

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація імпорту сировини для скловиробів з Болгарії»
(на матеріалах підприємства ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»)

Студента IV курсу, 3 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Зашик Антон
Миколайович

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат
економічних наук,
доцент кафедри
міжнародного
менеджменту

Прохорова
Марина
Едуардівна

(підпис наукового
керівника)

Гарант освітньої програми
«Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»
кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародного менеджменту

(підпис гаранта)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність «Менеджмент»,

спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри

«__» _____ 20__
р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Зашик Антон Миколайович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація імпорту скловиробів з Болгарії *(на матеріалах підприємства*

ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»)

Затверджена наказом КНТЕУ від «20» грудня 2021р. №4205

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи

Проаналізувати організацію імпорту скловиробів з Болгарії та дати прогноз результативності на прикладі об'єкта дослідження.

Об'єкт дослідження

Процес організації імпорту скловиробів з Болгарії ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Предмет дослідження

Механізм організації імпорту скловиробів з Болгарії ПрАТ «ЗАВОД ПрАТ СКЛОВИРОБІВ»

4. Перелік графічного матеріалу

Таблиць: 15, Рисунки: 8, Діаграм: 1,
Графіків: 0

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

Розділ	Консультант (прізвище, ім'я)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

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

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного
доходу ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

1.2. Аналіз імпортової діяльності ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сировини для виробництва скловиробів

2.2. Дослідження ринку сировини для виробництва скловиробів України

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ

ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ З

БОЛГАРІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт у наукових керівників	11.02.2022	11.02.2022
1.	Подача науковому керівнику 1-го розділу	15.04.2022	15.04.2022
2.	Подача науковому керівнику 2-го розділу	01.05.2022	01.05.2022
3.	Подача науковому керівнику 3-го розділу	13.05.2022	13.05.2022
4.	Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	25.05.2022	25.05.2022
5.	Попередній захист	01.06.2022	01.06.2022
6.	Подача роботи завідувачу кафедри	03.06.2022	03.06.2022

8. Дата видачі завдання «01» лютого 2022 р.

9. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
Прохорова М.Е.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Гарант освітньої програми П'янова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Защик А.М

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Тема роботи «Організація імпорту сировини для скловиробів з Болгарії» є актуальною, оскільки розвитку сфери зовнішньоекономічних операцій та їх обсягів здійснюють безпосередній вплив на насичення українського товарного ринку та надходження іноземної валюти в країну.

Позитивним у роботі є те, що студент проаналізував імпорتنу діяльність ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» та провів оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ». Написання ВКР супроводжувалося використанням та поєднанням теоретико-методологічного рівня дослідження з вирішенням завдань прикладного характеру, що зумовило вибір комплексу методів дослідження: порівняння, моделювання, дедукції, синтезу та аналізу, а також метод системного підходу та припущень.

Автором були проаналізовані заходи щодо реалізації управлінського рішення щодо імпорту ПРАТ «Завод скловиробів» сировини для скловиробів з Болгарії та зроблена оцінка результативності імпорту ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії.

Викладені матеріали демонструють вміння Защик А.М. узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.

Усі висновки зроблені автором самостійно та обґрунтовані. Також робота носить практичний характер.

У цілому випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Защик А.М. «Організація імпорту сировини для скловиробів з Болгарії» (за матеріалами ПрАТ «Завод скловиробів», м Київ). Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортової поставки скловиробів з Болгарії, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД; обґрунтування вибору Болгарії, як країни-контрагента для реалізації товару; аналіз світового ринку скловиробів; аналіз імпортової діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Ключові слова: імпорт, Болгарія, суб'єкт ЗЕД, скловироби, аналіз ринку скловиробів.

SUMMARY

Zashchyk A.M. "Organization for the import of raw materials for glass products from Bulgaria", Kyiv).

