприємством було прийнято рішення, щодо розширення імпоротної діяльності на ринки інших країни.

Основні контрагенти ТОВ «Пономаренко» наведені у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Характеристика контрагентів ТОВ «Пономаренко»

Країна	Назва компанії	Продукція, що імпортується
Німеччина	Hettich Group, Häfele GmbH & Co KG	Торгове обладнання, металеві стелажі
Австрія	Blum GmbH, UMDASCH Shopfitting Group	Фурнітура, комплектуючі для виготовлення меблів
Польща	Modern-Expo Spolka Akcyjna, Kronospan Polska Sp Z.O.O.	Торгове обладнання, ламіновані деревно-стружкові плити, деревоволокнисті плити, МДФ, стільниці
Китай	ITAB Group, Müller Ltd. & Co.	Торгове обладнання, фурнітура, комплектуючі для виготовлення меблів
Румунія	EGGER Romania SRL	Ламіновані деревно-стружкові плити, деревоволокнисті плити, МДФ, стільниці
Чехія	«ITAB Group»	Торгове обладнання, фурнітура

Складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Інші напрямки імпоротної діяльності включають в себе наступне: обладнання, комплектуючі та запчастини імпортуються із Австрії, Німеччини, Польщі та ряду інших країн і повністю задовольняють компанію. Ще однією країною-імпортером обладнання є Китай. Партнерські відносини між

підприємствами є довгостроковими та постійними, закупівлі – стабільними (див. табл.1.6).

Однією із цілей організації імпорتنих операцій є отримання прибутку у майбутньому, але нерідко необґрунтована або неправильно спланована стратегія імпорту завдає значних збитків, або ж недоотримання прибутку підприємством [14]. Для того, щоб попередити ці труднощі, підприємство проводить оцінку ефективності здійснення імпорتنих операцій. Оцінка розвитку імпоротної діяльності компаній здійснюється шляхом аналізу особливостей ефективності імпорту організації, виявлення перспектив їх розвитку.

Як зазначає А. Вічевич: «Ефективність організації експортно-імпорتنих операцій залежить від функціонування підприємства в цілому»[2], тож розглянемо ряд проблем, пов'язаних з організацією імпортно-експортних операцій, притаманні підприємствам, які виокремлює Олівер Орлов, а саме:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу. За підрахунками Світового банку, в Україні суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності необхідно оформити 6 документів на експорт та 10 документів – на імпорт. При цьому експортно-імпортні операції в Україні займають загалом 67 днів, у той час як в ОЕСР – 22 дні.

4. Великий обсяг “ручної” праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [13].

До цього списку можна додати такі проблеми, які були виявлені під час аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

- брак кваліфікаційних кадрів на підприємстві;
- недостатня кількість каналів збуту на території України;
- втрата партнерів на території Російської Федерації у зв'язку із загостренням політичних відносин;
- та інші;

Як можна побачити із табл. 1.7, затрати на імпорт збільшуються, що тягне за собою підвищення собівартості виготовленої продукції, та, відповідно, зменшення прибутку підприємства.

Таблиця 1.7

Показники для визначення ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Пономаренко», тис. грн.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Дохід від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку, грн.	1143,2	1495,3	1790	2100	2215
Фінансовий результат (прибуток) від імпоротної операції до оподаткування, грн.	152,7	202,6	177,8	224,8	163,4
Повна собівартість імпоротної операції, грн.	873,7	1130	1350	1546,5	1760

Складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Визначимо наступні показники для аналізу ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Пономаренко»: коефіцієнт ефективності імпоротної операції та рентабельність імпоротної операції.

Коефіцієнт ефективності імпоротної операції (К імп) розраховується відповідно до формули 1.1, як співвідношення доходу від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку (В імп) та повна собівартості імпоротної операції (С імп).

$$K_{\text{імп}} = \frac{B_{\text{імп}}}{C_{\text{імп}}} * 100 \quad (1.1)$$

Розрахунок:

$$K_{\text{імп}} 2016: 1143,2/873,7=1,31$$

$$K_{\text{імп}} 2017: 1495,3/1130=1,32$$

$$K_{\text{імп}} 2018: 1790/1350=1,33$$

$$K_{\text{імп}} 2019: 2100/1546,5=1,36$$

$$K_{\text{імп}} 2020: 2215/1760=1,26$$

У свою чергу, рентабельність імпортової операції ($P_{\text{імп}}$), розраховується, відповідно до формули 1.2, як співвідношення фінансового результату (прибуток) від імпортової операції до оподаткування ($\Phi p_{\text{імп}}$) помножену на ставку оподаткування прибутку ($C_{\text{оп}}$) та повна собівартості імпортової операції.

$$P_{\text{імп}} = \frac{\Phi p_{\text{імп}} * (1 - C_{\text{оп}})}{C_{\text{імп}}} * 100 \quad (1.2)$$

Розрахунок:

$$P_{\text{імп}} 2016: (152,7 * (1 - 1,8) / 873,7) * 100 = 14\%$$

$$P_{\text{імп}} 2017: (202,6 * (1 - 1,8) / 1130) * 100 = 14,3\%$$

$$P_{\text{імп}} 2018: (177,8 * (1 - 1,8) / 1350) * 100 = 10,5\%$$

$$P_{\text{імп}} 2019: (224,8 * (1 - 1,8) / 1546,5) * 100 = 12\%$$

$$P_{\text{імп}} 2020: (163,4 * (1 - 1,8) / 1760) * 100 = 7,4\%$$

Занесемо отримані дані до узагальненої таблиці (табл.1.8) показників ефективності імпортової діяльності ТОВ «Пономаренко».

Таблиця 1.8

Показники ефективності імпортової діяльності ТОВ «Пономаренко»

Показник	2016	2017	Відхил	2018	Відхил	2019	Відхил	2020	Відхил
Коефіцієнт ефективності імпортової діяльності	1,31	1,32	0,01	1,33	0,01	1,36	0,03	1,26	-0,1
Рентабельність імпортової діяльності%	14	14,3	0,3	10,5	-3,8	12	1,5	7,4	-4,6

Складено автором на основі вищенаведених розрахунків

Проаналізувавши показники ефективності, можна зазначити, що зовнішньоторговельні операції, у вигляді імпорту, на підприємстві ТОВ «Пономаренко» є ефективними, оскільки операція вважається ефективною, коли коефіцієнт приймає значення більші за одиницю.

Як видно на малюнку рис. 1.6, коефіцієнт ефективності імпорту, щорічно має незначний приріст, але у 2020 році знизився, внаслідок підвищення собівартості операції, а також масового введення заходів щодо боротьби із пандемією, викликаною коронавірусною інфекцією SARS-CoV-2.

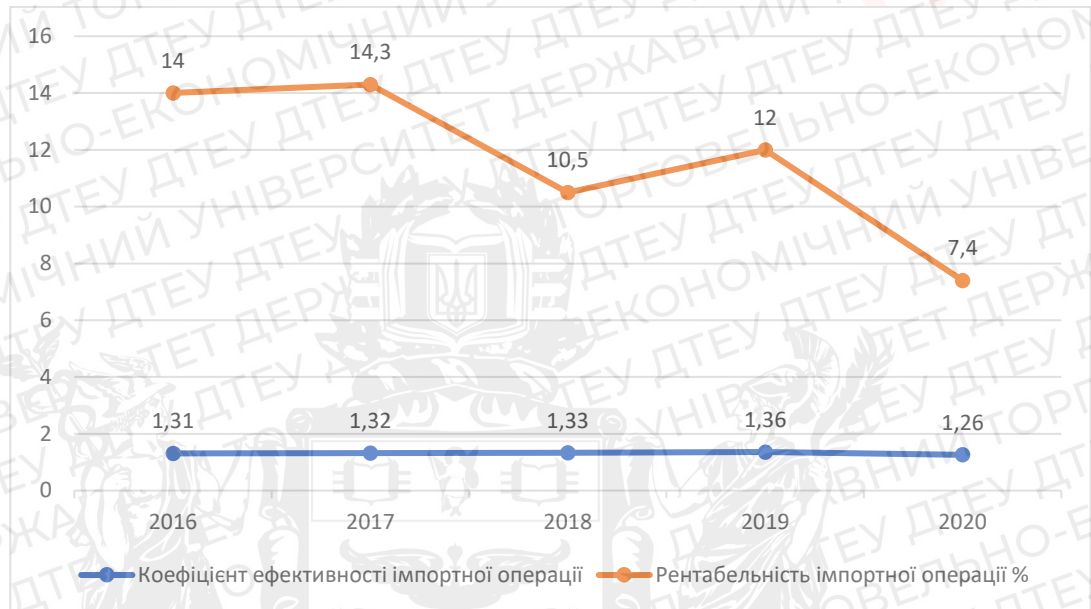


Рис. 1.6 Показники ефективності імпортової діяльності ТОВ «Пономаренко»

Щодо рентабельності імпортих операції, то, відповідно до графіка, ми можемо спостерігати, що протягом 5 років, вона має низхідну тенденцію, це відбулося внаслідок того, що собівартість імпортих операцій зростала, а прибуток від імпортової операції до оподаткування був незмінним, або зменшувався.

Отже, проаналізувавши обсяг договорів, розглянувши ряд проблем, пов'язаних з організацією імпортих операціями та проаналізувавши показники ефективності імпортової діяльності ТОВ «Пономаренко», можна зробити висновок, що зовнішньоекономічна діяльність на підприємстві ТОВ «Пономаренко» є успішною.

1.3. Дослідження особливостей організації імпортерських операцій ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

Процес організації зовнішньоекономічних операцій у вигляді імпорту є складним та різноманітним та поділяється на декілька етапів, а саме:

1. Підготовчий етап;
2. Організаційний етап;
3. Виконавчий етап;

У свою чергу, ці етапи розділяються на стадії виконання, які подані нижче у вигляді узагальненої таблиці. (табл. 1.9)

Таблиця 1.9

Етапи організації імпортерських операцій

Підготовчий етап	Організаційний етап	Виконавчий етап
- аналіз кон'юнктури ринку, рівень його монополізації великими компаніями, можливість проникнення на цей ринок; - обрання форми і методів роботи на ринку; - вибір контрагентів; - аналіз і розрахунок цін; - рекламна кампанія.	- встановлення контакту з потенційними контрагентами; - підготовка і проведення переговорів; - укладання контракту.	- підготовка товару до відвантаження (експортером) і підготовка до прийому товару (імпортером); - укладання допоміжних контрактів (страхових, транспортних, і т.п.); - врегулювання суперечок; - здійснення розрахунків.

Складено автором на основі [8, с. 160-164]

Окрім перелічених стадій виконання, існує ряд важливих факторів, виокремлених Охотою В.І., які мають бути проаналізовані на підготовчому етапі, для того щоб обрати найкращого контрагента:

1. Політичні відносини з країною-контрагентом. Нестабільна політична ситуація у державі може значно впливати на відносини з контрагентом, що у свою чергу, не сприяє можливості укладання зовнішньоторговельного контракту.
2. Ємкість і кон'юнктура товарних ринків. Вивчення цього фактору дозволяє визначити загальні умови, у яких можлива торгівля. Кон'юнктурні спостереження надають розуміння про правильності прийнятого рішення щодо ємкості ринку, дозволяють виявити коливання і найвигідніші умови продажу і покупок, а також методи здійснення зовнішньоторговельних операцій, час і місце виходу на ринок.

3. Торгово-політичні умови. Серед торгово-політичних умов велика увага приділяється розмірам мита і зборів, методам розрахунку мита, умовам зберігання на митних складах. Крім цього вивчається ліцензійна система і порядок одержання ліцензій, можливість встановлення квот, валютних обмежень; умови торгових договорів даної країни з іншою країною контрагентом, система санітарно-гігієнічних правил та ін.

