

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ»

Студентки 2 курсу, 3м групи
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

В.В. Шкорини

(підпис студента)

Шкорина Вікторія Володимирівна

Науковий керівник
кандидат екон. наук, доцент

М.Г. Слоква

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
кандидат екон. наук, доцент

Л.П. Серова

(підпис гаранта)

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»	6
1.1 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСО-МАЙНОВОГО СТАНУ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».....	6
1.2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».....	15
1.3 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ- ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».....	21
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	27
РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»	29
2.1 ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».....	29
2.2 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	36
2.3 ПРОГНОЗНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАПРОПОНОВАНИХ ЗАХОДІВ	42
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний процес глобалізації на сьогоднішній день сприяє відкритості національних економік та відповідно активізує зовнішньоекономічні відносини між країнами. Тому зовнішньоекономічна діяльність – це дуже важливий аспект на шляху розвитку діяльності підприємств та економіки України в цілому, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі. Адже це дозволяє розширити ринки збуту, збільшити потік іноземної валюти в країну (у випадку експорту), представити імпортні товари на ринку, таким чином мотивувати до розвитку національних виробників. Сутність імпортних операцій полягає у закупівлі і ввезенні іноземних товарів для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або виробничого споживання підприємством-імпортером. У міжнародній комерційній практиці дані операції здійснюються лише на комерційних засадах, на підставі укладання та виконання контракту купівлі-продажу.

Проаналізувавши актуальність теми, варто зазначити, що **метою** даної дипломної роботи є аналіз ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності та розробка відповідних заходів щодо її підвищення для ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».

Виходячи з мети, можна сформулювати певні завдання випускної кваліфікаційної роботи, які потребують дослідження:

- дослідити господарську діяльність та фінансово-майновий стан ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»;
- оцінити ефективність здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємством;

- виявити проблеми та перспективи розвитку зовнішньоторговельних операцій ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»;
- обґрунтувати доцільність здійснення альтернативних імпорتنих операцій з метою підвищення ефективності ЗЕД підприємства;
- здійснити прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є процес управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».

Предметом дослідження є інструментарій забезпечення ефективної зовнішньоторговельної діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».

Методи дослідження. Методологія дослідження представлена такими методами наукового пізнання: описовий метод, методи аналізу та синтезу, наукова дедукція та індукція, метод порівнянь, статистичний метод, метод аналогії та оптимізації.

Питання управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності висвітлюються у наукових працях багатьох науковців: Багрової І.В. [9], Варфоломєєвої Ю.Р., Шереметинької О.В [10], І. В. Кривов'язюк, Н. В. Тележинської [11], Круш П.В., Хоменко Т.Ю. [12] та ін.

Інформаційною базою дослідження є міжнародні та вітчизняні нормативно-правові акти, постанови Верховної Ради України, постанови Кабінету Міністрів України з питань міжнародної співпраці, монографічні, довідкові матеріали, вхідна і вихідна документація підприємства, сертифікати якості, статистична інформація, бухгалтерська звітність та інші матеріали, які були надані ТОВ-ПІДПРИЄМСТВОМ «ПРОДМАШСТРОЙ».

Наукова новизна дипломної роботи полягає у розробленні пропозицій щодо підвищення ефективності процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, оцінці його експортно-імпорتنих можливостей.

Робота складається зі вступу, 2 розділів, кожен з яких, у свою чергу, складається із 3 підрозділів, та висновків. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. У роботі міститься 15 таблиць, 6 рисунків, 8 додатків (серед них –

документи, надані підприємством). Випускна кваліфікаційна робота написана на основі 33-х використаних джерел.

За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Тенденції розвитку світового ринку органічних хімічних сполук» та опубліковано у Збірнику наукових праць студентів КНТЕУ [14].



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»

1.1. Аналіз господарської діяльності та фінансово-майнового стану ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» - українська компанія, яка займається імпортом та експортом хімічної продукції та вантажними перевезеннями. Здебільшого діяльність підприємства сконцентрована у галузі хімічної промисловості. Компанія здійснює поставки хімічної продукції на ринку більше 20 років. Будучи великим постачальником хімічної продукції, компанія має прямі контракти в провідними заводами-виробниками і нафтохімічними компаніями України, що дозволяє забезпечувати партнерів продукцією високої якості за мінімальними цінами. Також ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» здійснює зовнішньоекономічну діяльність, імпортує сировину та реалізовуючи продукцію на експорт.

З 2003 року компанія займається вантажними перевезеннями, здійснюючи доставку вантажів як на території України, так і в країнах СНД та Європи.

За організаційно-правовою формою – товариство з обмеженою відповідальністю [20].

Форма власності: недержавна власність.

Повне найменування товариства українською мовою: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ».

Скорочене найменування підприємства: ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ».

Повне найменування підприємства англійською мовою: LIMITED LIABILITY COMPANY-ENTERPRISE «PRODMASHSTROY».

Код ЄДРПОУ: 21817337. Розмір статутного капіталу: 2 200 000, 00 грн.

Компанія заснована 21 листопада 1994 року (26 років 7 місяців) та розташована за адресою: 93402, Луганська обл., м. Сєверодонецьк, вул. Маяковського, буд. 2В.

Підприємство перебуває на загальній системі оподаткування, тобто є платником податку на прибуток та платником ПДВ. Також ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» є платником акцизного податку з реалізації пального.

Перелік засновників юридичної особи:

1. Булеков Михайло Вікторович (50% внеску до статутного фонду);
2. Єрмоленко Володимир Васильович (50% внеску до статутного фонду).

Керівником підприємства та підписантом є Булеков Михайло Вікторович.

Веб-сайт ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ»:
www.prodmarshstroy.com.ua, тел. 064-570-38-80.

Види діяльності за КВЕД [20]:

Основний:

46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами

Інші:

45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів

46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням

49.41 Вантажний автомобільний транспорт

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

47.30 Роздрібна торгівля паливом

49.20 Вантажний залізничний транспорт

45.11 Торгівля автомобільними та легковими транспортними засобами.

Для отримання більш точної картини діяльності підприємства, здійснюють аналіз фінансово-майнового стану підприємства. Одним із основних джерел інформації для даного аналізу слугує бухгалтерський баланс підприємства. Для

оцінки доходів та витрат складають звіт про фінансові результати. Саме цей звіт дає можливість побачити співвідношення доходів, витрат, прибутків чи збитків від діяльності підприємства за певний звітний період.

Так як досліджуване ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» належить до суб'єктів малого підприємництва (середньооблікова чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб), тому фінансові результати були проаналізовані за спрощеною формою звіту про фінансові результати (табл. 1.1).

У 2016 р. ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» сформувало обсяг чистого доходу в розмірі 78 562,10 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2020 р.) чистий дохід становить 20 971,10 тис. грн., що на 73,31% менше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на нездатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегмента ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається менше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання.

Валовий прибуток ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» хоч і зменшився, але був додатнім на кінець 2020 р. і становив 10 959,20 тис. грн. проти 17 437,80 тис. грн. в 2016 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

При оцінці діяльності підприємства також важливо звертати увагу на структуру активів та пасивів підприємства. Дану структуру представлено у Додатку Є та Додатку Ж. Активи ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» склалися в кінці 2016 р. на 36,19% з необоротних та 63,81% з оборотних. На кінець 2020 р. активи сформовані на 40,66% з необоротних та 59,34% з оборотних.

Таблиця 1.1

**Динаміка фінансових результатів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА
«ПРОДМАШСТРОЙ» у 2016-2020 рр., тис. грн**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2016	2020 / 2019	2020 / 2016	2020 / 2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	78 562,10	52 090,30	32 581,80	31 163,50	20 971,10	-57 591,00	-10 192,40	-73,31	-32,71
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	61 124	36 660,30	19 653,80	19 128,10	10 011,90	-51 112,40	-9 116,20	-83,62	-47,66
Валовий прибуток (збиток)	17 437,80	15 430,00	12 928	12 035	10 959,20	-6 478,60	-1 076,20	-37,15	-8,94
Інші операційні доходи	938,7	723,8	408,2	1 065,50	702,40	- 236,30	- 363,10	-25,17	-34,08
Інші операційні витрати	17 366,70	16 707,70	14 217,40	13 158,60	11 582,80	-5 783,90	-1 575,80	-33,30	-11,98
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	1 009,80	- 553,90	- 881,20	-57,70	78,80	- 931,00	136,50	-92,20	- 236,57
Інші доходи	100,7	144,3	108,8	88,7	32,4	-68,30	-56,30	-67,83	-63,47
Інші витрати	0,4	26,1	-	-	41,7	41,30	-	10325,00	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1 110,10	- 435,70	- 772,40	31,00	69,50	-1 040,60	38,50	-93,74	124,19
Витрати (дохід) з податку на прибуток	46,3	-	-	5,6	12,5	-33,80	6,90	-73,00	123,21
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1 063,80	- 435,70	-772,4	25,40	57,00	-1 006,80	31,60	-94,64	124,41

Джерело: розраховано автором на основі додатків А-Д

Важливими елементами оборотних активів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» були: запаси (частка дорівнює 14,58%), дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (частка дорівнює 11,52%),

інша поточна дебіторська заборгованість (частка дорівнює 24,37%), гроші та їх еквіваленти (частка дорівнює 11,8%).

У 2016 р. пасиви ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» складаються з короткострокових зобов'язань (22,37%), довгострокових зобов'язань (0%), власного капіталу (77,63%).

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» сформувало власний капітал з таких важливих елементів:

- зареєстрований (пайовий) капітал - 11,61%;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) - 62,53%.

В якості важливих елементів зобов'язань ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» слід виділити:

- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги - 11,3%;
- інші поточні зобов'язання - 9,63%.

На кінець 2020 р. пасиви ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» склалися з короткострокових зобов'язань на 24,95%, з довгострокових зобов'язань на 0%, з власного капіталу на 75,05%.

Більшу частину джерел фінансування активів підприємства складають власні, що знижує залежність від зовнішніх кредиторів. Крім цього, підприємство виглядає більш надійним позичальником, так як інтереси банку або інших партнерів підприємства захищені в разі банкрутства.

Для того, щоб оцінити діяльність підприємства з різних сторін, було прораховано показники ліквідності та платоспроможності підприємства (табл. 1.2). Ліквідність характеризує здатність підприємства швидко перетворювати активи на гроші. Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують достатність поточних активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» не працює в напрямку зниження короткострокових ризиків протягом 2016 - 2020 рр., і управлінці не вживають заходів щодо забезпечення збалансованості короткострокових джерел

фінансування і оборотних активів. Про це свідчить зниження індикатора поточної ліквідності з 2,85 гривень до 2,38.

Таблиця 1.2

**Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА
«ПРОДМАШСТРОЙ», 2016-2020 рр.**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +, -	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,85	3,17	2,7	3,07	2,38	-0,47	-0,69
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,2	2,23	2,1	2,29	1,62	-0,58	-0,67
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,53	0,28	0,2	0,42	0,1	-0,43	-0,32
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	2,86	3,11	4,28	11,79	8,13	5,27	-3,66

Джерело: розраховано автором на основі додатків А-Д

Якщо зіставити його з нормативним (≥ 2), то можна зробити висновок, що у підприємства не виникне проблем з погашенням зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, послуг, фінансових ресурсів і так далі.

Що ж стосується значення показника коефіцієнта швидкої ліквідності на останню звітну дату (2020 р.), то воно знаходиться в нормативних межах, адже на кожну одиницю короткострокових зобов'язань у підприємства було 1,62 гривень оборотних активів, які можна було б швидко реалізувати на ринку і перетворити в грошову форму.

Зіставляючи значення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості, можна відзначити, що ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» фінансує своїх дебіторів за рахунок постачальників в 2020 р., крім цього, відволікається частина обігового капіталу підприємства. На кожну одиницю кредиторської заборгованості припадає 8,13 гривень дебіторської. Однак така ситуація не є

однозначно поганою, тому що, якщо така політика дозволяє нарощувати обсяг виручки, то доцільно і далі використовувати власний капітал для надання права відстрочки платежу клієнтам. Часто це є більш важливим, ніж знижка на товар.

Фінансова стійкість підприємства визначається раціональною забезпеченістю підприємства ресурсами для забезпечення його господарської діяльності (табл. 1.3). Фінансова стійкість досягається шляхом стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує приріст активів підприємства.

Таблиця 1.3

**Показники фінансової стійкості ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА
«ПРОДМАШСТРОЙ», 2016-2020 рр.**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +, –	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Коефіцієнт фінансової автономії	0,78	0,82	0,81	0,8	0,75	-0,03	-0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	1,29	1,21	1,23	1,25	1,33	0,04	0,08
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,78	0,82	0,81	0,8	0,75	-0,03	-0,05

Джерело: розраховано автором на основі додатків: А-Д

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» сформувало власні оборотні кошти (5 669,6 тис. грн.), які можна використовувати для фінансування частини запасів, необхідних в операційному процесі; дебіторської заборгованості, яка виникає в процесі виробництва і збуту; інших оборотних активів. Обсяг цих коштів знизився на 2 184,6 тис. грн. за 2016 - 2020 рр.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» здатне самостійно профінансувати істотну частку необхідних активів, а саме 75%. Той факт, що відповідний показник скорочується на 0,03, говорить про зниження довіри до підприємства з боку учасників фінансового ринку, постачальників матеріальних ресурсів і послуг. Незважаючи на це, якщо підприємство втратить

платоспроможність і збанкрутує, то висока частка власного капіталу дозволить погасити більшу частину зобов'язань.

Виходячи з такої логіки, показник фінансової залежності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» також знаходиться в нормативних межах і фіксує низьку залежність від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. Доцільно і надалі стежити за дотриманням прийняттого співвідношення між власним капіталом і позиковими засобами, що дозволяє отримати кращу оцінку кредитоспроможності, а значить і скоротити витрати, пов'язані із залученням додаткових фінансових ресурсів на платній основі. На кожну гривню власного капіталу ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» припадає 1,33 гривень пасивів. У ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» було на момент складання звітності 0,33 гривень зобов'язань на кожну гривню власного.

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів, тому у табл. 1.4 досліджено рівні та динаміка різних коефіцієнтів оборотності.