Graduation thesis in the specialty "Management" specialization "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to the practical aspects of the organization of import supply of glassware from Bulgaria, which includes: study of the functioning of the enterprise-subject of foreign economic activity; justification for the choice of Bulgaria as a counterparty for the sale of goods; analysis of the world glassware market; analysis of import activities PJSC «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»;

Keywords: import, Bulgaria, subject of foreign economic activity, glassware, glassware market analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»	5
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»	5
1.2. Аналіз імпортової діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»	16
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ	24
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сировини для виробництва скловиробів	24
2.2. Дослідження ринку сировини для виробництва скловиробів України	31
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ З БОЛГАРІЇ	37
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії	37
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії	47
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ	58

ВСТУП

Актуальність теми обумовлена існуючими на сучасному етапі потребами розвитку економіки України, спрямованими на побудову ринкового господарства, формування нових виробничих структур, розбудову економічних зв'язків з іншими країнами. Динаміка розвитку сфери зовнішньоекономічних операцій та їх обсягів здійснюють безпосередній вплив на насичення українського товарного ринку та надходження іноземної валюти в країну. Звичайно, здійснення міжнародної торгівлі спричиняє більш високі ризики для торгових партнерів порівняно з торгівлею усередині країни. Проте, проведення експортно-імпортних операцій часто є більш вигідними, хоча і потребують додаткового обсягу організаційних і фінансових витрат. Тому, з боку господарюючих суб'єктів виникає необхідність проведення аналізу особливостей процесів міжнародної торгівлі та впливу певних факторів на її результати щодо кожної зі сторін.

Метою даної роботи проаналізувати організацію імпорту скловиробів з Болгарії та дати прогноз результативності на прикладі об'єкта дослідження

Відповідно до мети поставлено наступні завдання:

- здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»;
- проаналізувати імпортну діяльність ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку сировини для виробництва скловиробів;
- дослідити ринок сировини для виробництва скловиробів України;
- обґрунтувати організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії;
- розробити прогнозну оцінку результативності імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії.

Об'єктом дослідження виступає процес організації імпорту скловиробів з Болгарії ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Предметом дослідження є механізм організації імпорту скловиробів з Болгарії ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Методи дослідження. Для вирішення поставлених у роботі завдань використано загальноприйняті методи наукового пізнання та дослідження: монографічний (при розгляді теоретичних засад і вивченні наукових підходів до побудови економічних відносин з зарубіжними партнерами), індукції і дедукції (при аналізі розвитку зовнішньо-економічних відносин), порівняння, аналізу і синтезу (при розробці й обґрунтуванні комплексу заходів зниження собівартості), кількісного і якісного аналізу, економіко-математичні методи дослідження (при оцінці ефективності зниження собівартості будівельно-монтажних робіт) тощо.

Інформаційне забезпечення. Інформаційною базою дослідження даної курсової роботи є матеріали праць вітчизняних та зарубіжних вчених та науковців, матеріали наукових конференцій, періодичних видань та дані Інтернет – джерел з проблематики дослідження.

Практична значущість результатів дослідження полягає у можливості використання розроблених рекомендацій щодо удосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії та прогнозу оцінки результативності імпорту в практичній діяльності підприємства з метою підвищення ефективності діяльності.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Історія заводу розпочалася у довоєнний період на базі дзеркальної артілі «Праця дзеркало» Укрсклотресту. В серпні 1940 року на її основі було організовано завод механічної і термічної обробки скла, скорочено – завод «Митос». Наказом МПСМ УРСР від 10.10.1968р. Київський завод «Митос» було перейменовано на Київський дослідно-експериментальний завод скловиробів, до складу якого входило проектно-конструкторське та технологічне бюро, що надає технічну допомогу всім підприємствам, що входять до складу об'єднання «Укрскло». З 19 березня 1981 року згідно з наказом МПСМ УРСР №72 підприємство було перейменовано на «Київський завод скловиробів», а з 11 травня 1994 року наказом №-371 регіонального відділення Фонду державного майна України м.Києва – перейменовано у відкрите акціонерне товариство «Київський завод скловиробів», акціонерами якого є 3 юридичні та 1103 фізичні особи. Детальна інформація для акціонерів про діяльність підприємства міститься в розділі «Інформація для акціонерів».