4. Транспортні умови - відіграють важливу роль, оскільки впливають на ціну товару. Тому варто дослідити наявність прямих рейсів, тарифи лінійного судноплавства, фрахтові ставки; залізничні тарифи, ступінь механізації вантажно-розвантажувальних робіт, вартість збереження вантажу, ставки портових зборів, правила й особливі умови перевезень.

5. Умови платежу і кредиту. Необхідно дізнатися про можливість надання кредиту, його форми, що найчастіше використовуються в торгівлі тими чи Іншими товарами, вартість кредиту.

6. Правові умови. Законодавство має велике значення при здійсненні торгових операцій, а особливо знання щодо: страхування і торгове судочинство, закони про правове положення і діяльність іноземних фірм, охорону промислової власності, патентування винаходів, реєстрацію торгових знаків, арбітраж.

7. Специфічні вимоги ринку. На різних міжнародних ринках склалися певні вимоги до номенклатури, асортименту товарів і їхньої якості. Вони обумовлені географічними, кліматичними умовами, традиціями, смаками і повинні обов'язково враховуватися під час підписання контракту.

8. Канали і методи збуту. Вивчається товарозбутова мережа в країні збуту, роль посередників. Особлива увага приділяється аналізу збутової мережі конкурентів, методам і техніці збуту, нормам обслуговування, рекламі. [8]

Після вибору ринку та іноземного контрагента, необхідно установити з ним контакт, тобто провести роботу з підготовки до укладання угод:

- направити оферту одному чи декільком можливим іноземним покупцям;
- підтвердити і прийняти замовлення покупця;

- у відповідь на запитання покупця направити йому пропозицію із указівкою конкретних умов майбутнього контракту чи проформою контракту;
- участь в торгах;
- участь у виставках і ярмарках;
- зробити рекламне оголошення в засобах масової інформації, каталогах, проспектах. [8]

Аналіз факторів, що визначають вибір ринку можна наочно розглянути у нижченаведеній табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Аналіз факторів, що визначають вибір ринку

№	Фактори, що визначають вибір ринку	Німеччина	Росія	Китай
1	Атомістична конкуренція	+	+	+
2	Олігополістична конкуренція			
3	Низькі виробничі витрати	+	+	+
4	Високі виробничі витрати			
5	Обмежувальна політика щодо імпорту		+	
6	Ліберальна політика щодо імпорту	+		+
7	Невелика географічна відстань	+	+	
8	Значна географічна відстань			+
9	Економіка, що динамічно розвивається			+
10	Економіка зі стагнаційними процесами	+	+	
11	Жорсткий валютний контроль			
12	Ліберальна валютна політика	+	+	+
13	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти		+	
14	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти	+		+
15	Незначні відмінності соціально-культурного середовища		+	
16	Значні відмінності соціально-культурного середовища	+		+
17	Невисокий політичний ризик	+		+
18	Високий політичний ризик		+	

Складено автором на основі даних, наданих підприємством

Розглянемо для прикладу схему проведення операції з імпорту кутового карго «Магічний кут» підприємством ТОВ «Пономаренко» з австрійським контрагентом «UMDASCH Shopfitting Group»:

1. «UMDASCH Shopfitting Group» відсилає тверду оферту підприємству ТОВ «Пономаренко»
2. ТОВ «Пономаренко» погодившись з умовами оферти відсилає UMDASCH Shopfitting Group» акцепт.
3. Підприємства укладають зовнішньоекономічний договір (Додаток Е);

4. «UMDASCH Shopfitting Group» повідомляє ТОВ «Пономаренко» стосовно підготовки товару до відвантаження;
5. Одержавши повідомлення від «UMDASCH Shopfitting Group», ТОВ «Пономаренко» подає в ПАТ «Креді Агріколь Банк» доручення про відкриття акредитиву;
6. Після оформлення відкриття акредитива ПАТ «Креді Агріколь Банк» направляє акредитив в «Commerzbank» AG, який перевіряє його достовірність і сповіщає «UMDASCH Shopfitting Group» про відкриття та умови акредитива;
7. Відкритий акредитив передається «UMDASCH Shopfitting Group», який перевіряє відповідність його умовам контракту;
8. «UMDASCH Shopfitting Group» відвантажує товар, якщо ТОВ «Пономаренко» згоден з умовами відкритого на його користь акредитива;
9. «UMDASCH Shopfitting Group» отримує від ТОВ «Євро-Транс ЛТД» транспортні документи;
10. «UMDASCH Shopfitting Group» передає транспортні та інші документи, передбачені умовами акредитива, у «Commerzbank» AG ;
11. «Commerzbank» AG перевіряє всі документи щодо їх відповідності умовам акредитива та надсилає їх до ПАТ «Креді Агріколь Банк» для оплати або акцепту. У супроводжувальному листі зазначається порядок зарахування коштів на рахунок «UMDASCH Shopfitting Group»;
12. ПАТ «Креді Агріколь Банк» перевіряє документи та здійснює платіж в «Commerzbank» AG. На суму платежу дебетується рахунок ТОВ «Пономаренко», а «Commerzbank» AG зараховує відповідні кошти на рахунок «UMDASCH Shopfitting Group»;
13. ТОВ «Пономаренко» одержує від ПАТ «Креді Агріколь Банк» всі комерційні документи: рахунок-фактура 3 екз., пакувальний лист 3 екз, ТТЗ 3 екз.
14. ТОВ «Пономаренко» за комерційними документами одержує у власність товари від ТОВ «Євро-Транс ЛТД».

Нижче, на рис. 1.7, схематично зображено послідовність дії, при виконанні даної зовнішньоторговельної операції з імпорту на підприємстві ТОВ «Пономаренко».

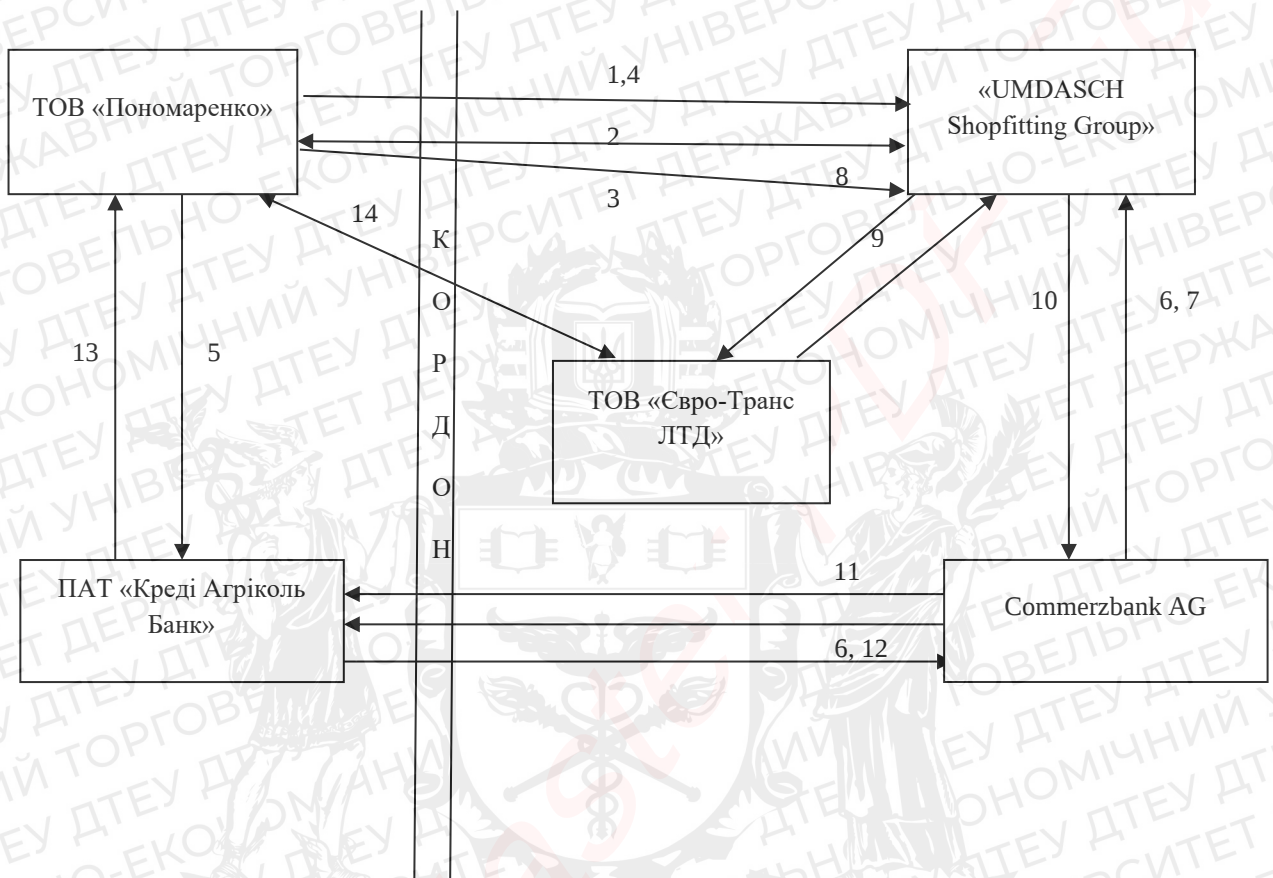


Рис. 1.7 Схема проведення операції з імпорту ТОВ «Пономаренко»

Таким чином, імпортні операції ТОВ «Пономаренко» представляють собою комплекс дій з контрагентами різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Подібні дії мають комерційний характер, тому обмінні операції стають комерційними. За своєю суттю, це керівна діяльність. Зміст такого управління, тобто проведення операцій з обміну, полягає в організації, керівництві, регулюванні різних видів діяльності контрагентів щодо обміну матеріальними цінностями та послугами.

Висновки до розділу 1

В даному розділі було розглянуто та проаналізовано фінансово-економічну та зовнішньоекономічну діяльності підприємства ТОВ «Пономаренко», що здійснює імпорт торговельного обладнання, фурнітури, комплектуючих та сировини для подальшого продажу або виробництва власної продукції.

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Пономаренко» показав, що велика кількість показників впродовж досліджуваного періоду мали спадаючу тенденцію, що свідчить про те, що на підприємстві реалізується неефективна політика, але діяльність підприємства можна вважати успішним, оскільки більшість показників, які були проаналізовані, відповідають нормативним значенням. Аналіз ліквідності показав проблеми в забезпеченні зобов'язань ліквідними активами. Аналіз показників фінансового стану показав суттєву залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Обсяги укладених договорів свідчать про стабільну співпрацю із закордонними контрагентами. Здійснення імпорту підприємства є ефективним, підприємство має ефективну систему здійснення зовнішньоторговельних операцій, адже співпрацює з великою кількістю контрагентів протягом багатьох років.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

2.1. Шляхи підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

У попередньому розділі було виявлено зниження рентабельності імпорту ТОВ «ПОНОМАРЕНКО», що означає збільшення витрат на імпорт у порівнянні з прибутком від імпортних операцій. При цьому виявлено зниження обсягу витрат за імпорт. Також виявлено зниження частки витрат на імпорт у загальній собівартості продукції.

Аналіз структури та динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, до яких входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок необхідності зниження частки витрат на транспорт у загальній структурі витрат ТОВ «ПОНОМАРЕНКО» на імпортні операції. Слід зазначити, що розрахунок інтегрального показника показав пряму залежність між обсягом імпортової сировини і рентабельністю підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідності перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми буде вважатися збільшення обсягів сировини в кожній поставці та скорочення кількості поставок на рік.

Загальна схема залежності проблем та рекомендацій щодо підвищення ефективності імпортової операції представлена нижче на рис. 2.1 і виглядає наступним чином.