Таблиця 1.4

**Показники ділової активності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА
«ПРОДМАШСТРОЙ», 2016-2020 рр.**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Коефіцієнт оборотності активів	4,14	2,87	1,98	2,02	1,32	-2,83	-0,71
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,03	4,78	3,71	3,65	2,19	-3,85	-1,46
Коефіцієнт оборотності основних засобів	14,17	7,65	4,48	4,79	3,65	-10,52	-1,14
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,54	3,59	2,42	2,51	1,70	-3,84	-0,81

Джерело: розраховано автором на основі додатків А-Д

Помітно, що протягом 2016-2020 рр. відбувався спад оборотності активів, тому підприємству необхідно працювати в напрямку оптимізації суми активів шляхом продажу частини незавантажених необоротних активів (якщо збільшення

завантаженості не планується), зниження суми запасів (якщо їх обсяг надмірний), вживання заходів по поверненню дебіторської заборгованості і т.д.

Коефіцієнт оборотності основних засобів мав спадну тенденцію. Для підвищення значення показника необхідно забезпечити 100%-ну завантаженість обладнання. Також можливим рішенням є продаж частини невикористовуваних основних засобів.

Так як найважливішим фактором стимулювання виробничо-фінансової діяльності є прибуток, тому доцільно буде визначити рентабельність підприємства. Рентабельність – це оціночний показник, який відображає ефективність використання ресурсів та оцінює роботу підприємства в загалом (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Показники рентабельності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА
«ПРОДМАШСТРОЙ», 2016-2020 рр.**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +, -	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	2,81	-1,20	-2,35	0,08	0,18	-2,63	0,10
Рентабельність власного капіталу, %	3,75	-1,50	-2,86	0,10	0,23	-3,52	0,13
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	22,20	29,62	39,68	38,62	52,26	30,06	13,64
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	1,35	-0,84	-2,37	0,08	0,27	-1,08	0,19

Джерело: розраховано автором на основі додатків А-Д

Індикатор рентабельності активів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» показує, що на кожну гривню, котра використовується для фінансування активів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», було сформовано чистого прибутку в розмірі 0,18 копійок в 2020 р. Як можна помітити у 2019-2020 роках рентабельність по вище оціненим напрямкам була позитивною, але якщо проаналізувати зміни з 2016 по 2020 рік, то прослідковується абсолютне відхилення майже у всіх показників.

Важливим показником є рентабельність власного капіталу, який відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. Кожна гривня капіталу власників в 2020 р. забезпечила їм 0,23 копійок чистого прибутку. Підприємство забезпечувало підвищення добробуту і поліпшення матеріального становища власників, про що свідчить високе значення індикатора рентабельності власного капіталу.

Отже, так як кінцевий результат діяльності – це один із основних критеріїв результативності, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів. Чистий прибуток ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» становив 1 063,80 тис. грн. в 2016 р., що на 124,41 % більше, ніж у 2020 році. Така негативна динаміка говорить про нездатність нарощувати обсяг залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»

У ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» зовнішньоекономічною діяльністю займається відділ з налагодження зовнішньоекономічних зв'язків. Сам процес здійснення зовнішньоторговельної операції (укладання контракту) представлено у кілька етапів:

- прийняття рішення ТОВ-ПІДПРИЄМСТВОМ «ПРОДМАШСТРОЙ» про співпрацю з іноземним клієнтом;
- пошук іноземного партнера;
- укладання договору з партнером;
- проведення розрахунків щодо ціни, кількості та якості товару;

- підписання контракту та обговорення про терміни виконання;
- отримання/відправка товарів від/до контрагента;
- оплата товарів, розрахунок ефекту та ефективності операцій.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність згідно Статуту, зокрема експорт та імпорт хімічної продукції. Безпосередніми іноземними партнерами у експортному напрямку у 2016-2017 роках є Російська Федерація та Республіка Молдова. Імпортний напрямок є більш розвиненим і, власне, на ньому і ґрунтується зовнішньоекономічна діяльність ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ». До країн-партнерів належать: Білорусь, Словаччина, Німеччина, Нідерланди, Польща, Туреччина, Велика Британія та ін.

На рис. 1.1 представлена динаміка обсягу експорту за 2016-2017 роки (дані за решту років відсутні, так як, можливо, не було співпраці з основним контрагентом – Російською Федерацією).

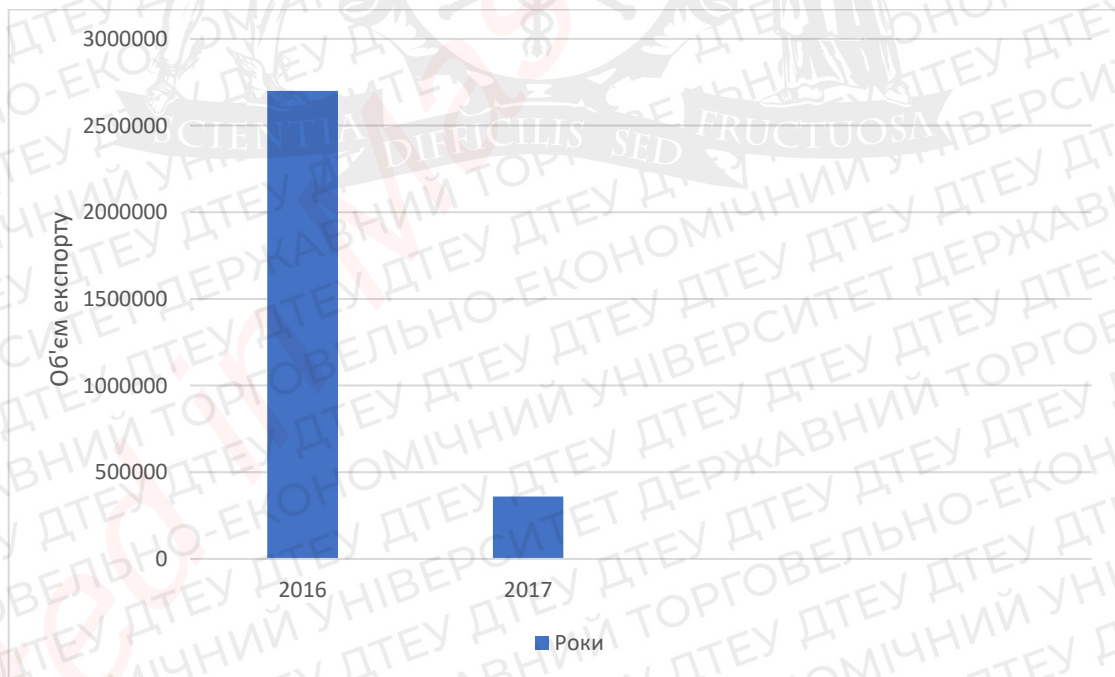


Рис 1.1 Динаміка обсягу експорту у 2016-2017 рр., грн.

Джерело: побудовано автором на основі джерела [20]

Аналізуючи діаграму, можна побачити, що за 2016 рік обсяг експорту становив близько 2 700 000 грн., у 2017 році він помітно зменшився – до 360 000

грн.. За наступні 2018-2020 роки дані відсутні. У 2016 році дохід від експорту становив 3,3% у загальному обсязі доходу підприємства, у 2017 році - 0,7%. Така тенденція може пояснюватися тим, що була відсутня співпраця з основним контрагентом – Російською Федерацією. Також варто зазначити що зменшилася і кількість експортних операцій: у 2017 році – близько 15, у 2016 – близько 3.

Географічна структура експорту 2016-2017 рр., що представлена на рис. 1.2, є досить нерозвиненою і представлена лише двома країнами: Російською Федерацією та Молдовою.

Як можна побачити, станом на 2017 рік серед країн-партнерів є лише Російська Федерація. Можливо, це зумовлено специфікою продукції та близькістю ринку збуту.



Рис 1.2. Географічна структура експорту за 2016-2017 рр., грн

Джерело: побудовано автором на основі джерела [20]

В свою чергу товарна структура експорту представлена невеликою кількістю товарів. У 2016 році структура представлена такими товарними позиціями згідно УКТЗЕД: 2915 – кислоти ациклічні монокарбонові насичені та їх ангідриди, галогенангідриди, пероксиди, перокси кислоти; їх галогеновані, сульфовані, нітровані або нітровані похідні. У 2017 році: 381400 – розчинники та розріджувачі складні органічні, в інших товарних позиціях не зазначені, готові суміші для видалення фарб або лаків.

Щодо імпорту товарів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВОМ «ПРОДМАШСТРОЙ», то варто зазначити, що ця сфера є більш різноманітною в плані іноземних партнерів та товарів, що імпортуються в Україну. Обсяг імпорту істотно зазнавав змін протягом 2016-2020 років. Дану динаміку можна прослідкувати на рис. 1.3.

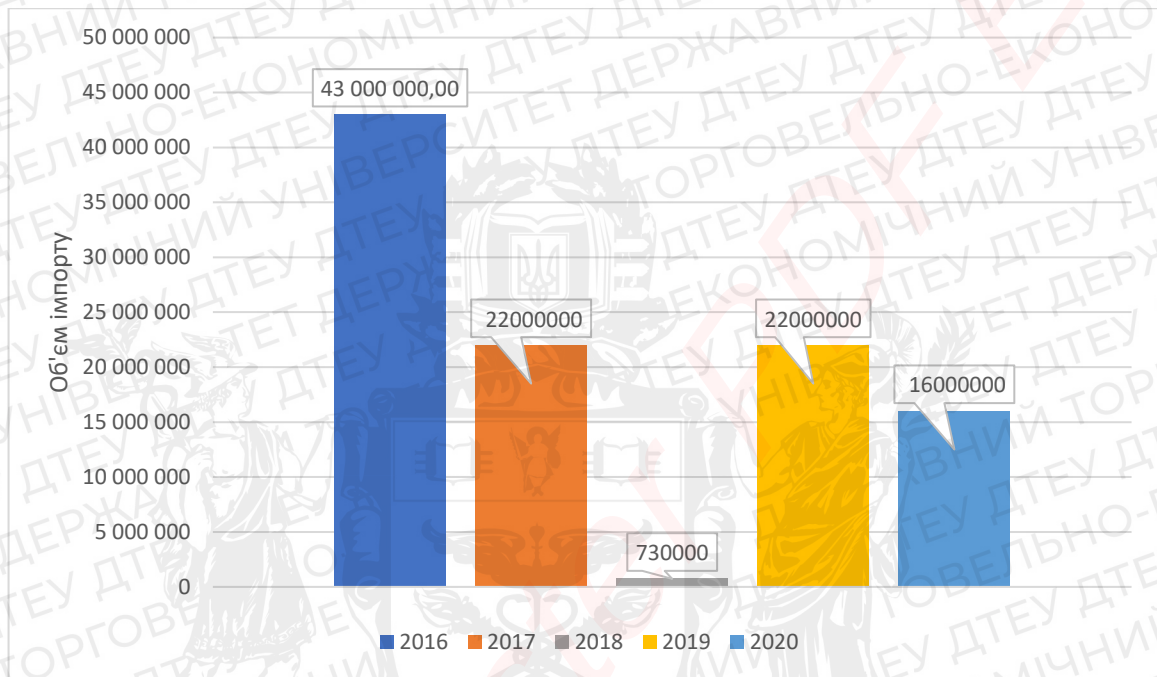


Рис 1.3 Динаміка обсягу імпорту за 2016-2020 рр., грн

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Аналізуючи діаграму, помітно, що протягом 2016-2020 років динаміка була як позитивною, так і негативною. У 2016 році обсяг імпорту становив близько 43 млн. грн., у 2017 імпорт зменшився до 22 млн. грн. 2018 рік характеризувався різким спадом імпорту (730 тис. грн.), 2019 і 2020 роки – динаміка знову є позитивною. Кількість контрагентів у період 2016-2020 років варіювалася у межах від 3 до 15. Найбільша кількість припадала на 2016, 2020 роки, найнижча – на 2018 рік. Кількість здійснених операцій коливалася від 10 до 150. Найбільша кількість – 2016 рік, найнижча – відповідно у 2018.

Географічна структура імпорту є досить диференційованою, так як серед країн-партнерів є як і країни СНД, так і країни ЄС. До прикладу, у 2016 році найбільшу частку у імпорті займала Російська Федерація (обсяг імпорту становив близько 12 млн. грн., а кількість здійснених операцій – 57), Польща – близько 17%,

Туреччина – 12%, Білорусь – 4%, Нідерланди, Китай, Велика Британія – до 3% кожна з країн.

У 2017 році найбільшу частку становила Польща з обсягом імпорту близько 6,5 млн. грн, а Російська Федерація, в свою чергу, охопила орієнтовно 23% імпорту. Збільшилася частка імпортової продукції з таких країн як Туреччина та Нідерланди.

У 2018 році майже увесь імпорт був здійснений з Російської Федерації у обсязі близько 670 тис. грн. У 2019 та 2020 роках, які проілюстровані на рис. 1.4, відбулася переорієнтація на ринок Білорусі та країн ЄС.