22 березня 2007 року на чергових зборах акціонерів було ухвалено рішення перейменувати відкрите акціонерне товариство «Київський завод скловиробів» у відкрите акціонерне товариство «Завод скловиробів» (протокол зборів №14). Але у зв'язку із набуттям чинності Законом України «Про акціонерні товариства» відкрите акціонерне товариство «Завод скловиробів» згідно з рішенням позачергових зборів акціонерів 24 вересня 2010 року перейменовано на публічне акціонерне товариство «Завод скловиробів».

Таблиця 1.1

Види діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

КВЕД	Види діяльності
<i>Основний:</i>	
23.12	Формування й оброблення листового скла
<i>Інші:</i>	
46.44	Оптова торгівля фарфором, скляним посудом і засобами для чищення
47.52	Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах
68.20	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Джерело: Складено автором на основі звітності підприємства

ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» випускає:

- Загартоване скло. Загартування здійснюється на чотирьох лініях, що дозволяють створювати як плоске, так і мольоване (гнуте) скло. У роботі використовуються печі провідних виробників на ринку безпечного скла North Glass та Tamglass (Фінляндія).
- Триплекс та броньоване скло. Є багатошаровою конструкцією, що складається з декількох листів і прокладеної між ними PVB-плівки. ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» виготовляє плоский та гнутий триплекс, розміри листів – до 3500x2000 мм, товщина – до 120 мм. Плівка, що використовується: DuPont (Франція), Trosifol (Японія).
- Емаліт. При виробництві використовуються машини від італійських виробників Gemata, Rollmac та Moltiglass. Вони дозволяють виконувати фарбування листів, емалювання та дизайнерський друк. Як сировина використовується італійська склокерамічна фарба Vitromail.
- Склопакети для вікон та дверей. У виробництві застосовується австрійська автоматизована лінія P. LISEC, яка дозволяє виготовляти пакети розмірами до 2500x3500 мм завтовшки до 120 мм. В них може використовуватись загартоване чи ламіноване скло, можливе заповнення аргоном.
- Декоративне скло та шовкографія. Друк на внутрішній та зовнішній стороні скластів здійснюється за допомогою принтера GlassJet™,

виробленого в Ізраїлі, а також керамічних фарб Heraeus, Johnson Matthey, Ferro.

Також ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» виконує обробку скла різними способами: шліфування, фрезерування, полірування, притуплення кромки та ін. Здійснює свердління скла для створення отворів, наносить різні декоративні фігури та інше.

Виробництво розташоване у місті Києві. ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» має власну логістичну службу, яка доставляє замовлення в будь-які міста України.

Розглянемо і проаналізуємо показники діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Фінансово-економічна характеристика ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Назва рядка	Рік		
	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	26557,0	31437,2	36185,1
Інші операційні доходи	750,9	976,2	976,2
Інші доходи	92,8	939,4	905,8
Разом доходи	27400,7	33352,8	38067,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16464,8	18323,8	19356,7
Інші операційні витрати	5132,6	5626,3	1941,1
Інші витрати	361,5	255,3	255,3
Разом витрати	20582,3	24205,4	21553,1
Фінансовий результат до оподаткування	6818,4	9153,0	11406,0
Податок на прибуток	1704,6	2546,5	3289,0
Чистий прибуток (збиток)	5113,8	6606,5	8117,0

Джерело: Складено автором на основі звітності підприємства (Додаток 1)

На основі проведених розрахунків можна зробити наступні висновки. Протягом 2019-2021 років динаміка обсягів товарної продукції мала тенденція до зростання: у 2020 році спостерігається їх збільшення на 18,37, у 2021 році – ще на 15,10%).