Для підвищення ефективності, що мінімізує витрати, пропонуємо розробити альтернативну операцію з імпорту, та проаналізувати ефективність її здійснення. Мета даного аналізу полягає у виборі найбільш вигідного та оптимального для підприємства зарубіжного ринку, а також у визначенні контрагента, з яким буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції.



Рис. 2.1 Рекомендації по підвищенню ефективності імпорту

Альтернативна операція буде розроблятися на імпорті комплектуючих для виготовлення меблевої продукції у вигляді пантографу. Компанії, що пропонуються для альтернативної операції – це турецьке підприємство «Starax» та польське «REJS Spółka».

Компанія «Starax» була створена у 1996 році, щоб задовольняти потреби у секторі фурнітури для кухонь та меблів. Кожного року, з моменту заснування і по сьогодні, підприємство збільшує асортимент продукції, збільшує виробничі потужності, з повагою до природи, навколишнього середовища та до своїх співробітників. [16]

REJS є однією з провідних компаній у секторі меблевої фурнітури у Європі. Вона спеціалізується на виробництві обладнання з дроту, сталі та алюмінію для сучасних кухні та шаф. Майже 25 років досвіду, стабільної організації (понад 500 осіб) та «ноу-хау» забезпечує безперервний розвиток та постійне вдосконалення продукції та послуг. [17]

Як зазначає Якубовський М., при здійсненні аналізу потенційних постачальників необхідно оцінити їх за наступними показниками [21]:

- 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 початку порівняємо ціни на пантографи потенційних та наявних постачальників (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Порівняння ціни сировини потенційних та наявних постачальників

Показник	Modern-Expo Spolka Akcyjna	ITAB Group	La Fortezza	Starax	REJS Spółka
Країна	Польща	Китай	Італія	Туреччина	Польща
Ціна за од. тов	23,5 €	20,5 \$	27 €	23€	21€

Складено автором на основі [16-20]

Найнижчу ціну пропонує китайський контрагент «ITAB Group», а найвищу італійська фірма «La Fortezza». Така різниця в ціні пропозиції зумовлена відмінністю якісних характеристик сировини, різними затратами для виробництва та реалізації.

Для підприємства ТОВ «Пономаренко» дуже важливою є якість поставленого товару, оскільки одним із головних принципів компанії є виробництво якісної продукції.

Порівняємо характеристики пантографів вже представлених контрагентів («Modern-Expo Spolka Akcyjna», «ITAB Group», «La Fortezza») та нових, запропонованих для альтернативної операції: турецького контрагента «Starax» та польського «REJS Spółka» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика фізичних властивостей пантографів

Характеристика пантографу	Modern-Expo	ITAB Group	La Fortezza	Starax	REJS Spółka
Максимальна вантажопідйомність, кг	12	8	12	15	10
Вага каркасу, кг	2,5	2,1	3,0	2,7	2,3
Універсальність, мм	600-950	600-830	600-830	600-1000	600-830
Зусилля, кг	4	6	3	3	5
Вид пантографу	Механічний	Механічний	Автоматичний	Автоматичний	Механічний

Складено автором на основі [16-20]

На основі проаналізованих даних можна зробити висновок, що критерії якості усіх підприємств є відповідними до норм, але якість продукції китайського контрагента «ITAB Group» є найнижчою, що обумовлено низькою ціною, у свою чергу, пантограф, виробництва турецького підприємства «Starax», має найкращі показники.

Після аналізу порівняльної характеристики фізичних властивостей пантографів, розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Оцінка критеріїв вибору постачальника за 5-ти бальною шкалою

Критерії вибору	Коефіцієнт вагомості	Modern-Expo	ITAB Group	La Fortezza	Starax	REJS Spółka
Країна		Польща	Китай	Італія	Туреччина	Польща
Надійність постачальника	0,25	4	1	2	5	3
Ціна	0,2	2	5	1	3	4
Якість продукції	0,15	3	1	4	5	4
Транспортні умови	0,15	5	1	2	4	5
Час поставки	0,1	4	1	3	5	4
Умови оплати	0,05	3	2	2	5	4
Можливість позапланових поставок	0,05	4	5	1	5	3
Фінансовий стан	0,05	5	4	3	4	5
Усього	1	3,6	2,2	2,2	4,4	3,9

Складено автором на основі [16-20]

Із проведеної оцінки видно, що найкращим контрагентом для підприємства ТОВ «Пономаренко» буде турецька компанія «Starax», про що говорить найвищий показник у 4,4 бали.

Обираючи шляхі підвищення ефективності імпортої діяльності на підприємстві, варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Одним із таких складових є географічна відстань. Оскільки відстань та витрати на транспортування безпосередньо впливають на формування собівартості продукції, що у подальшому впливає на ефективність та рентабельність зовнішньоторгової операції, доцільним буде обрати контрагента, який за географічною ознакою знаходиться найближче до України. Провівши аналіз, було вирішено, що поставки з Туреччини будуть найбільш оптимальними для ТОВ «Пономаренко», оскільки витрати на транспортування будуть невисокими, тому що відстань між Стамбулом та Києвом, з урахуванням морського шляху, дорівнює 1115км (рис. 2.2).

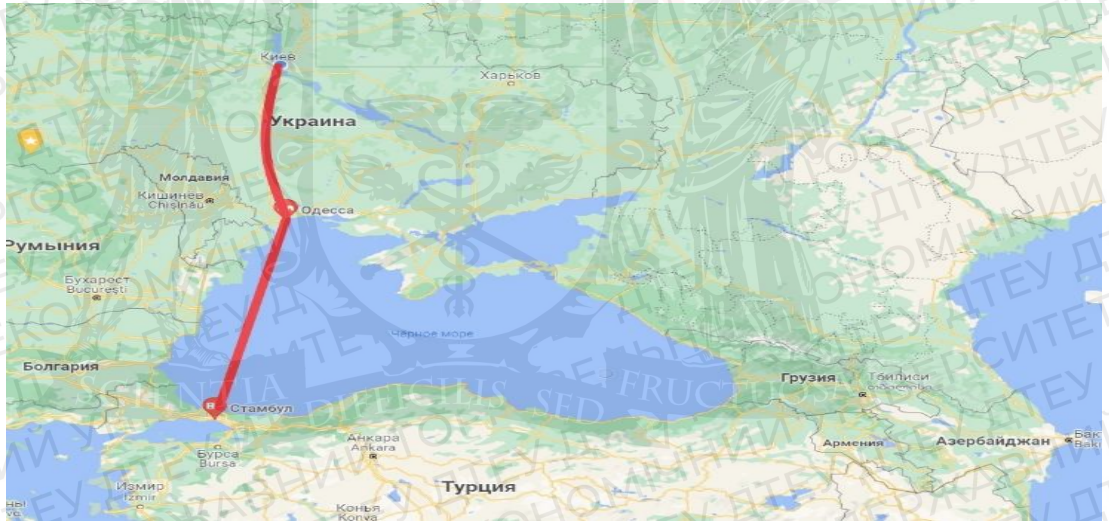


Рис. 2.2 Маршрут поставки продукції з Туреччини до України

Будь-яка імпортна операція здійснюється шляхом використання транспортних засобів. Вибір доцільного транспортного забезпечення повинен ґрунтуватися на інформації про вантажі, шляхи та відстані перевезення, вартість транспортних витрат та збалансованості витрат часу. [15].

Отже, для здійснення даної імпортої операції доцільно було б обрати комбінований вид перевезення: Туреччина – Україна до порту в місті Одеса – морським шляхом, оскільки Туреччина з Україною має пряме морське сполучення, та сухопутним шляхом Одеса-Київ.

Переваги морського транспорту:

- низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень;
- мобільність (легко перезодить з одного маршруту до іншого);
- майже необмежена пропускна спроможність морських шляхів;
- велика вантажопідйомність;
- невеликі витрати палива (використання найкоротших шляхів перевезення);
- відсутність габаритних обмежень;
- продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.

Недоліки морського транспорту:

- вимагає наявності обладнаних портів;
- Залежність від географічних і навігаційних умов;
- жорсткі вимоги до упакування;
- низька швидкість перевезень.

Переваги автомобільного транспорту:

- висока швидкість доставки;
- висока доступність (вантаж може доставлятися «від дверей до дверей»);
- велика маневреність і гнучкість;
- високе збереження вантажу;
- можливість вибору найбільш придатного перевізника;
- менш жорсткі вимоги до упакування;
- невеликий ризик нещасних випадків;
- нещасні випадки при дорожніх перевезеннях не призводять до таких великих матеріальних втрат, як при інших видах транспорту. [11, с. 136.]

Недоліки автомобільного транспорту:

- низька продуктивність;
- залежність від дорожніх та погодних умов;
- відносно висока собівартість перевезень на далекі відстані. [11, с. 136.]

Як можна побачити із табл. 2.4, морський вид транспорту не є найшвидшим, але він надійний, доступний, оскільки, як було зазначено вище, між Туреччиною та Україною є пряме морське сполучення та має найнижчу вартість,

що дає змогу скоротити витрати. Щодо транспортування продукції з порту Одеси до складу у Києві, автомобільний транспорт буде найбільш оптимальним, оскільки є найшвидшим та доступним.

Таблиця 2.4

Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Залізничний	2	4	3	3	3
Автомобільний	3	2	2	4	2
Водний (морський)	1	3	4	2	4
Повітряний	4	1	1	1	1

Джерело: [11]

Підприємство «Starax» пропонує виконувати зовнішньоторговельну операцію на умовах поставки СІР Київ, що є вигідною умовою для підприємства ТОВ «Пономаренко», оскільки усі витрати щодо навантаження, транспортування, страхування, митного оформлення при експорті із Туреччини, покладаються на продавця. Щодо ТОВ «Пономаренко», підприємство повинно вчасно провести процедуру митного очищення, оскільки витрати, пов'язані із зберіганням продукції на митному складі, а також витрати щодо розвантаження покладаються на покупця.

Через обмежене використання гривні в зовнішніх операціях вибір валюти для українських підприємств є досить складним. Світова практика свідчить, що зазвичай при здійсненні операцій з країнами валютою ціни в розрахунках є євро або в доларах. Офіційна турецька валюта – ліра, але, оскільки турецька ліра є, безпосередньо, внутрішньою валютою, так само, як і українська гривня, валютою розрахунку буде євро.

Через те, що ТОВ «Пономаренко» та турецька компанія «Starax» співпрацюють уперше, формою розрахунку для майбутньої операції буде документарний акредитив. Акредитив - це формально оформлена угода, у якій банк, який відкриває акредитив, зобов'язується зробити, за дорученням покупця та за його рахунок, виплату, зазначеної у ньому суми, третій особі або акцептувати тратту проти подання продавцем. Як правило, за допомогою документарного акредитиву

партнери по угоді страхують себе від несумлінності один одного. Для ТОВ «Пономаренко» розрахунок за документарним акредитивом є вигідним, оскільки обидві сторони ще не дуже добре знають одне одного і певного досвіду співпраці ще не сформувалось. Дана форма розрахунку є оптимальною у даній ситуації.

Переваги акредитивних розрахунків:

- швидкість та зручність. При певному виді акредитиву, оплата банком проводиться швидше і значно надійніше, ніж інкасо від експортера;
- мінімальний ризик несплати. При погодженні умов акредитиву між контрагентами імпортер звертається до банку-емітента чи до підтверджуючого банку з метою зробити оплату. Банк не може відмовитися від оплати, якщо він узяв на себе безвідзивне зобов'язання щодо цієї операції.

Комплект документів, проти яких здійснюється оплата, складається з:

- специфікації поставленого товару;
- пакувальні листи;
- транспортний документ;
- рахунок-фактура;
- страхові поліси тощо.