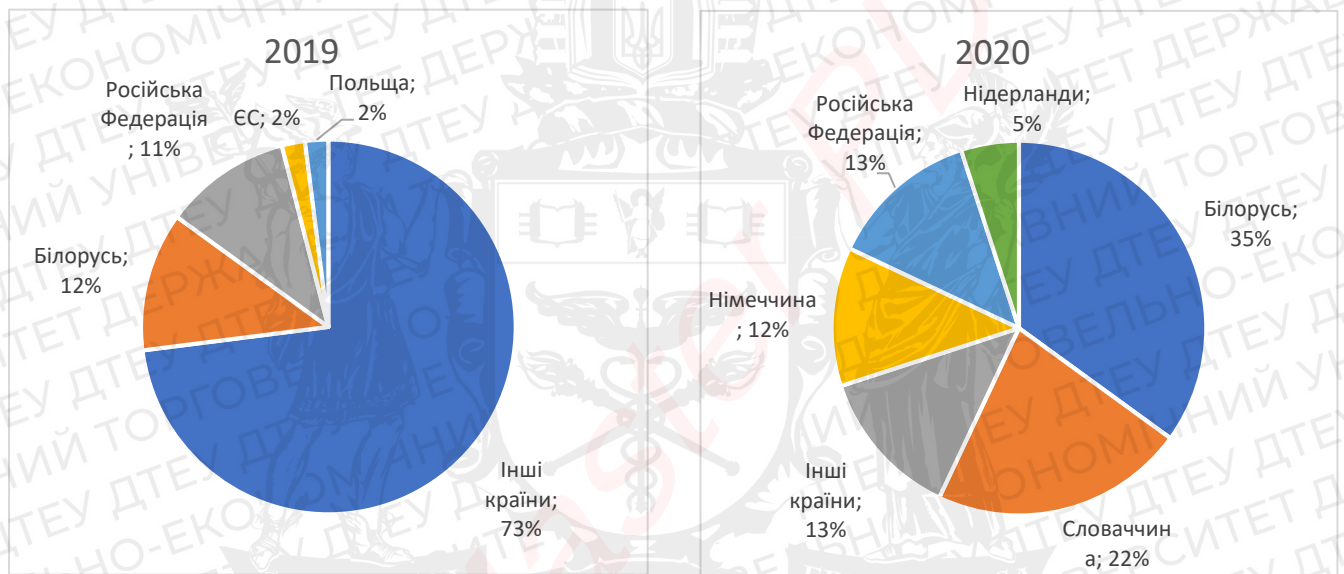


Рис 1.4. Географічна структура імпорту за 2019-2020 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі джерела [20]

Товарна структура імпорту за досліджувані роки є досить різноманітною, здебільшого переважають товари з розряду органічної хімії. До прикладу у 2016, 2017 роках найбільшу частку в імпорті займала товарна позиція під кодом УКТЗЕД 381400 – розчинники та розріджувачі складні органічні, в інших товарних позиціях не зазначені, готові суміші для видалення фарб або лаків. Обсяг імпорту за даною товарною позицією становив близько 17 млн. грн. Також серед інших є:

- 2905 – спирти ациклічні та їх галогеновані, сульфоновані, нітровані або нітрозовані похідні (близько 6,5 млн. грн.)
- 3912 – целюлоза та її хімічні похідні у первинних формах, не включені до інших товарних позицій (близько 5,5 млн. грн.)

- 2915 – кислоти ациклічні монокарбонові насичені та їх ангідриди, галогеногідриди, пероксиди і тд.
- 3402 – поверхнево-активні органічні речовини (крім мила); поверхнево-активні препарати, засоби для прання, миття (включаючи допоміжні мийні засоби) та засоби для чищення із вмістом або без вмісту мила (крім засобів, включених до товарної позиції 3401).

Також присутні такі товарні позиції як 2922, 2836. У 2018 році переважала товарна позиції 381400 згідно УКТЕД. У 2019 та 2020 роках товарна структура достатньо диференціювалася і серед товарних позицій з'явилися ще такі як: 2907 – феноли, фенолоспирти (становили найбільшу частку імпорту – близько 10 млн. грн.), 2912 – альдегіди, до складу яких входить або не входить інша кисневмісна функціональна група, циклічні полімери альдегідів, парафольмальдегід.

Так як у 2019, 2020 роках відбулася переорієнтація на ринок Білорусі та країн ЄС, зміни відбулися безпосередньо і в товарній структурі. Популярна товарна позиція 381400, яка становила найбільшу частку в імпорту у 2016-2018 роках, у останні роки посідає 3-4 позицію, як можна помітити на рис. 1.5.

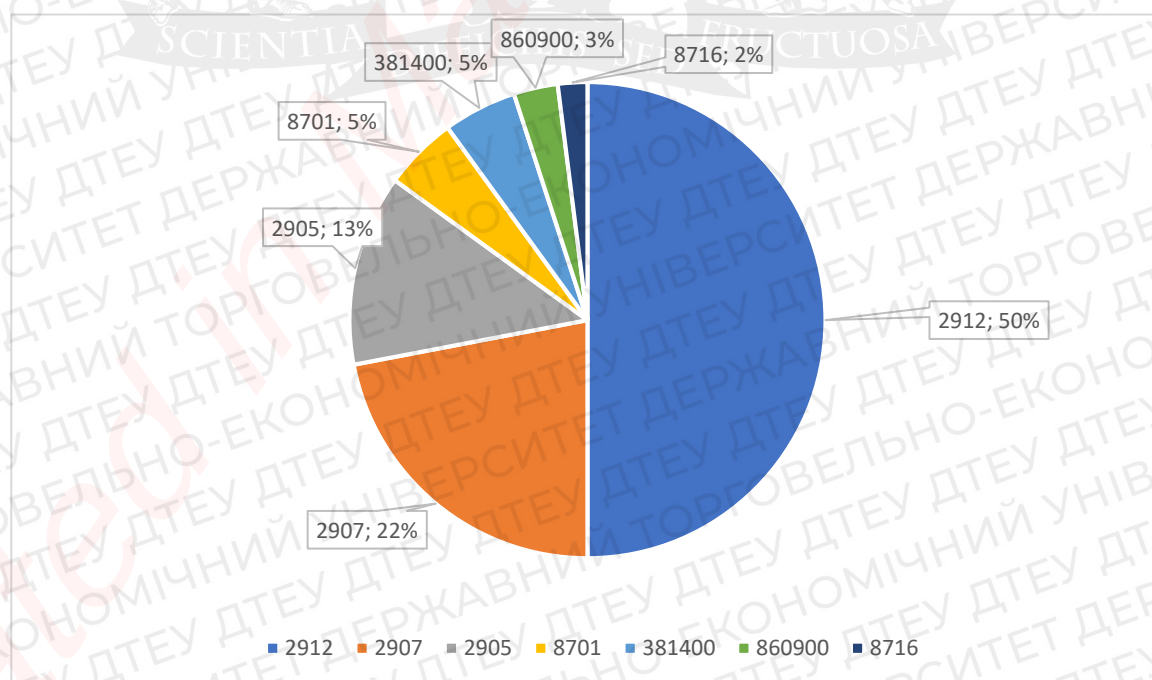


Рис 1.5. Товарна структура імпорту у 2020 році, %

Джерело: побудовано автором на основі джерела [20]

Як бачимо, найбільшу частку становлять товари 2912 – близько 7,5 млн. грн, потім 2907 – феноли та фенолоспирти, 2905 – спирти ациклічні та галогеновані, сульфовані, нітровані або нітрозовані похідні.

Отже, як можна помітити, географічна та товарна структури ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» дуже різноманітні та зазнали змін протягом досліджуваного періоду як з боку обсягів, так стратегічних партнерів.

1.3 Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»

В умовах глобалізації світової економіки і підвищення ролі зовнішньоекономічної діяльності підприємства, важливим завданням є управління зовнішньоекономічною діяльністю. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою розвитку підприємництва. У міжнародних масштабах переміщуються не лише товари, а й фактори виробництва, насамперед капітал та робоча сила.

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство.

Так як у ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» імпортна діяльність є більш розвиненою та різноманітною, тому для аналізу ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій, було розглянуто зовнішньоекономічний контракт імпоротної операції (Додаток Е).

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» закупив у німецької компанії «HELM AG» 22 тонни синтетичної оцтової кислоти за ціною 520 €/т. Вихідні умови для розрахунку наведені в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Умови угоди імпорту синтетичної оцтової кислоти

Найменування умови		Дані
1.	Найменування товару	Синтетична оцтова кислота
2.	Код УКТЗЕД	2915 21 00 00
3.	Країна-експортер	Німеччина
4.	Ціна за одиницю	520 €/т
5.	Загальна кількість	22 т
6.	Умови постачання	FCA Антверпен (Incoterms 2010)
7.	Курс НБУ на момент здійснення операції [25]	29,87 грн/євро
8.	Ставка мита:	
	повна	5,5 %
	пільгова	5,5 %
	для країн ЄС	0%

Джерело: складено автором на основі даних Додатку Е

Орієнтована ціна синтетичної оцтової кислоти на внутрішньому ринку України становить 786 €/т. Структура витрат, пов'язаних з імпортом синтетичної оцтової кислоти, наведена у табл. 1.7

Таблиця 1.7

Структура витрат до ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Оплата навантаження на ТЗ та перевезення з Гамбургу до Антверпену	1,5 %
Оплата основного засобу (фрахт) Антверпен-Одеса	11 %
Страхування перевезення	2 %
Розвантаження в країні імпорту	0,5 %
Транспортування партії товару (Одеса-Севєродонецьк)	0,5 %

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» при здійсненні зовнішньоекономічної операції, використовували прямий метод здійснення

імпортової операції. Цей метод дозволяв встановити більш тісні контакти з контрагентом, краще ознайомитися з кон'юктурою ринку і що найголовніше - дозволяв отримати додаткову фінансову вигоду, зменшуючи витрати на комісійну винагороду посереднику. Також знижував ризик співпраці з недобросовісними та некомпетентними посередниками.

Контакт із німецьким партнером було встановлено шляхом надсилання запиту на оферту. Встановленню договірних відносин, як правило, передував переддоговірний період, протягом якого велися попередні переговори про угоду й узгоджувалися її основні умови. У випадку ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» - це спочатку були особисті переговори, згодом - переписка, так як контакт вже встановлений та зв'язки налагоджені.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» співпрацює з німецьким партнером «HELM AG» на умовах FCA (Антверпен), згідно Incoterms 2010 [Додаток Е]. Згідно цих умов Продавець несе відповідальність за навантаження товару на транспортний засіб, перевезення його до договірного місця та за проходження всіх експортних процедур. Ризик від Продавця до Покупця переходить у договірному місці, а саме у місті Антверпен. Після передачі вантажу у м. Антверпен, Покупець несе фінансову відповідальність, бере на себе всі ризики за оплату основного перевезення на обраному виді транспорту, за страхування вантажу, розвантаження та доставку товару від українського кордону до фактичної адреси ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ». Такі умови поставки є вигідними для підприємства, адже Продавець несе усі витрати щодо перевірки товару, його пакування та маркування, є відповідальним за проходження всіх необхідних експортних митних процедур.

Водночас, згідно Статуту, ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» займається ще й вантажоперевезеннями, що дає змогу уникнути зв'язків з посередниками та в результаті зменшити витрати на доставку товару від кордону до підприємства.

Для будь-якого перевезення існує ймовірність матеріального збитку в результаті пошкодження, втрати вантажу. При цьому компанії часто ризикують не тільки грошима, але й репутацією надійного партнера.

Дослідивши здійснення імпорتنих операцій ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», можна зазначити, що при виборі страховика, вони обирають ТДВ «Альянс Україна» [23]. Саме ця компанія дозволяє застрахувати як окремі, так і постійні перевезення. У відповідності з потребами і бюджетом компанії, договір страхування був укладений на умовах: з відповідальністю за всі збитки + додаткове покриття при навантаженні і розвантаженні. Ця умова страхування є найповнішою. Відшкодуванню підлягають: всі збитки від пошкодження чи повної втрати усього або частини застрахованого вантажу, а також усі необхідні й доцільні витрати на рятування і збереження вантажу та щодо запобігання подальшим його ушкодженням.

Валютою ціни була вільноконвертована валюта країн з розвиненою економікою - Євро (EUR). Формою розрахунку для операції контрагенти обрали банківський переказ на рахунок Продавця. Оплата за товар здійснювалася в Євро у вигляді 100% предоплати, шляхом перерахунку грошових засобів на рахунок Продавця з розрахункового рахунку Покупця. Згідно контракту, кожна партія товару була доставлена на умовах FCA (Антверпен) і була відвантажена протягом трьох робочих днів після того, як сума предоплати поступила на розрахунковий рахунок Продавця. Датою відвантаження вважалася дата оформлення вантажної митної декларації.

Якщо відвантаження товару не відбулося протягом 10-ти робочих днів по вині Продавця, після отримання предоплати за партію товару на розрахунковий рахунок Продавця, вказана сума повинна бути повернена на розрахунковий рахунок Покупця.

Інструкції по відвантаженню та повідомленню про відвантаження.

Продавець після отримання суми предоплати повідомляв Покупця про дату відвантаження даного товару. Продавець протягом 2-х днів від дати відвантаження товару зобов'язаний повідомити Покупця про відвантаження товару шляхом

відправки документів факсом чи електронною поштою. Продавець оформив та передав наступні документи англійською мовою [Додаток Е]:

- оригінал Контракту;
- CMR – міжнародна транспортна накладна (оригінал і копія);
- комерційний рахунок (оригінал);
- сертифікат якості (оригінал чи завірена печаткою Продавця копія);
- повідомлення про доставку (оригінал);
- сертифікат походження товару (оригінал);
- митні декларації.

Отже, проаналізувавши всі умови контракту, доцільним буде визначити ефективність операції по даному контракту, що представлений у Додатку Е. Спочатку обрахуємо фактурну вартість контракту, що дорівнює добутку кількості товару на ціну:

- $ФВ = К * Ц$
- $ФВ = 22 * 520 = 11\,440$ Євро.
- $ФВ \text{ у грн.} = 11\,440 * 29,87 = 340\,518$ грн.

Розраховуємо митну вартість, додаючи до фактурної вартості вартість фрахту та витрат на страхування:

- $МВ = (ФВ + В_{фр} + В_{стр.}) * ВК$, де
ВК – валютний курс
- $МВ = (11\,440 + (0,11 + 0,02) * 11\,440) * 29,87 = 386\,135,5$ грн.

Наступний етап – обрахування мита. В даній ситуації використовувалася преференційна ставка мита (0%), так як Німеччина – країна-учасник ЄС.

- $М = МВ * С_m$, де
- $С_m$ – ставка мита.
- $М = 386\,135,5 * 0 = 0$ грн.

Акцизний податок не розраховуємо, так як даний товар не є підакцизним.