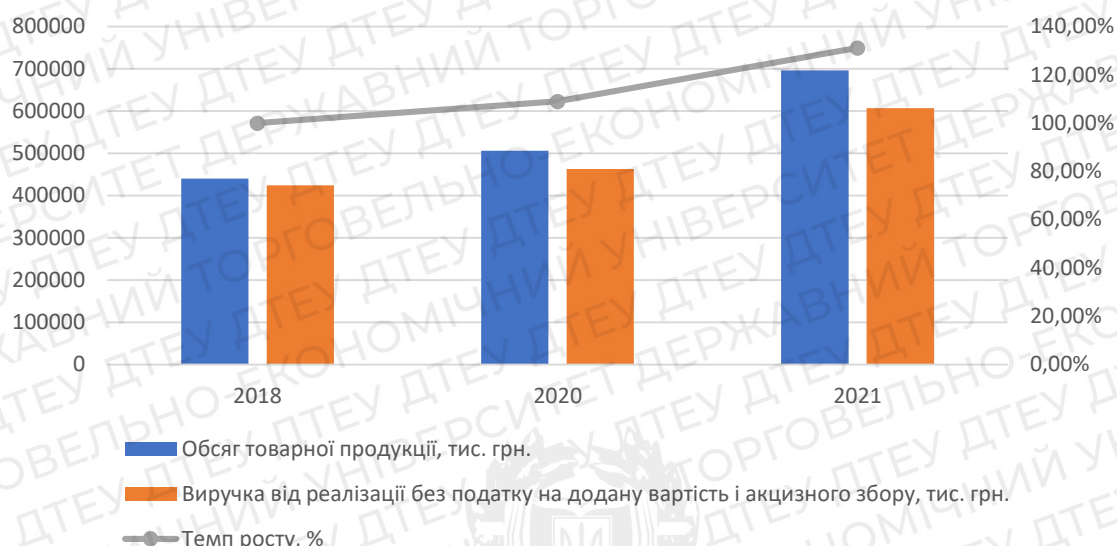


Рис. 1.1. Динаміка виробництва та реалізації продукції ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» у 2018-2021 рр.

Джерело: Складено автором на основі аналізу [Таблиця 1.1]

Продукція заводу користується попитом, підприємство має стабільно зростаючі обсяги виробництва та реалізації продукції та достатньо високі показники ефективності використання ресурсів.

Для аналізу ефективності діяльності підприємства розраховуємо такі відповідні фінансові показники: коефіцієнт незалежності (автономії) та фінансової залежності; коефіцієнт фінансового ризику; коефіцієнт маневреності власного капіталу та показники рентабельності продажів (валова рентабельність реалізованої продукції і чиста рентабельність реалізованої продукції).

Важливою характеристикою фінансового стану підприємства є рівень його фінансової незалежності від зовнішніх джерел.

Розрахуємо коефіцієнт автономії для ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»:

$$\text{для 2019 року } K_{\text{автономії}} = \frac{116613,0}{239799,0} = 0,486$$

$$\text{для 2020 року } K_{\text{автономії}} = \frac{137566,0}{279395,0} = 0,492$$

$$\text{для 2021 року } K_{\text{автономії}} = \frac{200087,0}{383728,0} = 0,521.$$

Розрахуємо коефіцієнт фінансового ризику для ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»:

$$\text{для 2019 року } K_{\text{фін. риз.}} = \frac{690,0 + 47434,0 + 75062,0}{116613,0} = 1,056$$

$$\text{для 2020 року } K_{\text{фін. риз.}} = \frac{715,0 + 75227,0 + 65887,0}{137566,0} = 1,031$$

$$\text{для 2021 року } K_{\text{фін. риз.}} = \frac{802,0 + 68962,0 + 113887,0}{200087,0} = 0,918.$$

Розрахуємо коефіцієнт фінансової залежності для нашого підприємства:

$$\text{для 2019 року } K_{\text{фін. залеж.}} = \frac{239799,0}{116613,0} = 2,056$$

$$\text{для 2020 року } K_{\text{фін. залеж.}} = \frac{279395,0}{137566,0} = 2,031$$

$$\text{для 2021 року } K_{\text{фін. залеж.}} = \frac{383728,0}{200087,0} = 1,918$$

Зведемо розраховані коефіцієнти в таблицю 1.3.