Отже, для подальшого підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «Пономаренко», запропоновано здійснити альтернативну операцію із залученням нового турецького контрагента, що обґрунтовується зменшенням витрат на закупівлю та більш вигідними умовами співпраці.

2.2. Обґрунтування доцільності здійснення альтернативних імпортних операцій ТОВ «ПОНОМАРЕНКО»

Для обґрунтування доцільності здійснення альтернативних імпортних операцій підприємства, в першу чергу, потрібно детально розглянути та проаналізувати ефективність імпортних операцій. Для цієї мети було вирішено

розглянути співпрацю з Австрією та Польщею. ТОВ «Пономаренко» імпортує з Австрії (а саме з компанію «UMDASCH Shopfitting Group») наступну продукцію: металеві меблі, кошики для використання з металевими стелажми, дерев'яні частини магазинних меблів тощо. Пропонуємо сфокусуватись на тандемі повного висування власного виробництва «UMDASCH Shopfitting Group». Ця компанія є прямим і основним партнером компанії, що досліджується.

Приведемо умови, запропоновані у зовнішньоторговельному контракті, що надано підприємством, у табл. 2.5 (Додаток Ж):

Таблиця 2.5

Умови угоди імпорту товару

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Тандем повного висування L550
Код УКТ ЗЕД	9403 90 10 00
Країна-експортер	Австрія
Ціна товару за шт. , євро.	21,5
Загальна кількість, шт.	1242
Умови постачання	EXW Амштеттен
Курс НБУ на час здійснення платежів	28,16
Ставки мита	Повна – 0%; Пільгова – 0%
Ціна на внутрішньому ринку за шт.	1055,5грн

Складено автором на основі даних підприємства

Структуру витрат до ціни контракту наведено нижче у вигляді таблиці (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Структура витрат до ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до основного перевізника	4% (0,04)
Витрати на навантаження	1,6%(0,016)
Витрати на розвантаження	1,7%(0,017)
Витрати на страхування	13%(0,13)
Витрати на оплату основного перевізника	12%(0,12)
Витрати на території України	7000грн

Складено автором на основі даних підприємства

На основі вищенаведених даних, розрахуємо ефективність запропонованої зовнішньоторговельної імпоротної операції (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Розрахунок ефективності імпортової операції

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Результат
1	Розрахунок фактурної вартості	$(\text{Кількість} * \text{Ціна}) * \text{курс}$	$(1242 * 21,5) * 28,16 = 751956,48$
2	Розрахунок митної вартості	$\text{МВ} = \text{ФВ} + \text{витрати до кордону}$	$751956,48 + (751956,48 * (0,016 + 0,13 + 0,12)) = 951976,9$
3	Розрахунок суми мита	Ставка митного тарифу = 0%	0
4	Розрахунок ПДВ	$(\text{МВ} + \text{М}) * 0,2$	$951976,9 * 0,2 = 190395,4$
5	Розрахунок імпортової ціни контракту	$\text{ІЦК} = \text{МВ} + \text{М} + \text{ПДВ} + \text{Витрати на транспортування на тер. України}$	$951976,9 + 190395,4 + 7000 = 1149372,28$
6	Розрахунок доходу від реалізації на внутрішньому ринку	$\text{Кількість} * \text{Ціна реалізації на внутрішньому ринку}$	$1055,5 * 1242 = 1310931$
7	Розрахунок коефіцієнта ефективності імпортової операції	Пункт 6. / ІЦК	$1310931 / 1149372,28 = 1,14$
8	Економічний ефект імпорту	Пункт 6. - ІЦК	$1310931 - 1149372,28 = 161018,72$
9	Рентабельність імпорту	Пункт 8. / ІЦК * 100	$(161018,72 / 1310931) * 100 = 12,3\%$

Розраховано автором на основі табл. 2.5, 2.6

Отже, за даними проведених вище розрахунків зрозуміло, що імпортна операція є ефективною, оскільки на кожну гривню витрат припадає 12,3% доходу, що становить 0,12 копійки. Для оптимальної оцінки ефективності, пропонуємо провести аналіз імпортової операції з польським контрагентом «Modern-Expo Spolka Akcyjna». Умови наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Умови угоди імпорту товару

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Авентос HF
Код УКТ ЗЕД	9403 90 10 00
Країна-експортер	Польща
Ціна товару за шт. , євро.	150
Загальна кількість, шт.	40
Умови постачання	FCA Ковель
Курс НБУ на час здійснення платежів	28,16
Ставки мита	Повна – 0%; Пільгова – 0%
Ціна на внутрішньому ринку за шт.	7040грн

Складено автором на основі даних підприємства

Структуру витрат до ціни контракту беремо аналогічну до першої розглянутої зовнішньоторговельної операції. Результати приведемо у таблицю (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Розрахунок ефективності імпоротної операції

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Результат
1	Розрахунок фактурної вартості	Кількість*Ціна;курс	$(40*150)*28,16=168960$
2	Розрахунок митної вартості	$МВ=ФВ+витрати\ до\ кордону$	$168960+(168960*(0,13+0,12))=211200$
3	Розрахунок суми мита	Ставка митного тарифу = 0%	0
4	Розрахунок податку на додану вартість	$(МВ+М)*0,2$	$211200*0,2=42240$
5	Розрахунок імпоротної ціни контракту	$ІЦК=МВ+М+ПДВ+Витрати\ на\ транспортування\ на\ тер.\ України$	$211200+42240+7000=260440$
6	Розрахунок доходу від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку	Кількість*Ціна реалізації на внутрішньому ринку	$7040*40=281600$
7	Розрахунок коефіцієнта ефективності імпоротної операції	Пункт 6. / ІЦК	$281600/260440=1,1$
8	Економічний ефект імпорту	Пункт 6. - ІЦК	$281600-260440=21160$
9	Рентабельність імпорту	Пункт 8. / ІЦК*100	$(21160/260440)*100\%=8,12\%$

Розраховано автором на основі табл. 2.7, 2.8

Оскільки ефективність експорту розглянутої операції дорівнює 1,1, можемо зазначити, що операція є ефективною та рентабельною, тому що, якщо коефіцієнт ефективності імпоротної операції <1 – операція вважається неефективною, але у разі, коли >1 або $=1$, то операція буде вважатися ефективною.

З огляду на вищевикладене, можемо дійти висновку, що імпортні операції на підприємстві, загалом, є успішними, але показники ефективності та рентабельності є недостатньо високими.

2.3.Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ПОНОМАРЕНКО» внаслідок реалізації запропонованих заходів

Для того щоб визначити найоптимальніший рівень цін, підприємства складають конкурентний лист. Як зазначається в «Економічній енциклопедії», конкурентний лист – документ, в якому узагальнюється інформація про рівень техніко-технологічного розвитку підприємства, якість товару, ціни, умови його реалізації тощо з метою укладення обґрунтованої угоди про рівень контрактних цін [5].

Щоб визначити найоптимальніший рівень цін, використовуються конкурентні матеріали, які підприємство отримує з різних інформаційних джерел, наприклад, зовнішньоекономічний контракт, комерційна пропозиція, фірмовий прейскурант, галузевий каталог тощо, після вони мають бути приведені до умов майбутнього контракту. При імпорті, в першу чергу, береться до уваги характеристики та умови поставок, ціна та форма розрахунку, що містяться у найбільш привабливому конкурентному матеріалі продавців. Конкурентні матеріали для визначення оптимальної ціни наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Конкурентні матеріали

Умови контракту	Конкурентні матеріали		
	«Modern-Expo Spolka Akcyjna»	«ITAB Group»	«La Fortezza»
Країна-експортер	Польща	Китай	Італія
Ціна в валюті за од.	23,5 €	20,5 \$	27 €
Джерело інформації	ЗТК	ЗТК	Комерційна пропозиція
Рік поставки	2018	2019	2020
Базисні умови поставки	FCA Люблін	FOB Шеньчжень	FCA Понтебба
Форма розрахунку	Акредитив	Акредитив	Передплата 50%
Кількість (шт.)	450	350	370

Складено автором на основі даних підприємства

Конкурентний лист, для визначення майбутньої оптимальної ціни контракту, буде складатися з пропозицій на придбання аналогічного товару, таких компаній як: «Modern-Expo Spolka Akcyjna» (Польща) за 2018р., ITAB Group» (Китай) за 2019р., та комерційна пропозиція «La Fortezza» (Італія) за 2020р.

Розрахуємо поправки для конкурентного листа:

Додаткова інформація для проведення розрахунків:

1. Курси валюти на дату складання конкурентного листа: 1€ – 1,19\$
2. Знижка на вторгування складає 7%.
3. Знижка за кількість 500 шт., – 10 %
4. Термін поставки – 14 днів.
5. Індeksi цін наведені за 2018-2021pp [3]:

2018– 108,7%

2019 – 103,9%

2020 – 104,5%

2021 – 100,3%

Транспортні та інші витрати:

- витрати на навантаження – 1,6% ціни;
- витрати на розвантаження – 1,7% ціни;
- витрати на транспортування складають 4% ціни;
- витрати покупця за формою розрахунку акредитив 1% від ціни продукції.

В першу чергу, потрібно привести конкурентні матеріали до єдиної валюти. Оскільки співвідношення курсу на момент створення конкурентного листа складає 1€ – 1,19\$, то розрахунки щодо приведення матеріалів до єдиної валюти мають виглядати так:

«ITAB Group» = $20,5 \$ / 1,19 = 17,2 €$ за одиницю товару;

Для «Modern-Expo Spolka Akcyjna» та «La Fortezza» ціна товару визначена в євро і становить 23,5 € та 27 € відповідно;

Розрахунок сумарної поправки на комерційні умови передбачає визначення:

- поправки на вторгування (K1);
- поправки на інфляцію (приведення за терміном угоди) (K2);
- поправки на базисні умови поставки (K3);
- поправки на умови платежів (K4);
- поправки на кількість (K5);

Сумарна поправка на комерційні умови розраховується шляхом додавання всіх зазначених поправок.

Розрахуємо поправку на вторгування (K1).

$$\text{«La Fortezza»} = 27 * 0,93 = 25,1 \text{ €}$$

$$25,1 - 27 = - 1,89 \text{ €}$$

Приведення за терміном угоди (поправка на інфляцію) (K2).

Приведення конкурентних матеріалів за терміном угоди здійснюється за такою формулою 2.1:

$$C_1 = C_0 \times \frac{I_1}{I_0}, \quad (2.1)$$

де C_1 – приведена ціна за терміном угоди;

C_0 – ціна, запропонована фірмою у конкурентному матеріалі;

I_1 – індекс цін на дату поставки за контрактом;

I_0 – індекс цін на запропонований у конкурентному матеріалі термін здійснення поставки.

Поправка на інфляцію розраховується за формулою 2.2:

$$K_1 = C_1 - C_0 \quad (2.2)$$

$$\text{«Modern-Expo Spolka Akcyjna»} = 23,5 * (100,3 / 108,7) = 21,6 \text{ €}$$

$$\text{Поправка} = 21,6 - 23,5 = -1,88 \text{ €}$$

$$\text{«ITAB Group»} = 17,2 * (100,3 / 103,9) = 16,7 \text{ €}$$

$$\text{Поправка} = 16,7 - 17,2 = - 0,5 \text{ €}$$

$$\text{«La Fortezza»} = 25,1 * (100,3 / 104,5) = 24,1 \text{ €}$$

$$\text{Поправка} = 24,1 - 25,1 = -1 \text{ €}$$

Розрахуємо поправку на базисні умови поставки (K3).

Необхідно привести ціну за базисними умовами до FOB Шеньчжень.