Нарахування ПДВ – ПДВ нараховується у розмірі 20 % від суми митної вартості, мита та акцизного податку.

$$\text{ПДВ} = (\text{МВ} + \text{М}) * 0,2$$

$$\text{ПДВ} = 386\,135,5 * 0,2 = 77\,227,1 \text{ грн.}$$

Розрахунок імпоротної ціни контракту, яка вміщує в собі всі вище обраховані показники, зокрема митну вартість, мито, ПДВ, витрати на розвантаження та витрати на транспортування на території України:

$$\text{ІЦК} = \text{МВ} + \text{М} + \text{ПДВ} + \text{В}_p + \text{В}_{\text{ту}}$$

$$\text{ІЦК} = 386\,135,5 + 0 + 77\,227,1 + (0,005 + 0,005) * 340\,518 = 466\,767,78 \text{ грн.}$$

Для порівняння обраховуємо вартість реалізації синтетичної оцтової кислоти на внутрішньому ринку України, враховуючи, що ціна, у даному випадку, становить 786 €/т.

$$\text{В}_{\text{вр}} = \text{К} * \text{Ц}_{\text{вр}} * 29,87, \text{ де}$$

$\text{Ц}_{\text{вр}}$ – ціна на внутрішньому ринку

$$\text{В}_{\text{вр}} = 22 * 786 * 29,87 = 516\,512,04 \text{ грн.}$$

Щоб оцінити доцільність здійснення даної імпоротної операції, розраховуємо ефект, який дорівнює різниці вартості товару на внутрішньому ринку України та ІЦК.

$$\text{Е} = \text{В}_{\text{вр}} - \text{ІЦК}$$

$$\text{Е} = 516\,512,04 - 466\,767,78 = 49\,744,26 \text{ грн.}$$

Коефіцієнт ефективності імпорту:

$$\text{КЕ}_{\text{ім}} = \text{В}_{\text{вр}} / \text{ІЦК}$$

$$\text{КЕ}_{\text{ім}} = 516\,512,04 / 466\,767,78 = 1,1.$$

Отже, проаналізувавши результати дослідження, можна зробити висновок, що операція по здійсненню імпорту синтетичної оцтової кислоти є ефективною, але може бути і краще. Тому у наступному розділі буде висвітлено ряд пропозицій щодо покращення ефективності.

Висновки до розділу 1

Отже, на основі даних, наданих ТОВ-ПІДПРИЄМСТВОМ «ПРОДМАШСТРОЙ», у Розділі 1 була проаналізована фінансово-господарська та зовнішньоекономічна діяльність. Була розрахована ефективність імпортової операції за наданим контрактом.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що підприємство має досить різноманітну діяльність, яка здебільшого сконцентрована у хімічній промисловості, а саме у галузі органічної хімії.

Аналізуючи динаміку фінансових результатів підприємства за 2016-2020 рр., варто зазначити, що відбувся регрес. Адже у 2020 році, порівняно з 2016 р., відбувся помітний спад чистого доходу майже на 38%. Це вказує на нездатність підприємства гнучко реагувати у складних економічних умовах, задовольняти потреби свого цільового сегмента ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається менше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, виконувати оперативні та стратегічні завдання.

Валовий прибуток ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» хоч і зменшився, але був додатнім на кінець 2020 р. і становив 10 959,20 тис. грн. проти 17 437,80 тис. грн. в 2016 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів.

Чистий прибуток ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» становив 1 063,80 тис. грн. в 2016 р., у 2020 році відбувся спад більше, ніж на 100 %. Негативна динаміка показника ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» (від'ємний приріст 124,41 %) говорить про нездатність нарощувати обсяг

залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку. Хоча якщо порівняти з 2017 та 2018 роками, то підприємство вийшло на позитивний фінансовий результат.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності, то підприємство займається і експортом, і імпортом з переважаючою часткою у імпортній діяльності. Серед основних експортних партнерів є Російська Федерація та Молдова. Партнерство у сфері імпорту представлене країнами СНД та країнами ЄС.

Товарна структура є досить диференційована та здебільшого представлена спиртами ациклічними, целюлозою, кислотами ациклічними монокарбонowymi насиченими, пероксидами і тд.

2019 та 2020 роки стали вирішальними у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ». Адже відбулася переорієнтація у географічній структурі і відповідно – у товарній.

Щодо ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», проаналізована імпортна операція, запропонована у наданому Контракті, у результаті аналізу виявилася ефективною. Проте у наступних підрозділах будуть висвітлені шляхи підвищення ефективності, ефекту від імпорту та покращення результативності.

РОЗДІЛ 2

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ»

2.1 Проблеми і перспективи розвитку зовнішньоторговельних операцій ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ»

Сучасний стан та результативність зовнішньоекономічної діяльності всіх підприємств нерозривно і напругу пов'язаний з зовнішньоекономічною діяльністю всієї країни. На даний момент вона характеризується певною складністю через складні економічні умови, які спричинені рядом чинників, як внутрішній, так і зовнішніх. До факторів зовнішнього середовища належать: постачальники сировини та інших комплектуючих, вітчизняні та іноземні виробники товарів-замінників, споживачі продукції (як всередині країни, так і з-за кордоном), конкуренти, політико-правові фактори при здійсненні ЗЕД, інституційне забезпечення та сталість міжнародних зв'язків з партнерами. Серед зовнішніх факторів є ті, на які підприємству важко вплинути або взагалі неможливо.

Фактори внутрішнього середовища, на які підприємство має безпосередній вплив: перш за все, це цілі та стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, технології виробництва експортної продукції, інформаційна база ЗЕД, ресурси забезпечення ЗЕД та кадрове забезпечення відділу зовнішньоекономічних зв'язків.

Існує декілька класифікацій факторів, які впливають на здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємством. Традиційна класифікація чинників, які впливають на ринковий попит на продукцію (економічні, соціальні, демографічні, природно-географічні, традиційно-культурні), дає можливість дослідити причини зміни світової ринкової кон'юнктури, що відбулися, й передбачити можливі зміни залежно від тенденцій, які спостерігаються на ринку.

Економічні чинники прийнято розділяти на цінові та нецінові. До цінових безпосередньо належить ціна на товар, а неціновими виступають потреби споживачів, купівельна спроможність, ціни на товари-субститути та товари-комплементи і тд.

Соціальні фактори представляють собою соціальну та професійну структуру населення, рівень освіти та культурного розвитку споживачів. Демографічні – статеві та вікові структури населення, чисельність, співвідношення міського та сільського населення, рівень безробіття і тд.

До природно-географічних належить клімат, регіональні особливості споживання, до традиційно-культурних – національно-культурні звички, традиції, мода, релігія.

Також існує класифікація, яка демонструє фактори у розрізі того, як впливають позитивно на експортно-імпорту діяльність і на ті, які її гальмують. До стимулюючих факторів слід віднести: зростання попиту на продукцію на світовому ринку, вищу рентабельність продукції на світовому ринку, наявність конкурентних порівняльних переваг, встановлення міжнародних зв'язків.

До факторів, які гальмують здійснення підприємством експортної діяльності, слід віднести нестабільність нормативно-правової бази щодо зовнішньоекономічних операцій, необізнаність в особливостях законодавчої бази інших країн щодо імпорتنих операцій тощо.

Якщо розглядати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», то серед основних проблем розвитку можна виділити: залежність від сировини від імпорتنих операцій, адже більшу частину становить імпорт, а не власне виробництво, ринки збуту продукції, які потрібно диференціювати та розвивати, налагодження нових міжнародних зв'язків у сфері імпорту з такими провідними країнами світу як США, Китай та Японія.

Перш за все, можна підвищувати конкурентоспроможність за рахунок вкладення власних коштів у розвиток та впровадження передових технологій у виробництво. Проте так як в діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» більшу частину становить імпорт, тому для того, щоб

підвищити ефективність від зовнішньоекономічної діяльності, необхідно визначити найбільш раціональні країни для імпорту продукції, необхідно врахувати всі обмеження та тонкощі співпраці.

Отож для налагодження нових міжнародних зв'язків у сфері імпорту з провідними країнами світу, було проаналізовано світовий ринок органічної хімії.

Використання органічних речовин прослідковується в різних галузях промисловості, таких як: медична, біохімічна, фармацевтична, агрохімічна, харчова промисловість та, навіть, при виробництві напоїв.

Світовий банк висунув теорію, що споживання їжі та напоїв у світі досить стрімко зростає тому, що в таких країнах як Індія та Китай більша кількість людей з низьким рівнем доходів. Це у свою чергу збільшило випадки застосування органічних хімікатів для виробництва більшої кількості харчових продуктів. Тому, як наслідок, маємо збільшення ринку у всьому світі.

Більше того, за даними звіту, опублікованого Fior Markets, світовий ринок органічних хімічних речовин зростатиме з 8,63 млрд. доларів США до 15,97 млрд. доларів США у 2025 року.

Світовий ринок аналізують за регіональним критерієм, тобто ділять на умовних 5 регіонів: Північна Америка, Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Південна Америка; Близький Схід та Африка.

Регіон Північної Америки домінував на ринку органічних хімічних речовин, так як є найбільш швидкозростаючим завдяки все більшому прийняттю органічних хімічних речовин, державним правилам використання природних хімічних речовин, а також масштабному споживанню в різних галузях промисловості та постійному розвитку досліджень та розробок. Всі ці фактори створюють реальні можливості для зростання ринку.

На другому місці перебуває Азіатсько-Тихоокеанський регіон, що займає другу за величиною частку на ринку органічних хімічних речовин, завдяки стрімкому економічному розвитку Індії та Китаю, швидкій індустріалізації та урбанізації.

У таблиці 2.1 представлена світова експортна та імпортна статистика галузі органічних хімічних речовин у динаміці за 2015-2019 рр.

Таблиця 2.1

**Світовий експорт та імпорт у галузі органічної хімії за 2015-2019 рр.
(млн. дол. США)**

Напрямок/ Роки	2015	2016	2017	2018	2019	Відносне відхилення, %			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Експорт	351998,9	333217,8	378470,3	442969,7	411849,3	-5,34	13,58	17,04	-7,03
Імпорт	373057,8	353426,4	402901,5	469221,2	442926,9	-5,26	14,00	16,46	-5,60

Джерело: побудовано автором на основі даних джерела [26]

Як бачимо з таблиці 2.1, де висвітлено світовий експорт та імпорт у галузі органічної хімії в динаміці за 2015-2019 рр., прослідковується позитивна тенденція розвитку експорту, починаючи з 2016 року. У 2019 порівняно з 2018 роком відбувся спад експорту приблизно на 7,3%. У імпорті можемо бачити схожу ситуацію, адже процес збільшення імпорту почався також з 2016 року і у 2019 році, порівняно з 2018, теж мав місце спад близько 5,6%.

Більш детальна статистика у континентальному розрізі, що представлена на рис. 2.1 та рис. 2.2, дасть можливість побачити торговельні потоки.

Як можна побачити на рис. 2.1 найбільшу частку у світовому експорті у галузі органічних хімічних речовин станом на 2019 рік має Європа та Азія. Адже саме у цих регіонах виділяються кошти на НДДКР. Наприклад, Азія – це регіон, у якому знаходяться одні із найбільших гравців на цьому ринку. За останні 20 років Китай майже з нічого успішно створив сучасну біотехнологічну індустрію. У даний час Китай є основним виробником широкого спектру продуктів, що включають біопроцеси, для деяких Китай навіть є провідним світовим виробником. Постійно зростаючий список продуктів включає органічні кислоти, амінокислоти, антибіотики, розчинники, хіральні хімікати, біопестициди та біополімери, і т.д. [27].

Експорт хімічної промисловості ЄС-27 досягнув 177,5 млрд. євро в 2019 році. Спеціальні хімічні речовини - найбільший експортний сектор, на який припадає третина всього експорту хімічних речовин ЄС у 2018 році. У свою чергу імпорт хімічних речовин ЄС із країн, що не входять до ЄС-27, досягнув 132,4 млрд. євро в 2019 році. Хімічний сектор ЄС отримав профіцит торгівлі в розмірі 45,2 млрд. євро в 2019 році.

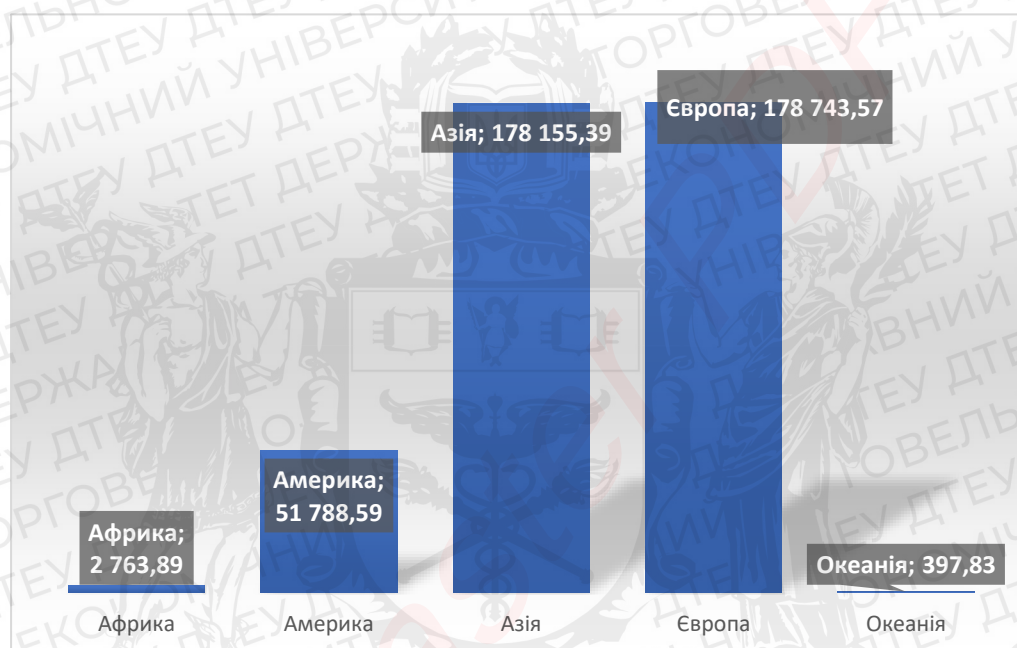


Рис 2.1. Регіональна структура експорту органічних хімічних речовин у 2019 р., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних джерела [26]

Торговий аналіз показує, що хімічний сектор ЄС-27 зафіксував профіцит торгівлі у 2019 році для спеціальних хімічних речовин, споживчих хімічних речовин та полімерів. Як показує досвід ЄС, хімічна промисловість залежить від вільної торгівлі та відкритих ринків як сировини, так і відходів від своєї продукції. Промисловість все більше покладається на тісно взаємопов'язані кластери, які беруть участь у глобальних ланцюгах створення вартості. Найбільшим партнером ЄС є США, які імпортували з ЄС-27 продукції на 29,9 млрд. євро, у той час як на 23,2 млрд. євро експортували до ЄС-27. Наступними партнерами за обсягами експортованої продукції є Великобританія та Китай, який став найважливішим ринком зростання для світових хімічних компаній та основним інвестиційним

місцем. Це можна переглянути у таблиці 2.2, яка показує топ-5 експортерів органічних хімічних речовин у світі за 2015-2019 рр.