$FCA = FOB$ - навантаження на основний транспортний засіб та розвантаження.

$$FCA (\text{«ITAB Group»}) = 25,11 - (25,11 * (0,016 + 0,017)) = 24,3 \text{ €}$$

$$\text{Поправка} = 24,3 - 25,11 = - 0,81 \text{ €}$$

Поправка на умови платежу (K4).

$$\text{«La Fortezza»} = 25,11 * 0,99 = 24,9 \text{ €}$$

$$\text{Поправка} = 25,11 - 24,9 = +0,21 \text{ €}$$

Поправка на кількість (K5).

Знижка на кількість для всіх трьох підприємств відсутня, тому розраховувати її не потрібно.

Ціна товару з урахуванням усіх поправок (Додаток Д):

$$\text{«Modern-Expo Spolka Akcyjna»} = 23,5 - 1,88 = 21,6 \text{ €}$$

$$\text{ITAB Group} = 17,2 - 0,81 - 0,5 = 15,9 \text{ €}$$

$$\text{«La Fortezza»} = 25,1 - 1 - 1,89 + 0,21 = 22,4 \text{ €}$$

Середня ціна товару:

$$\text{Ц.сер.} = (21,6 + 15,9 + 22,4) / 3 = 20 \text{ €}$$

$$\text{Ц.мін.} = 15,9 \text{ €}$$

Затверджена ціна = 20 € за одиницю товару;

На основі даних, зазначених у таблиці див. табл. 2.10, а також вищенаведених розрахунків, складається конкурентний лист. Конкурентний лист, у вигляді таблиці, наведено нижче (табл. 2.11).

Відповідно, проведеним розрахункам, майбутня ціна за одиницю товару, у запропонованій альтернативній операції, складатиме 20 €.

Таблиця 2.11

Конкурентний лист

Поправка	Майбутній контракт	Modern-Expo Spolka Akcyjna		ITAB Group		La Fortezza	
		Дані	Поправка	Дані	Поправка	Дані	Поправка
Ціна в єдиній валюті (од.)	Євро	23,5 €	-	20,5 \$	17,2 €	27 €	-
Поправка на торгування	ЗТК	ЗТК	-	ЗТК	-	Комерційна пропозиція	- 1,89
Поправка на інфляцію	2018	2018	-1,88	2019	- 0,5	2020	-1
Поправка на базисні умови постачання	FCA	FCA	-	FOB	- 0,81	FCA	-
Поправка на умови платежів	Акредитив	Акредитив	-	Акредитив	-	Передплата 50%	+0,21
Поправка на кількість	500	450		350		370	
Сума поправок			-1,88		- 1,31		- 2,68

Розраховано автором на основі таблиці 2.10

Розрахуємо оптимальну кількість пантографів для імпорту. Турецька компанія «Starax» пропонує знижку у розмірі 10% за партію пантографів у розмірі 500шт. Отже, якщо затверджена ціна за одиницю товару дорівнює 20 €, то зі знижкою у 10% ціна за одиницю товару складатиме $20 - 10\% = 18\text{€}$. Отже, оптимальна партія складатиме 500 одиниць.

Для прийняття управлінських рішень щодо доцільності їх проведення та визначення подальших напрямів співробітництва із закордонними контрагентами проводиться розрахунок та аналіз прогнозованої ефективності зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Розроблена у попередньому розділі альтернативна зовнішньоекономічна операція потребує розрахунку її ефективності.

Умовою поставки товару із Туреччини є СІР Київ, усі витрати щодо транспортування, страхування та митного оформлення покладаються на продавця, а витрати щодо імпортного очищення та розвантаження на покупця, в результаті чого витрати на розвантаження складатимуть 1,7% ціни контракту.

Умови майбутньої угоди, обґрунтовані у минулому пункті, призведемо в таблицю (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Умови угоди імпорту товару

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Пантограф
Код УКТ ЗЕД	9403 90 10 00
Країна-експортер	Туреччина
Ціна товару за шт. , євро.	$20 - 10\% = 18$
Загальна кількість, шт.	500
Умови постачання	СІР Київ
Курс НБУ на час здійснення платежів	30,39
Ставки мита	Повна – 0%; Пільгова – 0%
Ціна на внутрішньому ринку за шт.	1570грн

Складено автором на основі вищенаведених розрахунків та [16, 22]

Розрахунки ефективності альтернативної імпортової операції наведено нижче у табл. 2.13, з якої видно, що коефіцієнт ефективності даної операції становить 2,4, а рентабельність дорівнює 136%, що говорить про її успішність.

Таблиця 2.13

Розрахунок ефективності альтернативної імпортової операції

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Результат
1	Розрахунок фактурної вартості	Кількість*Ціна;курс	$(500*18)*30,39=273510$
2	Розрахунок митної вартості	МВ=ФВ+витрати до кордону	273510
3	Розрахунок суми мита	Ставка митного тарифу = 0%	0
4	Розрахунок податку на додану вартість	$(МВ+М)*0,2$	$273510*0,2=54702$
5	Розрахунок імпортової ціни контракту	ІЦК=МВ+М+ПДВ+Витрати на транспортування на тер. України+розвантаження	$273510+54702+(273510*0,017)=332861,67$
6	Розрахунок доходу від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку	Кількість*Ціна реалізації на внутрішньому ринку	$500*1570=785000$
7	Розрахунок коефіцієнта ефективності імпортової операції	Пункт 6. / ІЦК	$785000/332861,67=2,4$
8	Економічний ефект імпорту	Пункт 6. – ІЦК	$785000-332861,67=452138,33$
9	Рентабельність імпорту	Пункт 8. / ІЦК*100	$(452138,33/332861,67)*100\%=136\%$
10	Собівартість одного пантографу, грн.	Пункт 5. /кількість	$332861,67/500=665,7$

Розраховано автором на основі табл. 2.12

На основі розрахованої операції, складемо схему її здійснення на умовах СІР Київ із платежем по акредитиву:

1. ТОВ «Пономаренко» надає запит Автоматизованому банку даних інформацію про ринок меблевої фурнітури та його фірмову структуру.
2. ТОВ «Пономаренко» зібрана та проаналізована інформація, на основі якої складено конкурентний лист.
3. ТОВ «Пономаренко» направлено запити можливим контрагентам (Експортер 1, Експортер 2).
4. ТОВ «Пономаренко» отримав пропозиції потенційних постачальників.
5. Проаналізувавши пропозиції ТОВ «Пономаренко» обрав контрагентом «Starax» (Експортер 2) та підписав із ним зовнішньоторговельний контракт.
6. «Starax» повідомив ТОВ «Пономаренко», що товар готовий і просить відкрити безвідкличний підтверджений акредитив на його користь.

7. ТОВ «Пономаренко» дає доручення ПАТ «Креді Агріколь Банк» відкрити акредитив.
8. ПАТ «Креді Агріколь Банк» відкриває акредитив у Центральному банку Турецької Республіки на користь «Starax».
9. Центральний банк Турецької Республіки повідомляє експортера, що акредитив на його ім'я відкрито.
10. Експортер дає доручення транспортно-експедиторській фірмі доставити пантографи у порт Стамбул, здійснити усі формальності з її експорту (заповнення митної декларації, оплата мита і портових зборів), зафрахтувати судно та відвантажити товар у порт Одеса.
11. Товар відвантажений, капітан судна виписав коносамент, вантаж спрямований до порту Одеса.
12. Експортер сам або через транспортно-експедиторську фірму надсилає в Центральний банк Турецької Республіки рахунок-фактуру, специфікацію, сертифікат якості, карантинний сертифікат і, якщо потрібно інші документи для оплати відвантаженої продукції.
13. Експортер отримує гроші з акредитиву за пред'явленими товарними документами.
14. Експортер протягом 24 годин після відходу судна дає сповіщення про відвантаження товару.
15. Центральний банк Турецької Республіки пересилає товаросупроводжувальні документи до ПАТ «Креді Агріколь Банк», який у свою чергу передає документи ТОВ «Пономаренко».
16. Пантограф, відповідно до контракту та умов поставки, доставляється до ТОВ «Пономаренко».

Імпортна операція є завершеною, пантограф у ТОВ «Пономаренко», готується до подальшого продажу та використання, а турецька фірма «Starax» отримала валюту в її оплату.

Нижче графічно зображено схему послідовного виконання запропонованої альтернативної операції за умовами СІР Київ із платежем по акредитиву (рис. 2.3).

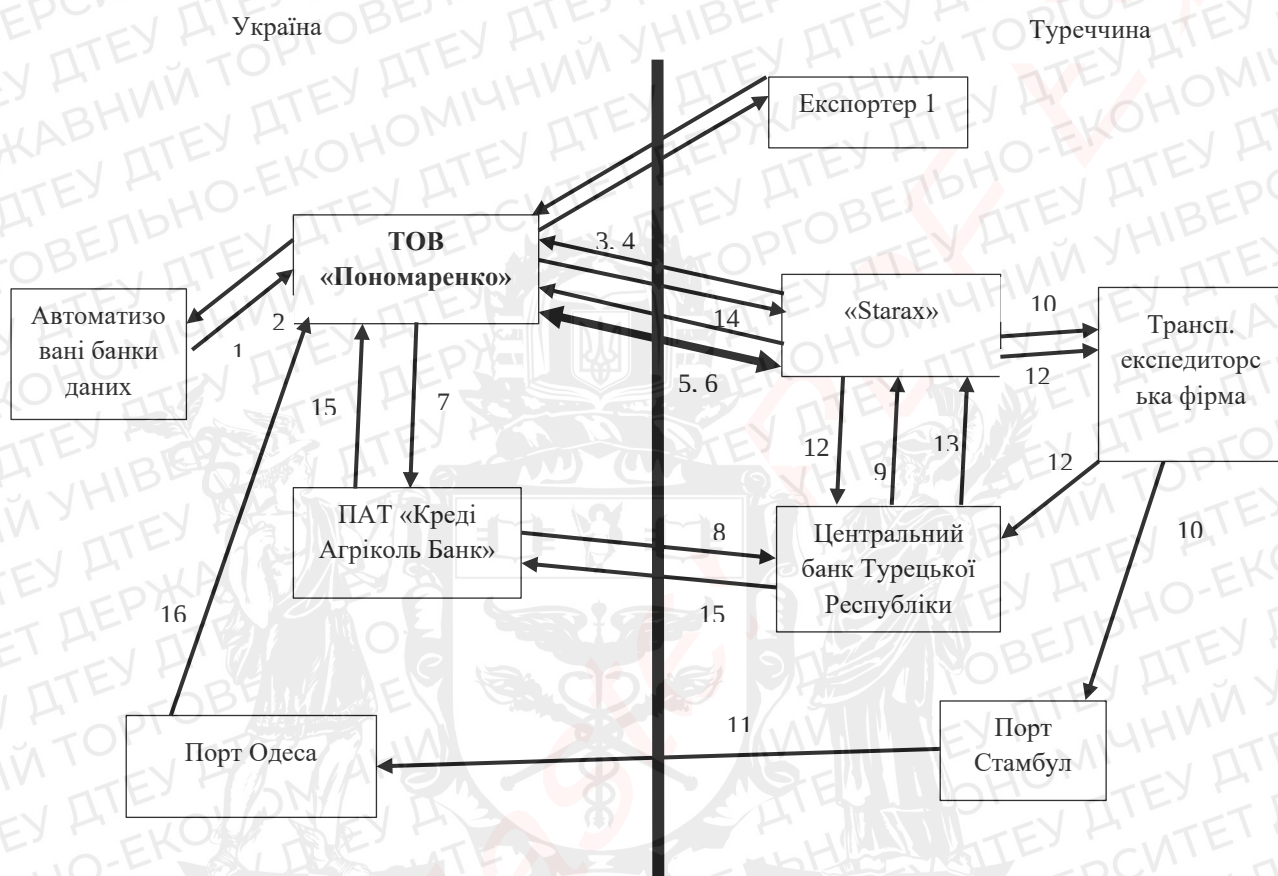


Рис. 2.3 Схема проведення альтернативної операції з імпорту ТОВ «Пономаренко»

Порівняємо показники ефективності запропонованої операції, з новим турецьким контрагентом, із показниками аналогічних операцій минулих років (табл.2.14).

Таблиця 2.14

Порівняння показників ефективності ТОВ «Пономаренко»

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Прогноз	Відхил %
Ефективність імпорту	1,05	1,1	1,15	1,3	1,2	2,4	+200%
Ефект від здійснення імпортової операції, тис. грн	25,0	43,5	50,7	115,3	96,4	452,1	+469%
Рентабельність імпортих операцій %	8,2	9,1	10,5	12	11,3	136	+1203,5%

Складено автором на основі даних, наданих підприємством і табл. 2.13

Із таблиці видно, що завдяки заходам, що були запропоновані у даній дипломній роботі, прогнозна ефективність імпорту, у порівнянні з минулим роком

зростає на 200%, що говорить про дієвість заходів. Ефект від запропонованої операції склав 452,1 тис. гривень, що на 469% більше ніж у 2020 році. Рентабельність запропонованої зовнішньоторговельної операції підвищується більше ніж на 1000 відсотків, що становить 136%.

Проаналізуємо прогноз фінансових результатів ТОВ «Пономаренко».

Прогнозний ріст продажів встановлюємо за середньорічним, відповідно до темпів росту, зазначених у табл. 1.1, на рівні 15%, враховуючи ефективність запропонованої імпоротної операції, собівартість буде зростати на 1%.

Валовий прибуток розраховуємо, як різницю між доходом і собівартістю. За незмінних інших показників, розраховуємо прибуток і рентабельність. Занесемо показники у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Прогноз фінансових результатів ТОВ «Пономаренко», тис. грн.

Фінансові показники	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації	2215	2547,25	2929,34	3368,74
Собівартість реалізованої продукції	1760	1777,6	1795,38	1813,33
Валовий прибуток	455	769,65	1133,96	1555,41
Чистий фінансовий результат: прибуток	150,4	177,472	221,84	328,32
Коефіцієнт ефективності імпоротної діяльності	1,26	1,4	1,6	1,9
Рентабельність реалізації, %	20,54%	34,75%	44,52%	53,10%
Чиста рентабельність діяльності, %	6,79%	6,97%	7,57%	9,75%

Розраховано автором на основі табл. 1.1, а також даних, отриманих у ході аналізу

Зобразимо прогнозні фінансові показники ТОВ «Пономаренко» на рис. 2.4.

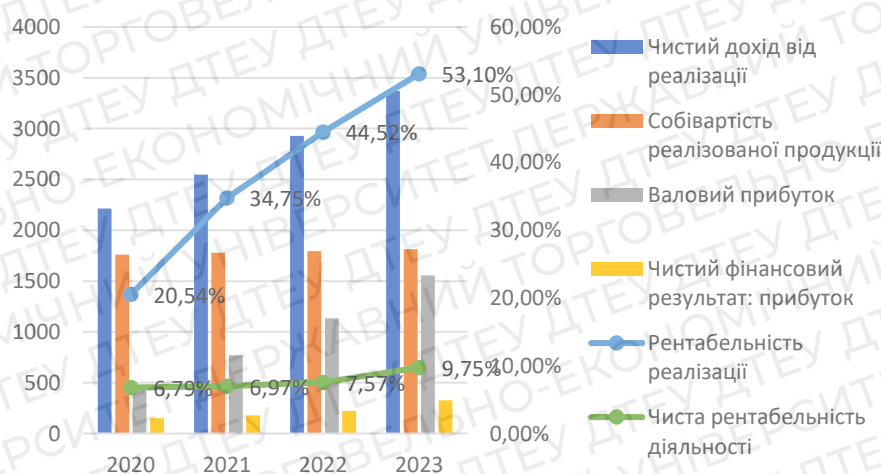


Рис. 2.4 Прогноз фінансових показників в результаті вдосконалення імпортних операцій ТОВ «Пономаренко»

Окремо розглянемо графічне зображення тенденції зростання Коефіцієнту ефективності імпоротної діяльності на підприємстві (рис. 2.5).

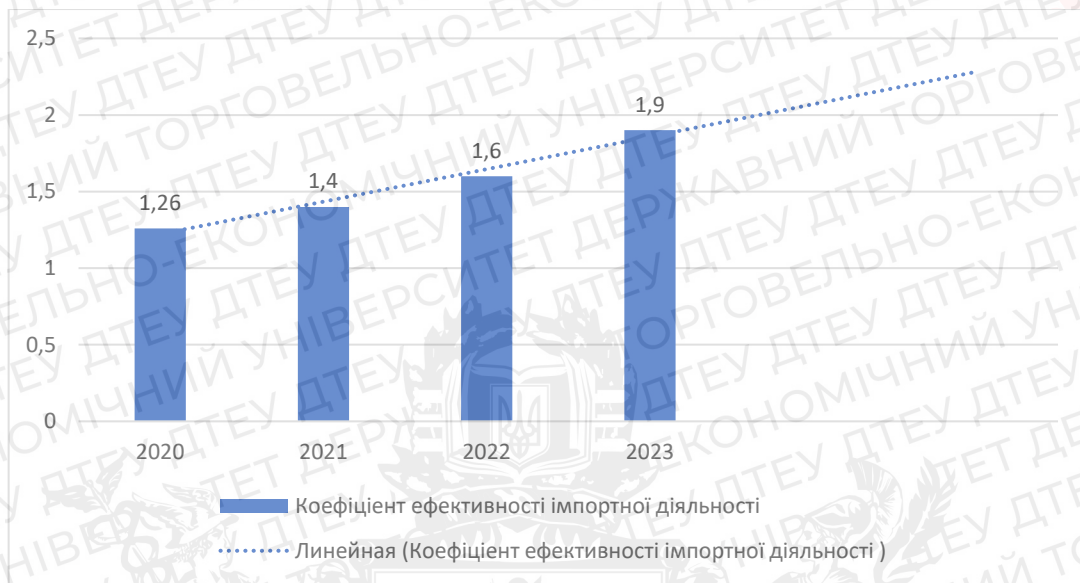


Рис. 2.5 Прогнозна тенденція зростання Коефіцієнту ефективності імпоротної діяльності

Таким чином, оптимізація імпорتنних операцій ТОВ «ПОНОМАРЕНКО» дозволить знизити собівартість продукції, що, на фоні збереження тенденції до збільшення обсягів реалізації близько 15% на рік, сприятиме зростанню прибутку підприємства та відповідно підвищенню рівня рентабельності реалізації з 6,79% у 2020 році до 6,97% у 2021 році, 7,57% у 2022 році та до 9,75% у 2023 році, а також сприятиме позитивному зростанню Коефіцієнта ефективності імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Пономаренко», що підтверджує доцільність впровадження запропонованих заходів

Висновки до розділу 2

У ході розгляду зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Пономаренко», було проаналізовано зовнішньоторговельні операції у вигляді імпорту. Аналіз коефіцієнтів ефективності показав, що операції на підприємстві є недостатньо ефективними та рентабельними, оскільки показники ефективності по обом операціям склали 1,1 та 1,14. Після цього було вирішено запропонувати

альтернативну операцію із залученням нового контрагента, для підвищення ефективності та зменшення витрат.

Провівши порівняльний аналіз якісних і цінових характеристик, розглянувши ряд факторів, що впливають на собівартість імпортової продукції, було вирішено обрати контрагентом турецького постачальника фурнітури та комплектуючих «Starax». Компанія «Starax» була створена у 1996 році, щоб задовольняти потреби у секторі фурнітури для кухонь та меблів. Кожного року, з моменту заснування і по сьогодні, підприємство збільшує асортимент продукції, збільшує виробничі потужності, з повагою до природи, навколишнього середовища та до своїх співробітників.

Для проведення угоди було обрано комбінований вид міжнародних перевезень (морський-автомобільний) на умовах СІР Київ із платежем по акредитиву. Майбутньою валютою розрахунків було обрано євро.

Щоб визначити оптимальний рівень ціни для імпорту продукції, було складено конкурентний лист з пропозицій на придбання аналогічного товару, таких компаній як: «Modern-Expo Spolka Akcyjna» (Польща) за 2018 р., ITAB Group» (Китай) за 2019р., та комерційна пропозиція «La Fortezza» (Італія) за 2020 р. Відповідно, проведеним розрахункам у конкурентному листі, майбутня ціна за одиницю товару, у запропонованій альтернативній операції, складатиме 20 €. Оптимальна партія імпорту становитиме 500 одиниць.

Провівши аналіз ефективності запропонованої імпортової операції, ми дійшли висновку, що ефективність запропонованої операції є вищою, за попередні і дорівнює 2,4. Ефект склав 452,1 тис. грн., а рентабельність відповідно 136%. Рівень цих показників свідчить про дієвість та успішність запропонованих заходів.

З огляду на вищевикладене, було проведено розрахунки прогнозу фінансових результатів підприємства, тим самим довівши доцільність впровадження запропонованих заходів.

ВИСНОВКИ

В даній дипломній роботі було розглянуто та проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Пономаренко».

Імпортна діяльність підприємств є частиною їх діяльності, яка виражається у сукупності виробничо-господарських, організаційно-господарських та операційно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях; напрями, форми і методи, узагальнені для його функціонування та розвитку, відповідно до виробничого процесу, а також цілей і завдань підприємства. Розвиток імпортової діяльності дає нові можливості, такі як використання переваг міжнародної кооперації виробництва та свобода у прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань. Отже, актуальність ефективної організації імпортової діяльності підприємства є беззаперечною.

Об'єктом дослідження даної дипломної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Пономаренко» - молоде, невелике українське підприємство, яке займається постачанням та виробництвом торговельного обладнання, побутової меблевої продукції та комплектуючих, а також імпортом високоякісного обладнання з різних країн світу. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства показав, що велика кількість показників впродовж досліджуваного періоду мали спадаючу тенденцію, що свідчить про те, що на підприємстві реалізується неефективна політика, але діяльність підприємства можна вважати успішним, оскільки більшість показників, які були проаналізовані, відповідають нормативним значенням. Обсяг зовнішньоекономічних контрактів та внутрішніх договорів свідчить про тісну, довірчу та продуктивну співпрацю із зовнішніми контрагентами та клієнтською базою.

Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Пономаренко» є імпорт, оскільки власну продукцію підприємство виробляє з імпортованої продукції. Напрямки імпортової діяльності включають в себе наступне: обладнання, комплектуючі та запчастини імпортуються із Австрії,

Німеччини, Польщі та ряду інших країн і повністю задовольняють компанію. Ще однією країною-імпортером обладнання є Китай. Партнерські відносини між підприємствами є довгостроковими та постійними, закупівлі – стабільними.

Проведене дослідження особливостей організації імпортних операцій на підприємстві дало підстави для обґрунтування доцільності здійснення альтернативних імпортних операцій. Для цієї мети було вирішено розглянути співпрацю з Австрією та Польщею та запропонувати шляхи підвищення ефективності імпорту продукції, а саме було запропоновано розробити альтернативну операцію, при розробці якої був проведений аналіз потенційних контрагентів та якісних характеристик продукції, що вони пропонують. Наступним кроком, було обрання виду транспорту для перевезення товару. Після аналізу всіх плюсів та мінусів кожного виду, було вирішено вибрати комбінований вид транспорту (морський+авто), як найбільш ефективний та менш затратний. Також було проаналізовано та обрано базисні умови поставки майбутньої угоди та валютно-фінансові умови майбутнього контракту.