Таблиця 2.2

Топ-5 країн-експортерів органічних хімічних речовин у світі (тис. дол. США)

Роки/Країна	Китай	США	Ірландія	Бельгія	Німеччина	Світ
2015	42683948	38703318	25481898	31179770	24002787	365896493
Частка, %	11,67%	10,58%	6,96%	8,52%	6,56%	100%
2016	42177868	33956461	27702240	31051897	22736857	346260415
Частка, %	12,18%	9,81%	8,00%	8,97%	6,57%	100%
2017	49731545	36279699	23831753	29034161	25025705	381683754
Частка, %	13,03%	9,51%	6,24%	7,61%	6,56%	100%
2018	59795623	40339201	33127797	37661889	26854205	443956541
Частка, %	13,47%	9,09%	7,46%	8,48%	6,05%	100%
2019	56814767	39327263	35629798	30602487	25780951	412733301
Частка, %	13,77%	9,53%	8,63%	7,41%	6,25%	100%

Джерело: за даними джерела [26]

Як можна помітити у таблиці 2.2, Китай є найбільшим експортером у світі і з кожним роком обсяг експорту стабільно збільшується. Якщо розглядати товарну структуру експорту з Китаю у даній галузі, то ряд товарів представлений: гетероциклічним сполуками лише з гетероатомами азоту, антибіотиками, провітамінами та вітамінами, природними або відтвореними шляхом синтезу, у т.ч. природними концентратами, похідними (всі підгрупи товарів розташовані у порядку зменшення частки у загальному обсязі).

Серед країн ЄС провідними партнерами у сфері органічної хімії є Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Ірландія. До прикладу, Нідерланди є 11-тим найбільшим торговим партнером України. Загальний товарообіг України з Нідерландами у 2019 склав 2,6 млрд дол. США., а саме імпорту України з Нідерландів за цей же рік становив 760 млн дол. США.

У таблиці 2.3 подана інформація щодо імпорту товарів органічної хімії (29 товарна позиція) у розрізі таких перспективних країн як: Китай, Нідерланди та Німеччина, яка вже є потенційним клієнтом ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ».

Таблиця 2.3

Імпорт товарів органічної хімії в Україну у розрізі країн, 2020 р.

Країна	Імпорт	
	Вартість, тис. дол. США	у % до відп. періоду попер. року
Китай	243 910,3	107,0
Нідерланди	21 498,8	107,6
Німеччина	49 309,9	87,4

Джерело: побудовано автором на основі джерела [30]

Як можна побачити у табл. 2.3, найбільше товарів органічної хімії Україна імпортує з Китаю та Німеччини. Китай виграє у об'ємах, Німеччина – за рахунок вартості продукції. Але якщо дивитися у порівнянні до відповідного періоду попереднього року, то помітно, що імпорт з Німеччини помітно впав, в той час як Китаю та Нідерландам вдалося підвищити рівень експорту до України.

Ситуацію з імпортом у галузі органічних хімічних речовин у світі можна побачити на рис. 2.2. Найбільшу частку у світовому імпорті органічних хімічних речовин займають Європа та Азія з невеликим відставанням у 2%. Серед топ-імпортерів світу можна виділити знову ж таки Китай (на 1-му місці), США, Німеччина, Бельгія та Індія.



Рис. 2.2. Регіональна структура імпорту органічних хімічних речовин у 2019 р., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних джерела [26]

Отже, враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що світовий ринок органічних хімічних речовин розвивається досить динамічно. Це дає змогу знаходити можливості для співпраці з новими контрагентами залежно від можливостей та очікувань підприємства.

2.2 Пропозиції щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства

Першим етапом визначення шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має стати визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору співпраці. При цьому необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн та їхнього політико-правового та культурного середовища.

Метою здійснення цього аналізу є вибір оптимального сегменту ринку, обрання країни-контрагента, співпраця з якою буде вигідною і ефективною у межах обраного виду зовнішньоекономічної діяльності.

Для вибору основного ринку було обрано країни, з якими було б доцільно здійснювати зовнішньоторговельні операції, зокрема операції з імпорту. Серед них Китай, Нідерланди та Німеччина (як одні з основних контрагентів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»), оскільки ці країни є досить вагомими експортерами продукції у галузі органічної хімії в Україну.

Для того, щоб оцінити вибір цільового ринку при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, була побудована таблиця 2.4, яка показує вплив політичних, економічних, соціальних, географічних, правових та інших чинників.

Отже, проаналізувавши всі фактори, що зазначенні у таблиці 2.4, можна зазначити, що варто спробувати обрати ринок Нідерландів так, як його можна оцінити як країну з ліберальною валютною політикою, як ринок, що динамічно

Таблиця 2.4

Обґрунтування вибору ринку при здійсненні зовнішньоторговельних операцій

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

Джерело : проаналізовано автором на основі джерела [8]

розвивається та найголовніше – це невелика географічна відстань, порівняно з Китаєм, що дає змогу зменшити витрати на доставку товару.

Незважаючи на те, що Китай завжди був більш конкурентоздатним завдяки низькій ціні товару, на сьогодні цей плюс ставиться під сумнів завдяки вартості доставки морським транспортом. Адже традиційний шлях з Китаю в Україну – по морю – суттєво подорожчав з початку цього року. З січня місяця 2021 року вартість морського фрахту з Китаю за один TEU (40-футовий контейнер) складає близько 9 000 – 10 000 дол. США., що втричі дорожче, ніж у травні 2020 року. Це в свою чергу стало поштовхом для розвитку залізничного сполучення між нашими країнами.

В свою чергу, Нідерланди - одна з найбільш розвинених країн світу з високим рівнем доходу, член ЄС. Має потужні порти, один із найбільш важливих транспортних і торговельних центрів Європи. Кількість населення зростає, переважно завдяки імміграції.

Зважаючи на вищенаведену інформацію, дану країну варто розглянути як потенційного партнера для встановлення міцних міжнародних зв'язків.

Для того, щоб проаналізувати пропозиції щодо підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій даним підприємством, був використаний метод конкурентного листа.

Конкурентний лист – внутрішній документ підприємства, що містить комерційні і технічні відомості про товар із одержаних від фірм конкурентних матеріалів (зовнішньоекономічних контрактів, комерційних пропозицій, фірмових прейскурантів, галузевих каталогів тощо) і служить для порівняння їх основних показників та визначення орієнтовного рівня експортної/імпоротної ціни.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» планує імпортувати синтетичну оцтову кислоту у кількості 22 т на умовах CIF Одеса авансовим платежем з розрахунком у Євро (EUR). Для того, щоб раціонально оцінити ціни на імпортні товари, було обрано 3 конкурентні пропозиції: ЗТК на поставку синтетичної оцтової кислоти нідерландської компанії «AkzoNobel» за 2021 р., ЗТК китайської компанії «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» за 2020 р., ЗТК німецького концерну «BASF SE» за 2019 р. – які подані у вигляді таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Конкурентні матеріали

№	Умови контракту	Конкурентні матеріали		
		«AkzoNobel»	«Taizhou...»	«BASF SE»
1.	Країна-експортер	Нідерланди	Китай	Німеччина
2.	Ціна у валюті за од.	497 €/т	510 \$/т	500 €/т
3.	Джерело інформації	ЗТК	ЗТК	ЗТК
4.	Рік поставки	2021	2020	2019
5.	Базисні умови поставки	FOB Роттердам	CIF Одеса	FCA Антверпен
6.	Форма розрахунку	Банківський п-з	Банківський п-з	Банківський п-з
7.	Кількість	22 т	27 т	21 т
8.	Фактурна вартість	10 934 €	13 770 \$	10 500 €

Джерело: складено автором на основі джерела [19]

Додаткова інформація:

- Витрати на транспортування Роттердам – Одеса – 21 % вартості контракту
- Витрати на транспортування Антверпен – Одеса – 30 % вартості контракту
- Витрати на навантаження на основний ТЗ (для «BASF SE») – 0,5 % вартості контракту
- Витрати на страхування – 2% вартості контракту
- Курс валюти на складання конкурентного листа – 30,5 грн/Євро
- Поправка на кількість становить 5% від 22 т, 7 % - від 25 т.
- Індекс цін:

2021 –	101,2 %
2020 –	105,0 %
2019 -	104,1 %

Так як у всіх запропонованих ЗТК єдина вільноконвертована валюта – Євро, а у контракті компанії «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» - дол. США, тому було приведено ціну конкурентних матеріалів до єдиної валюти – Євро.

$$C_1 = C_0 \cdot BK_{EUR} / BK_{USD},$$

де C_1 – ціна приведена до єдиної валюти;

C_0 – ціна, запропонована фірмою у конкурентному матеріалі;

BK_{EUR} – вартість EUR за курсом НБУ;

BK_{USD} – вартість USD за курсом НБУ;

Таким чином для «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» ціна товару у Євро становитиме:

$$C_1 = 510 \cdot 30,5 / 26,08 = 594,43 \text{ Євро.}$$

Тоді поправка на приведення ціни до єдиної валюти для «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» буде дорівнювати = 86,43.

Розрахунок сумарної поправки на комерційні умови передбачає визначення:

- поправки на інфляцію (приведення за терміном угоди) (K1);

- поправки на базисні умови поставок (K2);
- поправки на умови платежів (K3);
- поправки на кількість (K4).

Поправка на інфляцію (приведення за терміном угоди):

Приведення конкурентних матеріалів здійснюється за такою формулою:

$$C_1 = C_0 \cdot I_1 / I_0,$$

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:

$$K_1 = C_1 - C_0.$$

Таким чином у вищезазначеному прикладі:

для «AkzoNobel» поправка буде дорівнювати 0, тому що роки у конкурентному матеріалі і рік майбутнього контракту співпадають.

для «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd»: ціна приведена = $510 \cdot 101,2 / 105,0 = 491,54$, поправка становить - 18,46.

для «BASF SE»: ціна приведена = $500 \cdot 101,2 / 104,1 = 486,07$, поправка становить - 13,96.

Поправка на базисні умови поставки:

Приведення ціни до ціни CIF Одеса можна розрахувати за формулою:

для «AkzoNobel»: $10\,934 \cdot (21\% + 2\%) = 2\,514,82$ € (враховується основний фрахт і страхування);

для поправки «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» поправка дорівнює 0, так як умови співпадають;

для «BASF SE»: $10\,500 \cdot (30\% + 0,5\% + 2\%) = 3\,412,5$ € (доплюсовуємо вартість перевезення Антверпен-Одеса, вартість навантаження на основний ТЗ та вартість страхування).

Поправка на умови платежів:

Так як у кожній конкурентній пропозиції форма розрахунку – банківський переказ, тому поправки дорівнюватимуть 0.

Поправка на кількість:

для «AkzoNobel» поправка на кількість становить: $497 \cdot (5\% - 0\%) = 24,85$.

та «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd» поправка буде дорівнювати: $K_3 = 510 \cdot (7\% - 0\%) = 35,7$.

для «BASF SE»: поправка буде дорівнювати 0, тому що знижка 5% рахується від 22 т.

Ціна, приведена за комерційними умовами становитиме (табл. 2.6):

Таблиця 2.6

Конкурентний лист

№	Показник	Вихідні умови	Нідерланди		Китай		Німеччина	
			факт.	попр.	факт.	попр.	факт.	попр.
1	Ціна		497 €/т		510 \$/т		500 €/т	
2	Єдина валюта	EUR	EUR	0	USD	+86,43	EUR	0
3	Термін угоди	2021	2021	0	2020	-18,46	2019	-13,96
4	Умови поставки	CIF Одеса	FOB Роттердам	+2 514,82	CIF Одеса	0	FCA Антверпен	3 412,5
5	Джерело інф-ї	ЗТК	ЗТК	0	ЗТК	0	ЗТК	0
6	Форма розрахунку	Банківський п-з	Банківський п-з	0	Банківський п-з	0	Банківський п-з	0
7	Кількість	22 т	22	-24,85	27	-35,7	21	0
8	Приведена ціна		13 423,97 €		13 802,27 €		13 898,54 €	

Джерело: розраховано автором на основі власних обрахунків

для «AkzoNobel»: $10\,934 + 2\,514,82 - 24,85 = 13\,423,97$ €.

для «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd»: $13\,770 + 86,43 - 18,46 - 35,7 = 13\,802,27$ €.

для «BASF SE»: $10\,500 - 13,96 + 3\,412,5 = 13\,898,54$ €.

Отже, можна зробити висновок, що при визначенні ціни на імпортні товари оптимальним вважається найнижча із наведених цін конкурентів. У даному випадку - це ціна контракту з нідерландською компанією «AkzoNobel», що безпосередньо становить 13423,97 €, тому ТОВ-ПІДПРИЄМСТВУ «ПРОДМАШСТРОЙ» слід взяти до уваги запропонований варіант.

2.3 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів

Розрахунок економічної ефективності здійснюється шляхом співвідношення досягнутого економічного результату та витратами ресурсів, які були витрачені на досягнення цього результату.

Якщо говорити про економічну ефективність зовнішньоторговельних операцій, то під ними розуміють те, на скільки збільшився дохід підприємства від тієї чи іншої операції. Критерієм економічної ефективності вважають прибуток.

Серед запропонованих методів підвищення ефективності імпортних операцій був вибраний метод конкурентного листа. В результаті аналізу було обрано варіант співпраці з нідерландською компанією «AkzoNobel».