Розрахунки ефективності альтернативної імпортної операції показали, що коефіцієнт ефективності даної операції становить 2,4, а рентабельність дорівнює 136%, що говорить про її успішність. Порівняльний аналіз показників аналогічних операцій ТОВ « Пономаренко» за 2016-2020рр., який підтвердив ефективність запропонованих заходів, оскільки усі показники ефективності, внаслідок їх застосування мають значний приріст: прогнозна ефективність імпорту, у порівнянні з минулим роком зростає на 200%, ефект від запропонованої операції склав 452,1 тис. гривень, що на 469% більше ніж у 2020 році. Прогнозна оцінка фінансових показників показала, що прибуток від діяльності, а також рентабельність мають значну позитивну тенденцію, тож можна зазначити, що внаслідок запропонованих заходів, ефективність імпортних операцій збільшується, що говорить про дієвість заходів.

Отже, мету та завдання даної роботи можна вважати досягнутим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коди видів економічної діяльності за КВЕД-2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/uk/spravochniki/kved/404/>
2. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.
3. Індокси цін [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/ct/bisc/bisc_u/arh_bisc_u.htm
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності 3-те видання, перероблене та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2008р. – 256 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
6. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт рентабельності активів (Коефіцієнт рентабельності пасивів) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv>
7. Кобилецький В. Р., Період погашення дебіторської заборгованості (середній період обороту дебіторської заборгованості, період перебування продажів в формі дебіторської заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості в днях) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/319-period-pogashennya-debitorskoji-zaborgovanosti>
8. Охота В.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, 2013р. – 160 - 164 с.
9. Дахно І.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. / І. І. Дахно – К.: МАУП, 2006. – 304с.
10. Козик Л. А. Зовнішньоекономічні комерційні операції і контракти : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Папкова, Я. С. Карп'як та ін. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 608 с.

11. Донченко О.О. Організація міжнародних перевезень: навч. посіб. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 307 с
12. Компанія ТОВ «Євро-Транс ЛТД». – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.euro-trans.com.ua/>
13. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
14. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Оксана Вівчар // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 24-30. — (проблеми мікро- та макроекономіки України)
15. Гавва О.М., Захаревич В.Б., Кохан О.О. Інноваційні технології у створенні нового покоління пакувальних машин // Матеріали VII Науково-практичної конференції «Пакувальна індустрія (інноваційні технології)». — К., 2013. — 136 с.
16. Офіційний сайт компанії «Starax» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.starax.com.tr/ru/kurumsal/hakkimizda/>
17. Офіційний сайт компанії «Rejs» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.rejs.eu/>
18. Офіційний сайт компанії «Modern-expo» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://modern-expo.eu/>
19. Офіційний сайт компанії «Itab» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://itab.com/>
20. Офіційний сайт компанії «La Fortezza» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://la-fortezza-spa.italiantrade.co.uk/>
21. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 6. – С. 9-14
22. Українська класифікація ЗЕД [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://qdpro.com.ua/goodinfo>

23. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж.– 2011.– с. 210.
24. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://pidruchniki.com/88007/ekonomika/otsinyuvannya_efektivnosti_zovnishnoekonmi_chnoyi_diyalnosti_pidpriyemstv
25. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 6. – С. 9-14.
26. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. - Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с
27. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864с
28. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник / 2-е вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296 с.
29. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ (в редакції від 15.08.2020 р.). [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
30. Основи міжнародної торгівлі: навчальний посібник / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 656 с.
31. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник. К: Центр навчальної літератури, 2014. 580 с.
32. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. Вісник ЖДТУ. 2021. № 3 (53). С. 53-55.
33. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.

ДОДАТКИ

Додаток А1

БАЛАНС

(Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2016 р.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги
до фінансової звітності»

Підприємство «Пономаренко»
Територія
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ
Вид економічної діяльності

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ	
	01

Середня кількість працівників-1 21

Адреса, телефон

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3,6	3,3
первісна вартість	1001	4,4	4,4
накопичена амортизація	1002	(1,3)	(1,1)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	15,5	15,5
Основні засоби	1010	264,2	264,1
первісна вартість	1011	413,4	413,2
Знос	1012	(149,1)	(149,0)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:		-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	41,2	44,7
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	9,6	11,2
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	334,1	338,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	290,8	279,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	277,4	301,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	-	-
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	31,2	27,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26,7	30,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	85,2	83,5
Витрати майбутніх періодів	1170	0,8	0,9
Інші оборотні активи	1190	289,1	331,8
Усього за розділом II	1195	1001,2	1054,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1335,3	1393,3
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3,0	7,0
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	511,0	609,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	514,0	616,1
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	115,1	73,5
Інші довгострокові зобов'язання	1515	21,4	13,3
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	136,5	86,8
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	236,2	278,9
товари, роботи, послуги	1615	136,8	173,9
розрахунками з бюджетом	1620	1,8	2,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1,7	2,0
розрахунками з оплати праці	1630	6,5	8,3
Поточні забезпечення	1660	59,0	78,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	242,8	146,3
Усього за розділом III	1695	684,8	690,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1335,3	1393,3
Керівник			
Головний бухгалтер			

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток А2

Підприємство «Пономаренко»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1143,2	978,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(873,7)	(722,6)
Валовий: прибуток	2090	269,5	255,9
Збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	267,7	252,3
Адміністративні витрати	2130	(55,4)	(53,5)
Витрати на збут	2150	(86,1)	(80,7)
Інші операційні витрати	2180	(291,9)	(282,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	103,8	92,0
Збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	24,5	20,1
Інші фінансові доходи	2220	24,1	21,3
Інші доходи	2240	0,5	0,4
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(0,2)	(0,3)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	152,7	133,5
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(11,3)	(10,4)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	141,4	123,1
Збиток	2355	(-)	(-)

Додаток Б1

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»		
--	--	--

Підприємство	«Пономаренко»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
		за КВЕД	
Середня кількість працівників-1	21		
Адреса, телефон			

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

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3,3	4,1
первісна вартість	1001	4,4	5,4
накопичена амортизація	1002	(1,1)	(1,3)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	15,5	12,8
Основні засоби	1010	264,1	322,4
первісна вартість	1011	413,2	518,5
Знос	1012	(149,0)	(196,1)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:		-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	44,7	67,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	11,2	9,3
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	338,8	416,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	279,3	486,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	301,6	444,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	-	-
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	27,4	23,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30,0	37,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	83,5	39,4
Витрати майбутніх періодів	1170	0,9	1,5
Інші оборотні активи	1190	331,8	447,9
Усього за розділом II	1195	1054,5	1480,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-

Баланс	1300	1393,3	1896,6
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7,0	13,5
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	0,2
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	609,1	656,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	616,1	670,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	73,5	90,1
Інші довгострокові зобов'язання	1515	13,3	16,8
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	86,8	106,9
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	106,4
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	278,9	304,5
товари, роботи, послуги	1615	173,9	183,5
розрахунками з бюджетом	1620	2,1	2,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2,0	2,1
розрахунками з оплати праці	1630	8,3	8,5
Поточні забезпечення	1660	78,9	136,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	146,3	375,7
Усього за розділом III	1695	690,4	1119,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1393,3	1896,6

Керівник
Головний бухгалтер

⁻¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики

Додаток Б2

Підприємство «Пономаренко»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1495,3	1143,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1130,0)	(873,7)
Валовий:		365,3	269,5
прибуток	2090		
Збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	205,3	267,7
Адміністративні витрати	2130	(73,6)	(55,4)
Витрати на збут	2150	(131,6)	(86,1)
Інші операційні витрати	2180	(195,5)	(291,9)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		169,9	103,8
прибуток	2190		
Збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	29,1	24,5
Інші фінансові доходи	2220	25,3	24,1
Інші доходи	2240	0,4	0,5
Фінансові витрати	2250	(21,4)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(0,7)	(0,2)
Фінансовий результат до оподаткування:		202,6	152,7
прибуток	2290		
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(24,6)	(11,3)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:		178,3	141,4
прибуток	2350		
Збиток	2355	(-)	(-)

Додаток В1

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»		
--	--	--

Підприємство	«Пономаренко»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
		за КВЕД	
Середня кількість працівників-1	21		
Адреса, телефон			

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

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4,1	2,6
первісна вартість	1001	5,4	5,4
накопичена амортизація	1002	(1,3)	(2,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	12,8	18,9
Основні засоби	1010	322,4	307,5
первісна вартість	1011	518,5	563,3
Знос	1012	(196,1)	(255,8)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:		-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	67,4	67,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	9,3	3,1
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	416,0	399,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	486,5	584,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	444,3	588,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	-	-
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	23,8	22,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	37,2	67,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	39,4	54,9
Витрати майбутніх періодів	1170	1,5	2,7
Інші оборотні активи	1190	447,9	595,5
Усього за розділом II	1195	1480,6	1915,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-

Баланс	1300	1896,6	2315,1
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13,5	15,0
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	0,2	0,2
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	656,5	690,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	670,2	705,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	90,1	100,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	16,8	7,5
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	106,9	107,5
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	106,4	176,4
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	304,5	404,5
товари, роботи, послуги	1615	183,5	228,6
розрахунками з бюджетом	1620	2,3	5,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2,1	5,6
розрахунками з оплати праці	1630	8,5	47,0
Поточні забезпечення	1660	136,5	211,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	375,7	424,9
Усього за розділом III	1695	1119,5	1502,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1896,6	2315,1

Керівник

Головний бухгалтер

⁻¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток В2

Підприємство «Пономаренко»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1790,0	1495,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1350,0)	(1130,0)
Валовий:			
прибуток	2090	440,0	365,3
Збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	277,2	205,3
Адміністративні витрати	2130	(94,5)	(73,6)
Витрати на збут	2150	(193,1)	(131,6)
Інші операційні витрати	2180	(254,4)	(195,5)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	175,2	169,9
Збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	29,1
Інші фінансові доходи	2220	25,0	25,3
Інші доходи	2240	-	0,4
Фінансові витрати	2250	(20,7)	(21,4)
Втрати від участі в капіталі	2255	(1,1)	(-)
Інші витрати	2270	(0,6)	(0,7)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	177,8	202,6
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(20,1)	(24,6)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	157,7	178,3
Збиток	2355	(-)	(-)

Додаток Г1

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»		
--	--	--

Підприємство	«Пономаренко»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
		за КВЕД	
Середня кількість працівників-1	21		
Адреса, телефон			

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2,6	12,1
первісна вартість	1001	5,4	15,0
накопичена амортизація	1002	(2,8)	(2,9)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	18,9	47,4
Основні засоби	1010	307,5	355,7
первісна вартість	1011	563,3	677,6
Знос	1012	(255,8)	(321,9)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:		-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	67,4	49,5
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3,1	1,2
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	399,5	465,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	584,7	566,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	588,1	714,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	-	-
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	22,3	28,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	67,4	113,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	54,9	57,4
Витрати майбутніх періодів	1170	2,7	2,3
Інші оборотні активи	1190	595,5	726,5
Усього за розділом II	1195	1915,6	2209,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-

Баланс	1300	2315,1	2675,6
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15,0	15,0
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	0,2	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	690,0	770,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	705,2	785,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	100,0	240,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7,5	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	107,5	240,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	176,4	200,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	404,5	410,0
товари, роботи, послуги	1615	228,6	225,1
розрахунками з бюджетом	1620	5,9	7,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	5,6	7,0
розрахунками з оплати праці	1630	47,0	57,4
Поточні забезпечення	1660	211,5	275,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	424,9	467,2
Усього за розділом III	1695	1502,4	1650,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2315,1	2675,6