Пропоную розглянути ситуацію та оцінити ефективність від здійснення нової, запропонованої у підрозділі 2.2, імпортної операції.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» планує у нідерландською компанію «AkzoNobel» закупити 22 т синтетичної оцтової кислоти на умовах CIF Одеса за ціною 610,2 €/т. Вихідні умови для розрахунку наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Умови угоди імпорту синтетичної оцтової кислоти

Найменування умови		Дані
1.	Найменування товару	Синтетична оцтова кислота
2.	Код УКТЗЕД	2915 21 00 00

Продовження табл. 2.7

3.	Країна-експортер	Нідерланди
4.	Ціна за одиницю	610,2 €/т
5.	Загальна кількість	22 т
6.	Умови постачання	CIF Одеса
7.	Курс НБУ на момент здійснення операції	30,5 грн/€
8.	Ставка мита: повна пільгова для країн ЄС	5,5 % 5,5 % 0%

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Орієнтована ціна синтетичної оцтової кислоти на внутрішньому ринку України становить 39 000 грн/т. Структура витрат, пов'язаних з імпортом синтетичної оцтової кислоти, наведена у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Структура витрат до ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Розвантаження в країні імпорту	0,5 %
Транспортування партії товару (Одеса-Сєверодонецьк)	0,5 %

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Отже, проаналізувавши всі умови контракту, доцільним буде визначити ефективність операції. Спочатку обрахуємо фактурну вартість контракту, що дорівнює добутку кількості товару на ціну:

$$- \text{ФВ} = \text{К} * \text{Ц}$$

$$- \text{ФВ} = 22 * 610,2 = 13\,424,4 \text{ Євро.}$$

$$- \text{ФВ у грн.} = 13\,424,4 * 30,5 = 409\,444,2 \text{ грн.}$$

Розраховуємо митну вартість. В нашому випадку фактурна та митна вартості співпадають, тому:

$$- \text{МВ} = \text{ФВ}$$

$$- MB = \Phi B = 409\,444,2 \text{ грн.}$$

Наступний етап – обрахування мита. В даній ситуації використовувалася преференційна ставка мита (0%), так як Нідерланди – країна-учасник ЄС.

$$- M = MB * C_m, \text{ де}$$

$$- C_m - \text{ставка мита.}$$

$$- M = 0$$

Акцизний податок не розраховуємо, так як даний товар не є підакцизним.

Нарахування ПДВ – ПДВ нараховується у розмірі 20 % від суми митної вартості, мита та акцизного податку.

$$\text{ПДВ} = MB * 0,2$$

$$\text{ПДВ} = 409\,444,2 * 0,2 = 81\,888,8 \text{ грн.}$$

Розрахунок імпоротної ціни контракту, яка вміщує в собі всі вище обраховані показники, зокрема митну вартість, мито, ПДВ, витрати на розвантаження та витрати на транспортування на території України:

$$\text{ІЦК} = MB + M + \text{ПДВ} + V_p + V_{\text{тв}}$$

$$\begin{aligned} \text{ІЦК} &= 409\,444,2 + 81\,888,8 + (0,005 + 0,005) * 409\,444,2 = \\ &= 495\,427,44 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Для порівняння обраховуємо вартість реалізації синтетичної оцтової кислоти на внутрішньому ринку України, враховуючи, що ціна, у даному випадку, становить 39 000 грн/т.

$$V_{\text{вр}} = K * C_{\text{вр}}, \text{ де}$$

$$C_{\text{вр}} - \text{ціна на внутрішньому ринку}$$

$$V_{\text{вр}} = 22 * 39\,000 = 858\,000 \text{ грн.}$$

Щоб оцінити доцільність здійснення даної імпоротної операції, розраховуємо ефект, який дорівнює різниці вартості товару на внутрішньому ринку України та ІЦК.

$$E = V_{\text{вр}} - \text{ІЦК}$$

$$E = 858\,000 - 495\,427,44 = 362\,572,56 \text{ грн.}$$

Коефіцієнт ефективності імпорту:

$$KE_{\text{ім}} = V_{\text{вр}} / \text{ІЦК}$$

$$KE_{im} = 858\,000 / 495\,427,44 = 1,7.$$

Отже, проаналізувавши результати дослідження, можна зробити висновок, що нова запропонована операція по здійсненню імпорту синтетичної оцтової кислоти з Нідерландів є більш ефективною, адже на 1 гривню витрат підприємство отримує не 1,1 гривні доходу, а - 1,7. Проте підприємство може підвищувати свою ефективність шукаючи нові ринки для співпраці, корегуючи або зовсім змінюючи умови поставок.

Висновки до розділу 2

У Розділі 2 даної дипломної роботи описані перспективи та проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», пропозиції щодо покращення зовнішньоторговельних операцій, зокрема імпортних, методом пошуку нових партнерів, ринків та зміни умов поставок.

Для початку було досліджено ряд факторів, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства, зокрема і зовнішньоекономічну. Отож серед факторів впливу було виокремлено як ряд внутрішніх, так і ряд зовнішніх чинників.

До факторів зовнішнього середовища належать: постачальники сировини та інших комплектуючих, вітчизняні та іноземні виробники товарів-замінників, споживачі продукції (як всередині країни, так і з-за кордоном), конкуренти, політико-правові фактори при здійсненні ЗЕД, інституційне забезпечення та сталість міжнародних зв'язків з партнерами. Серед зовнішніх факторів є ті, на які підприємству важко вплинути або взагалі неможливо.

Фактори внутрішнього середовища, на які підприємство має безпосередній вплив: перш за все, це цілі та стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, технології виробництва експортної продукції, інформаційна база ЗЕД, ресурси забезпечення ЗЕД та кадрове забезпечення зовнішньоекономічного відділу.

У ході вирішення проблеми щодо ефективності імпорتنих операцій, було проведено аналіз ринків хімічної промисловості, а саме: у галузі органічної хімії.

Дослідження показали, що найбільшу частку у світовому експорті у галузі органічних хімічних речовин станом на 2019 рік має Європа та Азія. Адже саме у цих регіонах виділяються кошти на НДДКР.

Серед країн ЄС провідними партнерами у сфері органічної хімії є Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Ірландія. До прикладу, Нідерланди є 11-тим найбільшим торговим партнером України. Загальний товарообіг України з Нідерландами у 2019 склав 2,6 млрд дол. США., а саме імпорт України з Нідерландів за цей же рік становив 760 млн дол. США.

Виходячи з інформації, проаналізованої у підрозділі 2.2, можна зрозуміти, що Нідерланди пропонується розглянути у ролі міжнародного партнера.

Отже, методом складання конкурентного листа, був обраний контракт з нідерландською компанією «AkzoNobel», який у результаті розрахунку ефективності імпоротної операції та ефекту від імпорту мав позитивний результат та був більш результативним при здійсненні зовнішньоторговельної операції.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У даній випускній кваліфікаційній роботі досліджувалася діяльність ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» - української компанії, яка займається імпортом та експортом хімічної продукції та вантажними перевезеннями. Здебільшого діяльність підприємства сконцентрована у галузі хімічної промисловості. Компанія здійснює поставки хімічної продукції на ринку більше 20 років. Так як компанія на ринку досить давно, тому має налагоджені контакти провідними заводами-виробниками і нафтохімічними компаніями України, що дозволяє забезпечувати партнерів продукцією високої якості за мінімальними цінами.

Діяльність ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» протягом досліджуваних 2016-2020 років, мала і спади і піднесення.

Для того, щоб оцінити діяльність підприємства з різних сторін, було прораховано показники ліквідності та платоспроможності підприємства. ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» не працює в напрямку зниження короткострокових ризиків протягом 2016 - 2020 рр., і управлінці не вживають заходів щодо забезпечення збалансованості короткострокових джерел фінансування і оборотних активів. Про це свідчить зниження індикатора поточної ліквідності з 2,85 гривень до 2,38.

ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» здатне самостійно профінансувати істотну частку необхідних активів, а саме 75%. Той факт, що відповідний показник скорочується на 0,03, говорить про зниження довіри до підприємства з боку учасників фінансового ринку, постачальників матеріальних ресурсів і послуг. Незважаючи на це, якщо підприємство втратить платоспроможність і збанкрутує, то висока частка власного капіталу дозволить погасити більшу частину зобов'язань.

Важливим показником є рентабельність власного капіталу, який відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. Кожна гривня капіталу власників в 2020 р. забезпечила їм 0,21 копійок чистого

прибутку. Підприємство забезпечувало підвищення добробуту і поліпшення матеріального становища власників, про що свідчить високе значення індикатора рентабельності власного капіталу.

Згідно Статуту ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність у двох напрямках: як експорт, так і імпорт. Як показують показники діяльності, імпортна діяльність є більш розвиненою та диференційованою.

Безпосередніми іноземними партнерами у експортному напрямку у 2016-2017 роках є Російська Федерація та Республіка Молдова. До країн-партнерів імпортного напрямку належать: Білорусь, Словаччина, Німеччина, Нідерланди, Польща, Туреччина, Велика Британія та ін.

Протягом 2016-2020 років динаміка імпортової діяльності була як позитивною, так і негативною. У 2016 році обсяг імпорту становив близько 43 млн. грн., у 2017 імпорт зменшився до 22 млн. грн. 2018 рік характеризувався різким спадом імпорту (730 тис. грн.), 2019 і 2020 роки – динаміка знову є позитивною. Кількість контрагентів у період 2016-2020 років варіювалася у межах від 3 до 15.

Товарна структура імпорту за досліджувані мною роки є досить різноманітною, здебільшого переважають товари з розряду органічної хімії. До прикладу у 2016, 2017 роках найбільшу частку в імпорту займала товарна позиція під кодом УКТЗЕД 381400 – розчинники та розріджувачі складні органічні, в інших товарних позиціях не зазначені, готові суміші для видалення фарб або лаків.

У підрозділі 1.3 було проаналізовано діючий контракт ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» з німецькою компанією «HELM AG». Згідно якого, ТОВ-ПІДПРИЄМСТВО «ПРОДМАШСТРОЙ» співпрацює з німецьким партнером «HELM AG» на умовах FCA (Антверпен), згідно Incoterms 2010.

Валютою ціни була вільноконвертована валюта країн з розвиненою економікою - євро (EUR). Формою розрахунку контрагенти обрали банківський переказ на рахунок Продавця.

Свропи, дана країна була обрана альтернативним контрагента, умови поставки тд., операція виявилася більш економічним задумом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про міжнародні договори України» : від 29.06.2004 р. // ВВР України. - 2004. - № 50. - Ст. 540.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : від 16.04.1991 р. // ВВР УРСР. - 1991. - № 29. - Ст. 377.
3. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» // ВВР України – 2008. - № 23. – ст.213.
4. Господарський кодекс України // ВВР України. - 2003. - № 18. - № 19-20. - № 21- 22. - Ст. 144.
5. Митний кодекс України // ВВР України - 2012. - № 44-45, № 46-47, № 48. - ст.552.
6. Митний тариф України: Додаток до Закону України "Про Митний тариф України" від 19 вересня 2013 року № 584-VII.
7. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. // ВВР України. - 2003. - № 40-44. - Ст. 356.
8. Антонюк Л.Л. «Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації». Монографія. - К.:КНЕУ, 2015. -275 с.
9. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. - Д., 2016. – 306
10. Варфоломєєва Ю.Р., Шереметинька О.В. «Оцінка ефективності імпорتنих операцій підприємств». Економіка та управління підприємствами. Випуск 24. с. 97-100/2017. УДК 338.58:65.014.
11. Кривов'язюк І.В., Тележинська Н.В. «Теоретико-методичне обґрунтування та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства»: Ефективна економіка № 9, 2017, УДК 65.01:339.56.
12. Круш П.В., Хоменко Т.Ю.. «Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю». УДК 658.5:330.34.01:005.336.1, 2017 р.
13. Козик В. В., Панкова Л. А., Карп'як Я. С., Григор'єв О. Ю., Босак А. О.

Зовнішньоекономічні операції та контракти: Навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Центр навчальної літератури, 2015. - 608 с.

14. Шкорина В.В. «Тенденції розвитку світового ринку органічних хімічних сполук». Збірник наукових статей студентів: КНТЕУ., 2021. – с. 232-237.
15. Офіційний сайт МЕРТ / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
16. Офіційний сайт ДФС / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
17. Офіційний сайт Міністерства юстиції України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minjust.gov.ua/>
18. Офіційний сайт НБУ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>
19. Офіційний сайт ТПП України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/>
20. Офіційний сайт YouControl / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>
21. Офіційний сайт Qdpro / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://qdpro.com.ua/>
22. Офіційний сайт ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prodmarshstroy.com.ua/>
23. Офіційний сайт ТДВ «Альянс Україна» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://allianz.ua/o-kompanii>
24. Офіційний сайт ТОВ «ТАНІТ ГРУП» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tanit.com.ua/ua/>
25. Офіційний сайт Мінфін / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>
26. Офіційний сайт ЮНКТАД. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en

27. Офіційний сайт європейської ради хімічної промисловості. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cefic.org/>
28. Офіційний сайт статистики торгівлі для міжнародного бізнесу – Trademap. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.trademap.org/>
29. Офіційний сайт китайської компанії «Taizhou Ruibai Chemical Co., Ltd». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ringchem.com/about_en.html
30. Офіційний сайт державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
31. Офіційний сайт єдиного експортного веб-порталу України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://export.gov.ua/453-diiabiznes>
32. Офіційний сайт дослідницької компанії «Fior Markets». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.fiormarkets.com/>
33. Njomza Ajvazi. Organic Chemistry- Market Analysis. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://organic-inorganic.imedpub.com/organic-chemistry-market-analysis.php?aid=26422>

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1 до положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта
малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ - ПІДПРИЄМСТВО "ПРОДМАШСТРОЙ"

Територія ЛУГАНСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Оптова торгівля хімічними продуктами

Середня кількість працівників, осіб 33

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця МАЯКОВСЬКОГО, буд. 2В, м. СЕВЕРОДОНЕЦЬК, ЛУГАНСЬКА обл., 93402

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2017	01	01
21817337		
4412900000		
240		
46.75		

51030

1.Баланс на 31 грудня 2016 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	71,5	66,7	
Основні засоби	1010	4 617,7	6 471,2	
первісна вартість	1011	11 735,5	14 459,1	
знос	1012	(7 117,8)	(7 987,9)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	321,3	321,3	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	5 010,5	6 859,2	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6 243,5	2 764,3	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 359,7	2 183,9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	382,8	116,7	
у тому числі з податку на прибуток	1136	131,3	112,9	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 964,4	4 618,5	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	822,2	2 237,1	
Витрати майбутніх періодів	1170	122,3	170,5	
Інші оборотні активи	1190	49,0	3,9	
Усього за розділом II	1195	13 943,9	12 094,9	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	18 954,4	18 954,1	
Пасив		Код	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 200,0	2 200,0	
Додатковий капітал	1410	290,8	290,8	
Резервний капітал	1415	370,4	370,4	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10 812,7	11 852,2	

Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	13 673,9	14 713,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	800,0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 406,1	2 142,7
розрахунками з бюджетом	1620	30,4	71,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	26,3	26,4
розрахунками з оплати праці	1630	62,8	175,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 954,9	1 824,6
Усього за розділом III	1695	5 280,5	4 240,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	18 954,4	18 954,1

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2016

Форма № 2-м Код за 1801007
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	78 562,1	49 888,1
Інші операційні доходи	2120	938,7	507,6
Інші доходи	2240	100,7	30,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	79 601,5	50 426,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(61 124,3)	(35 938,0)
Інші операційні витрати	2180	(17 366,7)	(11 905,6)
Інші витрати	2270	(0,4)	(214,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(78 491,4)	(48 058,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 110,1	2 367,8
Податок на прибуток	2300	(46,3)	(431,3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 063,8	1 936,5

ЕЦП Булеков
М.В.

Головний



(підпис)

(підпис)

Керівник Булеков Михайло Вікторович

(ініціали, прізвище)

бухгалтер

Булеков Михайло Вікторович

(ініціали, прізвище)

Додаток Б

Додаток 1 до положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта
малого підприємництва**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство

Дата(рік,місяць,число)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ - ПІДПРИЄМСТВО "ПРОДМАШСТРОЙ"

за ЄДРПОУ

Територія ЛУГАНСЬКА

за КОАТУУ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Оптова торгівля хімічними продуктами

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 32

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця МАЯКОВСЬКОГО, буд. 2В, м. СЕВЕРОДОНЕЦЬК, ЛУГАНСЬКА обл., 93402

51030

1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	66,7	195,3
Основні засоби	1010	6 471,2	7 152,0
первісна вартість	1011	14 459,1	16 032,8
знос	1012	(7 987,9)	(8 880,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	321,3	295,3
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	6 859,2	7 642,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 764,3	2 884,5
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 183,9	2 289,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	116,7	585,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	112,9	112,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 618,5	2 943,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 237,1	850,0
Витрати майбутніх періодів	1170	170,5	115,2
Інші оборотні активи	1190	3,9	33,2
Усього за розділом II	1195	12 094,9	9 701,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	18 954,1	17 344,1
Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 200,0	2 200,0
Додатковий капітал	1410	290,8	290,8
Резервний капітал	1415	370,4	370,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 852,2	11 421,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	14 713,4	14 282,7

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 142,7	1 712,9
розрахунками з бюджетом	1620	71,3	34,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	26,4	30,1
розрахунками з оплати праці	1630	175,7	94,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 824,6	1 189,1
Усього за розділом III	1695	4 240,7	3 061,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	18 954,1	17 344,1

2. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2017**

Форма № 2-м Код ДКУД за 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	52 090,3	78 562,1
Інші операційні доходи	2120	723,8	938,7
Інші доходи	2240	144,3	100,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	52 958,4	79 601,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(36 660,3)	(61 124,3)
Інші операційні витрати	2180	(16 707,7)	(17 366,7)
Інші витрати	2270	(26,1)	(0,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(53 394,1)	(78 491,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(435,7)	1 110,1
Податок на прибуток	2300	(-)	(46,3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(435,7)	1 063,8

*ЕЦП Булеков
М.В.*

Керівник Булеков Михайло Вікторович

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний

бухгалтер

Булеков Михайло Вікторович

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Додаток В

Додаток 1 до положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта
малого підприємництва**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ - ПІДПРИЄМСТВО "ПРОДМАШСТРОЙ"

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

Територія ЛУГАНСЬКА

за КОАТУУ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Оптова торгівля хімічними продуктами

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 35

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця МАЯКОВСЬКОГО, буд. 2В, м. СЕВЕРОДОНЕЦЬК, ЛУГАНСЬКА обл., 93402

Коди		
2019	01	01
21817337		
4412900000		
240		
46.75		

51030

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	195,3	70,5
Основні засоби	1010	7 152,0	7 385,3
первісна вартість	1011	16 032,8	17 308,9
знос	1012	(8 880,8)	(9 923,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	295,3	295,3
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	7 642,6	7 751,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 884,5	1 751,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 289,8	2 414,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	585,5	580,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	112,9	112,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 943,3	2 335,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	850,0	590,9
Витрати майбутніх періодів	1170	115,2	157,5
Інші оборотні активи	1190	33,2	9,8
Усього за розділом II	1195	9 701,5	7 840,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	17 344,1	15 591,1
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 200,0	2 200,0
Додатковий капітал	1410	290,8	290,8
Резервний капітал	1415	370,4	370,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 421,5	9 823,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)

Усього за розділом I	1495	14 282,7	12 685,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 712,9	1 156,8
розрахунками з бюджетом	1620	34,6	0,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	30,1	27,8
розрахунками з оплати праці	1630	94,7	59,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 189,1	1 661,9
Усього за розділом III	1695	3 061,4	2 906,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	17 344,1	15 591,1

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	32 581,8	52 090,3	
Інші операційні доходи	2120	408,2	723,8	
Інші доходи	2240	108,8	144,3	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	33 098,8	52 958,4	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19 653,8)	(36 660,3)	
Інші операційні витрати	2180	(14 217,4)	(16 707,7)	
Інші витрати	2270	(-)	(26,1)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(33 871,2)	(53 394,1)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(772,4)	(435,7)	
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(772,4)	(435,7)	

Керівник
Вікторович
(підпис)

Головний бухгалтер
Вікторович
(підпис)



Булеков Михайло

(ініціали, прізвище)

Булеков Михайло

Додаток Г

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ - ПІДПРИЄМСТВО		2020	01
СДРПОУ		21817337	01
Територія	ЛУГАНСЬКА	4412900000	
Організаційно-правова форма господарювання	товариство з обмеженою відповідальністю	240	
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля хімічними продуктами	46.75	
Середня кількість працівників, осіб	35		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця МАЯКОВСЬКОГО, буд. 2В, м. СЕВЕРОДОНЕЦЬК, ЛУГАНСЬКА обл., 93402		

"ПРОДМАШСТРОЙ" за

КОПФГ

51030

1.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	70,5	82,9
Основні засоби :	1010	7 385,3	5 632,8
первісна вартість	1011	17 308,9	17 329,4
знос	1012	(9 923,6)	(11 696,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	295,3	295,3
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	7 751,1	6 011,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	1 751,1	2 368,6
у тому числі готова продукція	1103	340,1	937,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 414,1	1 126,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	421,3	304,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	84,8	112,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 335,8	4 069,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	590,9	1 288,7
Витрати майбутніх періодів	1170	157,5	95,7
Інші оборотні активи	1190	9,8	142,5
Усього за розділом II	1195	7 680,5	9 395,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	15 431,6	15 406,6

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 200,0	2 200,0
Додатковий капітал	1410	290,8	290,8
Резервний капітал	1415	370,4	370,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 664,3	9 483,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	12 525,5	12 344,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 156,8	333,9
розрахунками з бюджетом	1620	0,3	28,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	27,8	29,3
розрахунками з оплати праці	1630	59,3	75,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 661,9	2 595,4
Усього за розділом III	1695	2 906,1	3 062,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	15 431,6	15 406,6

2. Звіт про фінансові результати

за

Рік 2019 р.

Форма № 2-м

Код
ДКУД

за

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31 163,5	32 581,8
Інші операційні доходи	2120	1 065,5	408,2
Інші доходи	2240	88,7	108,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	32 317,7	33 098,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19 128,1)	(19 653,8)
Інші операційні витрати	2180	(13 158,6)	(14 217,4)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(32 286,7)	(33 871,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	31,0	(772,4)
Податок на прибуток	2300	(5,6)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	25,4	(772,4)

Керівник

Вікторович

(підпис)

Головний бухгалтер

Вікторович

(підпис)



Булеков Михайло

(ініціали, прізвище)

Булеков Михайло

Додаток Д

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ - ПІДПРИЄМСТВО СДРІПОУ	Дата(рік,місяць,число)	2021	01	01
Територія	ЛУГАНСЬКА	за КОАТУУ	21817337	4412900000	240
Організаційно-правова форма господарювання	товариство з обмеженою відповідальністю	за КВЕД	46.75		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля хімічними продуктами				
Середня кількість працівників, осіб	31				
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця МАЯКОВСЬКОГО, буд. 2В, м. СЕВЕРОДОНЕЦЬК, ЛУГАНСЬКА обл., 93402				

"ПРОДМАШСТРОЙ" за

КОПФГ

51030

1.Баланс на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	82,9	539,4
Основні засоби :	1010	5 632,8	5 870,1
первісна вартість	1011	17 329,4	18 769,5
знос	1012	(11 696,6)	(12 899,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	295,3	295,3
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	6 011,0	6 704,8
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	2 368,6	3 129,5
у тому числі готова продукція	1103	937,0	948,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 126,7	3 099,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	304,2	121,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	112,9	94,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 069,2	2 442,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 288,7	394,1
Витрати майбутніх періодів	1170	95,7	75,8
Інші оборотні активи	1190	142,5	520,5
Усього за розділом II	1195	9 395,6	9 783,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	15 406,6	16 488,0
Пасив	Код	На початок	На кінець

1	рядка	звітнього року	звітнього періоду
2	3	4	
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 200,0	2 200,0
Додатковий капітал	1410	290,8	290,8
Резервний капітал	1415	370,4	370,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 483,4	9 513,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	12 344,6	12 374,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595	-	-	
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	83,3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	333,9	578,3
розрахунками з бюджетом	1620	28,3	34,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	29,3	29,1
розрахунками з оплати праці	1630	75,1	54,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 595,4	3 333,9
Усього за розділом III	1695	3 062,0	4 113,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	-	-	
Баланс	1900	15 406,6	16 488,0

2. Звіт про фінансові результати

за
Рік 2020 р.Форма № 2-м Код за 1801007
ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20 971,1	31 163,5
Інші операційні доходи	2120	702,4	1 065,5
Інші доходи	2240	32,4	88,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	21 705,9	32 317,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(10 011,9)	(19 128,1)
Інші операційні витрати	2180	(11 582,8)	(13 158,6)
Інші витрати	2270	(41,7)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(21 636,4)	(32 286,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	69,5	31,0
Податок на прибуток	2300	(12,5)	(5,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	57,0	25,4

Керівник
Вікторович
(підпис)
Головний бухгалтер
Вікторович
(підпис)



Булеков Михайло
(ініціали, прізвище)
Булеков Михайло

КОНТРАКТ № 231/16177
16.03.2016 Украина, г. Северодонецк

ООО - предприятие «Продмашстрой», г. Северодонецк, Украина, именуемое в дальнейшем ПОКУПАТЕЛЬ, в лице директора Булекова Михаила Викторовича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Хельм АГ, именуемая в дальнейшем ПРОДАВЕЦ, в лице Head of Department Moritz von Bockum с другой стороны, именуемые при совместном упоминании как Стороны, подписали настоящий Контракт о нижеследующем:

Статья 1 **Предмет Контракта**

- 1.1. ПРОДАВЕЦ продал, а ПОКУПАТЕЛЬ купил следующие Товары: Уксусная кислота 99,7-99,9%
- 1.2 Товар и его количество, подлежащий поставке, определяется соответствующим Приложением, являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта

Статья 2 **Цена, валюта и общая сумма контракта**

- 2.1. Условия поставки Товара поставляемого по настоящему Контракту понимаются по базовым условиям поставки, указанным в ст.3 данного Контракта.
- 2.2 Цена Товара, подлежащего поставке, определяется соответствующим Приложением, являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта.
- 2.3. Сумма Контракта складывается из сумм инвойсов, являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта.
- 2.4. Валюта цены товара и Контракта – ЕВРО.

Статья 3 **Срок отгрузки и условия поставки**

- 3.1. Каждая партия Товара будет поставлена на условиях FCA Антверпен (Инкотермс 2010), и будет отгружена в течение трех рабочих дней после поступления суммы предоплаты на расчетный счет ПРОДАВЦА. Датой отгрузки считать дату оформления Грузовой Таможенной Декларации. Условия отгрузки Товара могут быть изменены соответствующим Приложением
- 3.2. Получателем товара является ООО - предприятие «Продмашстрой», 93402, Украина, г. Северодонецк, Ул. Маяковского, д. 2-В

Статья 4 **Условия платежа**

- 4.1. Оплата за поставляемый товар осуществляется в ЕВРО в виде 100% предоплаты, путем перечисления денежных средств на расчетный счёт ПРОДАВЦА с расчетного счета Покупателя.
- 4.2. Если отгрузка Товара не выполнена в течение 10 рабочих дней по вине Продавца, после поступления предоплаты за партию Товара на расчетный счет Продавца, указанная сумма должна быть возвращена на расчетный счет Покупателя за счет Продавца.

Статья 5 **Гарантия количества и качества**

- 5.1. Количество и качество Товара, поставляемого по

CONTRACT № 231/16177
16.03.2016 Ukraine, Severodonetsk

LLC - Enterprise "Prod mashstroy", Severodonetsk, Ukraine, hereinafter referred to as the BUYER, in the person of the director Mikhail Bulekov, acting on the basis of the Articles, on the one hand, and the Helm AG hereinafter referred to as the SELLER, in the person of Head of Department Moritz von Bockum, on the other hand, which are referred to as Parties, when jointly mentioned, signed this Contract about the following:

Article 1 **Subject of the Contract**

- 1.1. The SELLER has sold and the BUYER has bought the following Goods. Acetic acid 99,7-99,9%.
- 1.2. The Goods and its quantity to be delivered is determined by corresponding Addendum which should be an integral part of the present Contract.

Article 2 **The price, currency and the total sum of the Contract**

- 2.1. The delivery terms of the goods supplied under the present Contract are considered to be on terms of delivery specified in Article 3 of the present Contract.
- 2.2. The price of the Goods and its quantity to be delivered is determined by corresponding Addendum which should be an integral part of the present Contract
- 2.3. The sum of the contract consist of the sum of invoices, which are an integral part of this contract
- 2.4. Currency of the Contract is Euro.

Article 3 **Shipment date and terms of Delivery**

- 3.1. Each consignment of the goods will be delivered on terms FCA Antwerp (Incoterms 2010) and will be shipped within three working days after receiving the transferred amount onto the account number of the SELLER. The date of official registration of cargo customs declaration is considered to be the date of shipment. Terms of shipment could be changed by corresponding Addendum.
- 3.2. The Consignee is LLC- Enterprise "Prod mashstroy", Mayakovskiy Str., bld. 2-V, Severodonetsk 93402, Lugansk reg.