Керівник

Головний бухгалтер

⁻¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток Г2

Підприємство «Пономаренко»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2100,0	1790,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1546,5)	(1350,0)
Валовий:		553,5	440,0
прибуток	2090		
Збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	335,4	277,2
Адміністративні витрати	2130	(122,7)	(94,5)
Витрати на збут	2150	(231,5)	(193,1)
Інші операційні витрати	2180	(291,0)	(254,4)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		243,7	175,2
прибуток	2190		
Збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	21,0	25,0
Інші доходи	2240	1,3	-
Фінансові витрати	2250	(20,7)	(20,7)
Втрати від участі в капіталі	2255	(20,0)	(1,1)
Інші витрати	2270	(0,5)	(0,6)
Фінансовий результат до оподаткування:		224,8	177,8
прибуток	2290		
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(30,0)	(20,1)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:		194,8	157,7
прибуток	2350		
Збиток	2355	(-)	(-)

Додаток Д1

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»		
--	--	--

Підприємство	«Пономаренко»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
		за КВЕД	
Середня кількість працівників- ¹	21		
Адреса, телефон			

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Актив		Код рядка	Код за ДКУД	1801001
			На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи		1000	12,1	-
первісна вартість		1001	15,0	-
накопичена амортизація		1002	(2,9)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції		1005	47,4	34,5
Основні засоби		1010	355,7	970,5
первісна вартість		1011	677,6	1095,5
Знос		1012	(321,9)	(124,9)
Інвестиційна нерухомість		1015	-	14,7
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030		
інші фінансові інвестиції		1035	49,5	23,2
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	1,2	7,3
Відстрочені податкові активи		1045	-	-
Інші необоротні активи		1090	-	-
Усього за розділом I		1095	465,9	1050,2
II. Оборотні активи				
Запаси		1100	566,3	668,9
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125	714,8	664,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		1130	-	-
за виданими авансами				
з бюджетом		1135	28,5	8,5
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155	113,9	87,4
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти		1165	57,4	74,5
Витрати майбутніх періодів		1170	2,3	4,7
Інші оборотні активи		1190	726,5	668,0
Усього за розділом II		1195	2209,7	2176,3

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	-	-
Баланс		1300	2675,6	3226,5
Пасив		Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1		2	3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал		1400	15,0	15,0
Капітал у дооцінках		1405	-	-
Додатковий капітал		1410	-	-
Резервний капітал		1415	-	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	770,0	1100,0
Неоплачений капітал		1425	(-)	(-)
Вилучений капітал		1430	(-)	(-)
Усього за розділом I		1495	785,0	1215,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-
Довгострокові кредити банків		1510	240,0	197,5
Інші довгострокові зобов'язання		1515	-	84,3
Довгострокові забезпечення		1520	-	-
Цільове фінансування		1525	-	-
Усього за розділом II		1595	240,0	281,8
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків		1600	200,0	255,5
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями		1610	410,0	421,5
товари, роботи, послуги		1615	225,1	233,0
розрахунками з бюджетом		1620	7,2	15,7
у тому числі з податку на прибуток		1621	-	-
розрахунками зі страхування		1625	7,0	15,3
розрахунками з оплати праці		1630	57,4	48,5
Поточні забезпечення		1660	275,7	274,4
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Інші поточні зобов'язання		1690	467,2	465,8
Усього за розділом III		1695	1650,6	1729,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		1700	-	-
Баланс		1900	2675,6	3226,5

Керівник

Головний бухгалтер

⁻¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток Д2

Підприємство «Пономаренко»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2215,0	2100,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1760,0)	(1546,5)
Валовий:			
прибуток	2090	455,0	553,5
Збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	109,1	335,4
Адміністративні витрати	2130	(135,8)	(122,7)
Витрати на збут	2150	(204,5)	(231,5)
Інші операційні витрати	2180	(63,2)	(291,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	160,6	243,7
Збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	27,0	21,0
Інші доходи	2240	1,0	1,3
Фінансові витрати	2250	(25,2)	(20,7)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(20,0)
Інші витрати	2270	(-)	(0,5)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	163,4	224,8
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(13,0)	(30,0)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	150,4	194,8
Збиток	2355	(-)	(-)

Додаток Ж

CONTRACT № 187/12 signed on 01/11/2020 Kyiv between: a) «UMDASCH Shopfitting Group» Josef-Umdash-Platz 1, Amstetten, Austria 3300 and b) LLC «Ponomarenko» 1 Kuban Ukraine Street, Kyiv, Kyiv region, Ukraine 02000	КОНТРАКТ № 187/12 від 01/11/2020 м. Київ між: а) «UMDASCH Shopfitting Group» Josef-Umdash-Platz 1, Amstetten, Austria 3300 та б) ТОВ «Пономаренко» Вул. Кубанської України 1 Київ, Київська обл. Україна 02000
1.SUBJECT 1.1. Under the present contract the Seller undertakes to transfer the Buyer, in the terms certain by the contract, trade equipment. Cost of furniture and their description are specified in the Invoice which are an integral part of the given contract. The buyer undertakes to accept the goods set forth above and to pay its cost on the terms. 1.2. Authorized by the Purchaser, the Seller orders automobile transport for transporting the Goods. 1.3. The Purchaser receives the property rights for the furniture and bears all kinds of the risk, connected with it, from the moment of receipt of items by the Carrier.	1.ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ 1.1. За даним контрактом Продавець зобов'язується передати Покупцю, в визначений контрактом термін торгове обладнання. Вартість їх опис вказується в Інвойсі, який є невід'ємною частиною даного контракту. Покупець зобов'язаний прийняти вище перелічений товар і сплатити його вартість. 1.2. За дорученням Покупця, Продавець замовляє автотранспорт для перевезення вантажу. 1.3. Покупець набуває право власності на товар і несе всі пов'язані з цим ризики з моменту безпосереднього отримання товару Перевізником.
2. PRICE 2.1. The prices for the goods delivered in compliance with this contract are fixed. 2.2. The prices for the furniture shall be fixed in Euro and include all costs, foreseen by «Incoterms-2020» for a method of delivery EXW - Amstetten, Austria. 2.3. The complete value of this contract is <u>26 718,56 EURO</u> 2.4. All payments concerning this contract are to be made in the following currency: EURO 2.5. The bank commissions in the Purchaser's country are charged to the Purchaser, the bank commissions in the Seller's country are charged to the Seller, the bank commissions in the third countries are to the Seller.	2.ЦІНИ 2.1. Ціни на товар, який поставляється за даним контрактом, є фіксованим. 2.2. Ціни на товар встановлено в Євро і включають в себе всі витрати, які передбачаються «Інкотермс-2020» для базисних умов поставки EXW - Амштеттен, Австрія. 2.3. Загальна сума контракту складає <u>26 718,56 ЄВРО</u> 2.4. Платежі за даним контрактом здійснюється в наступній валюті: <u>ЄВРО</u> 2.5. Банківські комісії в країні Покупця оплачує Покупець, в країні Продавця – Продавець. Комісії, зняті банками-кореспондентами в третіх країнах оплачує Продавець.

3.PAYMENT CONDITIONS 3.1. Conditions of payment: 14 days after delivery	3.УМОВИ ОПЛАТИ 3.1. Умови оплати: 14 днів с моменту відвантаження.
4.CONDITIONS AND TIME OF DELIVERY 4.1. The furniture will be sold on the EXW - Amstetten, Austria regarding terms of Incoterms-2020. 4.2. The Seller is obliged to send following documents (E-mail) to the Purchaser, which confirm the delivery: • invoice; • packing sheet; • CMR. And to give the originals (or copies) of documents when the furniture is being received. 4.3. The place of destination delivered furniture on the Purchaser's order is: "Ponomarenko", Ukraine In transport's document's the Seller is obliged to describe a place of unloaded regarding on Purchaser's order on every specific delivery.	4. УМОВИ І ТЕРМІНИ ПОСТАВКИ 4.1. Базисними умовами поставки товару є: EXW – Амштеттен, Австрія згідно термінів Інкотермс-2020. 4.2. Продавець зобов'язаний відправити по E-mail в адресу Покупця наступні документи, які підтверджують відправку: • рахунок-фактуру; • пакувальний лист; • товаротранспортний документ (CMR). з наступним наданням оригіналів або копій, вказаних документів при отриманні товару. 4.3. Місцем призначення поставлених меблів за вказівкою Покупця рахувати: ТОВ "Пономаренко", Україна Продавець в транспортних документах зобов'язаний вказувати місце розвантаження, згідно вказівок Покупця в кожній конкретній поставці.
5.WARRANTIES 5.1. The quality and quantity of the delivered furniture should correspond to all conditions, described in the Invoice. 5.2. In case of revealing discrepancy on quality of the put Goods of the party make a decision on settlement of the given claim.	5.ГАРАНТІЇ ЯКОСТІ 5.1.Якість і кількість товару, який поставляється повинні відповідати всім умовам, вказаним в Інвойсі. 5.2. У випадку виявлення невідповідності якості поставленого Товару сторони приймають рішення по врегулюванню даної претензії.
6. ARBITRATION 6.1. The parties agreed to decide all disputes and differences, which can arise at fulfilment of the Present contract, with negotiations. If the negotiations are failure or if one of the parties refuses from the negotiations, the affair should be considered in the International commercial Arbitration court at Commercial and industrial chamber of Germany, Berlin. 6.2. The judgements of the International Commerce Court of Arbitration will be obliged and final.	6.АРБІТРАЖ 6.1. Сторони прийшли до згоди вирішувати усі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути при виконанні Даного Контракту, мирним шляхом, а саме шляхом переговорів. У випадку, якщо в результаті переговорів між сторонами останні не дійдуть згоди або у випадку відмови одної з сторін від ведення переговорів, справа буде розглянута в Міжнародному комерційному Арбітражному суді при Торгово-Промисловій палаті Німеччини, м. Берлін. 6.2.Рішення Арбітражного Суду буде являтися остаточним і обов'язковим для обох сторін.

7.OTHER CONDITIONS 7.1. This contract comes into action from the moment of being signed. The contract was prepared in two, english-ukrainian, identical validity. 7.2. The copy of the contract sent by fax and by E-mail is valid and has the same validity as the original. All supplements and changes for this contract should be in written form and signed by authorized representatives from both parties.	7.ІНШІ УМОВИ 7.1.Даний контракт вступає в силу з моменту його підписання, складений в двох ідентичних екземплярах на англійській та українській мовах, обидва екземпляра мають однакову юридичну силу. 7.2.Копія, отримана факсом, та копія, отримана по E-mail, доповнення і зміни до нього є дійсними і мають юридичну силу оригіналу. Усі доповнення і зміни до цього контракту повинні бути викладені в письмовій формі і підписані особами, уповноваженими обома сторонами.
8.VALIDITY of CONTRACT 8.1. This contract is valid since the day of being signed till 31.12.2020. In case of parties' agreement, it can be prolonged.	8.ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ 8.1. Термін дії контракту: з дати його підписання до 31.12.2020. За згодою сторін термін дії контракту може бути продовжено.
9.OFFICIAL ADDRESSES The parties are obligated to inform each other immediately in written form about changes of information stated below: Purchaser: LLC «Ponomarenko» 1 Kuban Ukraine Street, Kyiv, Kyiv region, Ukraine 02000 Seller: «UMDASCH Shopfitting Group» Josef-Umdash-Platz 1, Amstetten, Austria 3300	9. ЮРИДИЧНА АДРЕСА СТОРІН Сторони зобов'язуються негайно в письмовій формі повідомити друг друга про зміну вищевказаних даних: Покупець: ТОВ «Пономаренко» Вул. Кубанської України 1 Київ, Київська обл. Україна 02000 Продавець: «UMDASCH Shopfitting Group» Josef-Umdash-Platz 1, Amstetten, Austria 3300