Article 4 **Conditions of Payment**

- 4.1. Payment for delivered goods is carried out in euros in the form of 100% payment by transferring funds to the account of the Seller to the account of the Buyer.
- 4.2. If the shipment of the goods is not made within 10 working days, due to Seller's non-performance, after receipt of payment for the party of the goods on the Seller's account, this amount should be returned to the account of the Buyer at Seller's expense.

Article 5 **Guarantee of the Quantity and Quality**

- 5.1. The quantity and quality of goods to be delivered under



настоящему Контракту, должны соответствовать требованиям, указанным в Приложениях к Контракту и будут подтверждены упаковочными листами, товарно-транспортными накладными, сертификатами качества.

5.2. Претензии по количеству и качеству Товара принимаются в течение 5 дней от даты поступления Товара в место назначения

Статья 6 **Упаковка и маркировка**

6.1. Товар, поставляемый по настоящему Контракту, должен быть упакован в соответствии с Приложениями и условиями транспортировки и хранения.

Статья 7 **Отгрузочные инструкции и извещения об отгрузке**

- 7.1. ПРОДАВЕЦ после получения суммы предоплаты уведомляет Покупателя о дате отгрузки данного Товара.
7.2. ПРОДАВЕЦ в течение 2-х дней от даты отгрузки Товара обязан уведомить ПОКУПАТЕЛЯ об отгрузке путем направления отгрузочных документов по факсу или электронной почте.
7.3. ПРОДАВЕЦ оформляет и передает ПОКУПАТЕЛЮ следующие документы на английском языке:
- Контракта – оригинал
 - CMR – международная транспортная накладная – оригинал и копия
 - Коммерческий счёт – оригинал.
 - ✓ - Сертификат качества – оригинал или заверенная печатью продавца копия.
 - ✓ - Уведомление о доставке – оригинал.
 - ✓ - Сертификат происхождения товара – оригинал.
 - Таможенные декларации ЕС на Экспорт типа EX A или Транзит типа T1 (электронная копия)
- Эти же документы продавец отправляет покупателю в электронном виде

Статья 8 **Ответственность сторон. Урегулирование споров**

- 8.1. ПРОДАВЕЦ не имеет права отказаться от отгрузки и отправки Товара на имя и по адресу ПОКУПАТЕЛЯ в том случае, если ПОКУПАТЕЛЬ уже перечислил указанную в соответствующем инвойсе сумму за поставляемый Товар.
8.2. СТОРОНЫ будут стараться решать любой спор, который может возникнуть в связи с исполнением настоящего Контракта на основе взаимных соглашений.
8.3. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего Контракта или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной Палате Великобритании, Лондоне. При этом СТОРОНЫ обязуются неукоснительно соблюдать регламент суда и немедленно выполнять его решения по спорам между СТОРОНАМИ настоящего Контракта. Язык рассмотрения споров – английский.
8.4. СТОРОНЫ соглашались использовать материальное право Великобритании для разрешения споров, возникающих из настоящего Контракта или в связи с ним



Статья 9 **Налоги, пошлины и сборы**

the Contract must correspond with the standards mentioned in the Addendums to the Contract and will be confirmed by packing lists, consignment notes, certificates of quality.

5.2. Claims in regard to the quality and quantity of goods will be accepted within 5 days from the date of the arrival of goods to the place of destination.

Article 6 **Packing and Marking**

6.1. The goods to be supplied under the Contract will be packed in accordance with Addendums and conditions of transportation and storing

Article 7 **Shipping Instructions and Shipping Notices**

- 7.1. After receiving the prepayment the SELLER informs the Buyer about the date of shipment of the Goods.
7.2. The SELLER, within 2 days from the date of shipment of goods, will inform the BUYER about shipment by sending the shipping documents by fax or e-mail.
7.3. The SELLER puts in order and passes to the BUYER the following documents in English:

- Contract – original
 - CMR - International Waybill - original and copy
 - Commercial invoice – original
 - Quality certificate - original or certified copy of stamp Seller
 - Delivery Note – original and copy
 - Certificate of ORIGIN – original
 - Customs declarations on EU exports of EX A or type T1 Transit (electronic copy).
- The same documents the SELLER is to send to the BUYER by e-mail.

Article 8 **Responsibilities of the parties. Settlement of disputes**

- 8.1. In case the amount indicated in the relevant Invoice is already transferred by the BUYER, the SELLER does not have the right to refuse to dispatch and ship the goods to the name and address of the BUYER.
8.2. The Parties will try to settle any dispute which may arise in connection with execution of this Contract on the basis of mutual agreements.
8.3. All disputes, discords or requirements arising out of or in connection with this Contract including execution, termination or invalidity thereof are subject to consideration by International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce of United Kingdom, London. In this case the PARTIES undertake to strictly follow the rules of the court and to execute without delay its decisions concerning disputable issues between the PARTIES of this Contract. Language of the arbitration procedure is English.
8.4. The Parties agree that material law of United Kingdom will be used to settle disputes arising out of or in connection with this Contract.

Article 9 **Taxes and custom duties**

9.1 Все налоги, пошлины, сборы и другие расходы, связанные с заключением и исполнением настоящего Контракта, взимаемые на территории ПРОДАВЦА, оплачивает ПРОДАВЕЦ, а взимаемые на территории ПОКУПАТЕЛЯ оплачивает ПОКУПАТЕЛЬ.

9.1. All taxes and custom duties and other expenses connected with the signing and fulfillment of the Contract collected in the territory of the Seller are to be paid by the Seller, while those collected in the territory of the BUYER - are to be paid by the BUYER.

Статья 10 Другие условия

Article 10 Other Conditions

10.1. К отношениям сторон по тем вопросам, которые не урегулированы, или не полностью урегулированы настоящим Контрактом, применяется материальное право Великобритании

10.1. Relations between the Parties in connection with this Contract pertaining to the questions which are not regulated or are not fully regulated by this Contract will be governed by the Substantive Law of United Kingdom.

10.2. Все изменения или дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

10.2. Any amendments or supplements to this Contract are valid only if they are made in writing and signed by both parties authorized representatives.

10.3 Настоящий Контракт составлен в двух экземплярах на русском и английском языках, оба экземпляра аутентичны, большую юридическую силу имеет английская версия.

10.3. The present Contract is composed in duplicate in Russian and in English, however the English version prevails.

10.4. Настоящий Контракт составлен при полном понимании сторонами предмета Контракта и заменяет любые другие соглашения по данному предмету, заключенные в устной или письменной форме ранее.

10.4. The present Contract is composed in complete understanding of the subject of the Contract by the Parties and it substitutes all other agreements on this subject composed earlier in oral or written form.

10.5. Все документы, имеющие отношение к настоящему Контракту и переданные факсимильной (электронной) связью, имеют юридическую силу с последующей заменой их оригиналами.

10.5. All the documents concerning the Contract and passed by fax, e-mail have juridical power, with the following change their original.

Статья 11 Форс Мажор

Article 11 Force Majeure

11.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если оно будет следствием таких обстоятельств как пожар, землетрясение, наводнение и другие стихийные бедствия, а также военные действия, социально общественные потрясения (бунт, революция, забастовка) и другие непредсказуемые события, которые могут возникнуть после заключения Контракта.

11.1 Neither of the Parties will be liable for full or partial failure to fulfill their obligations should it be caused by such circumstances as fire, earth quake, flood and other natural disasters as well as by military operations, social unrest (riot, revolution, strike) and other unforeseen circumstances which may arise after signing of the Contract.

11.2. Сторона, для которой сложились такие обстоятельства, обусловившие невозможность выполнения ею настоящего Контракта, обязана незамедлительно в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении форс-мажорных обстоятельств и прекращении обязательств.

11.2. The Party faced with such circumstances, which make it impossible to fulfill the present Contract, must inform the other Party without delay in written form about coming of force majeure circumstances and cessation of obligations.

11.3. Доказательством наличия указанных обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выданные Торгово-промышленной палатой в стране, в которой случились непредвиденные обстоятельства.

11.3. Occurrence and duration of Force Majeure circumstances will be certified by the Chamber of Commerce of a country where the Party faced the force majeure circumstances.

Статья 12 Срок действия контракта и юридические адреса сторон

Article 12 Period of Validity of the Contract and Legal Addresses of the Sides

12.1. Срок действия контракта составляет 12 месяцев от даты его подписания.

12.1. The period of validity of the present Contract is 12 months from the date of its signing.

12.2. В случае, если ни одна из сторон Контракта не проинформирует другую сторону о желании прекратить деловые отношения, срок действия Контракта будет автоматически продлен на следующие 12 месяца.

12.2. In case neither Party of the Contract informs the other side about desire to cut business relations, duration of the contract will be automatically renewed for the next 12 months.

Юридические адреса сторон:
ПРОДАВЕЦ:

Legal addresses:
The SELLER:



[Handwritten signature]

Хельм АГ
+49 40 23750
Нордканалштрассе 28, Д-20097, Гамбург, Германия
info@helmag.com
www.helmag.com

Commerzbank AG
Acc. 6 114 334
IBAN DE14 2004 0000 0611 4334 00
SWIFT COBADEHH

Helm AG
+49 40 23750
Nordkanalstrasse 28, D-20097, Hamburg, Germany
info@helmag.com
www.helmag.com

Commerzbank AG
Acc. 6 114 334
IBAN DE14 2004 0000 0611 4334 00
SWIFT COBADEHH

ПОКУПАТЕЛЬ:

ООО – Предприятие «Продмашстрой»
+38 (0645) 703-898, 703-880, 703-878
93402, Украина, Луганская область, Северодонецк,
улица Маяковского, 2-В
prod@sdcom.lg.ua
www.prodmashtroy.com.ua

Банк покупателя: «СБЕРБАНК РОССИИ» Киев, Украина
Бенфициар ООО—предприятие «Продмашстрой»
Счет № 26005013006752
SWIFT: SABRUAUK

The BUYER:

LLC - ENTERPRISE PRODMASHSTROY
+38 (0645) 703-898, 703-880, 703-878
93402, Ukraine, Lugansk region, Severodonetsk,
Mayakovskogo str., 2-V
prod@sdcom.lg.ua
www.prodmashtroy.com.ua

Bank name: 'SBERBANK OF RUSSIA' JSC, Kyiv, Ukraine
Beneficiary: LLC -Enterprise "Prodmashtroy"
Account No. 26005013006752
SWIFT: SABRUAUK

The SELLER ПРОДАВЕЦ



HELM AG
Nordkanalstr. 28, 20097 Hamburg
Telefon: 040 / 23 75 - 0

Head of Department: Moritz v. Bockum
Product Manager: Julian Skibitzki
16.03.2016

The BUYER ПОКУПАТЕЛЬ



Handwritten signature

ADDENDUM No. 1
TO CONTRACT No. 231 / 16177 as on March 16, 2016

Severodonetsk

17th March 2016

ПРИЛОЖЕНИЕ №
К ДОГОВОРУ № 231/ 16177 16 марта 2016

Северодонецк

17 марта 2016

Product/Продукт: Acetic acid synthetic/ Уксусная кислота синтетическая

1. Quantity/Количество: 1 x 22 MT to be finally specified after loading /
 окончательно определяется после загрузки

2. Price per 1 mt/Цена за 1 т: 520 EUR

3. Total value/Общая стоимость: 11440 EUR

4. Address of dispatch/Адрес отгрузки: Belgium, Antwerp / Бельгия, Антверпен

5. Terms of payment/Условия оплаты: 100% prepayment/ Предоплата 100%

6. Terms of shipment/ Сроки отгрузки: Within March 2016 after receipt of payment /
 В течении марта 2016 после получения предоплаты.

For and on behalf of the Buyer/ От лица Покупателя



For and behalf of the Seller/От лица Продавца

Структура активів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ», 2016 - 2020 рр., %

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Незавершені капітальні інвестиції	0,35	1,13	0,45	0,54	3,27	2,92	2,73
Основні засоби:	34,14	41,24	47,37	36,56	35,6	1,46	-0,96
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1,7	1,7	1,89	1,92	1,79	0,09	-0,13
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	36,19	44,06	49,71	39,02	40,66	4,47	1,64
Готова продукція	0	0	0	6,08	5,75	5,75	-0,33
Запаси	14,58	16,63	11,23	15,37	18,98	4,4	3,61
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	11,52	13,2	15,48	7,31	18,8	7,28	11,49
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,62	3,38	3,73	1,97	0,73	0,11	-1,24
Інша поточна дебіторська заборгованість	24,37	16,97	14,98	26,41	14,82	-9,55	-11,59
Гроші та їх еквіваленти	11,8	4,9	3,79	8,36	2,39	-9,41	-5,97
Витрати майбутніх періодів	0,9	0,66	1,01	0,62	0,46	-0,44	-0,16
Інші оборотні активи	0,02	0,19	0,06	0,92	3,16	3,14	2,24
ОБОРОТНІ АКТИВИ	63,81	55,94	50,29	60,98	59,34	-4,47	-1,64
БАЛАНС	100	100	100	100	100	0	0

**Структура пасивів ТОВ-ПІДПРИЄМСТВА «ПРОДМАШСТРОЙ»,
2016 - 2020 рр., %**

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2016	2020 / 2019
Зареєстрований (пайовий) капітал	11,61	12,68	14,11	14,28	13,34	1,73	-0,94
Додатковий капітал	1,53	1,68	1,87	1,89	1,76	0,23	-0,13
Резервний капітал	1,95	2,14	2,38	2,4	2,25	0,3	-0,15
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	62,53	65,85	63,01	61,55	57,7	-4,83	-3,85
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	77,63	82,35	81,36	80,13	75,05	-2,58	-5,08
Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	0,51	0,51	0,51
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11,3	9,88	7,42	2,17	3,51	-7,79	1,34
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,38	0,2	0	0,18	0,21	-0,17	0,03
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,14	0,17	0,18	0,19	0,18	0,04	-0,01
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0,93	0,55	0,38	0,49	0,33	-0,6	-0,16
Інші поточні зобов'язання	9,63	6,86	10,66	16,85	20,22	10,59	3,37
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	22,37	17,65	18,64	19,87	24,95	2,58	5,08
Баланс	100	100	100	100	100	0	0