Таблиця 1.3

Показники фінансового стану ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

№	Показник	Нормативне значення	Значення на 31.12.			Темп росту, %	
			2019	2020	2021	у 2020р.	у 2021р.
1	Коефіцієнт автономії	$> 0,5$	0,486	0,492	0,521	101,23	105,89
2	Коефіцієнт фінансового ризику	$\leq 0,5$ критич.=1	1,056	1,031	0,918	97,63	89,04
3	Коефіцієнт фінансової залежності	зниження	2,056	2,031	1,918	98,78	94,44

Джерело: Складено автором на основі звітності підприємства

Аналізуючи показники, зведені в таблицю 1.3, можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства стабільний. Це підтверджує значення коефіцієнта фінансової автономії, що є близьким до нормативного (весь період є меншим за 0,5, а в 2021 є більше 0,5), що показує, що в 2019-2021 році із усієї суми засобів, використовуваної для ведення діяльності, велику частину складають власні кошти. Темп росту цього показника показує його зростання, що говорить про зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування і є позитивним зрушенням в роботі підприємства.

Позитивним фактором також є зниження коефіцієнта фінансового ризику, що у 2021 році знизився на 10,96% і склав 0,918. Проте значення даного показника залишається дуже високим, що є тривожним сигналом для підприємства. Він показує, що підприємство використовує залученого капіталу значно більше, ніж власного через нестачу власних коштів та недостатній рівень прибутковості діяльності. Отже, підприємству варто вжити заходів по його зниженню і не допускати в подальшому його росту до критичного.

Для успішної роботи підприємству потрібна велика кількість коштів і якщо воно не має достатньої їх кількості, потрібно залучати їх ззовні, наприклад, брати кредити банків і т.д. Головне, щоб ці засоби використовувалися ефективно і підприємство отримувало прибуток. Тому потрібно прагнути не стільки до зниження коефіцієнта фінансового ризику, скільки до залучення «недорогого» зовнішнього капіталу й ефективно його використовувати.

Зниження коефіцієнта фінансової залежності в динаміці (з 2,056 у 2019 році до 1,918 у 2021 році) означає зменшення частки позикових засобів у фінансуванні підприємства.

За всіма показниками можна зробити наступні висновки. Протягом 2019-2021 років підприємство має нестабільний фінансовий стан, про що свідчить значне відхилення розрахованих коефіцієнтів від нормативних значень. Така ситуація говорить про те, що ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» значно залежить від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Підприємство втрачає фінансову незалежність і усе більше залежить від кредиторів і зовнішніх джерел фінансування.

Наступним етапом аналізу є аналіз ліквідності підприємства. Ліквідність означає здатність перетворити актив у гроші швидко і без утрат його ринкової вартості. Оцінка ліквідності підприємства дозволяє проаналізувати достатність поточних (оборотних) активів для виконання поточних зобов'язань – погашення короткострокової кредиторської заборгованості.

Оцінка ліквідності передбачає розрахунок трьох коефіцієнтів: коефіцієнт покриття; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт покриття (інші назви даного коефіцієнту – коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності) дозволяє загалом оцінити ліквідність активів, визначаючи, яка сума поточних активів підприємства, приходить на одну гривню поточних зобов'язань. У випадку перевищення поточних активів по величині над поточними зобов'язаннями, підприємство може характеризуватись як успішно функціонуюче.

Коефіцієнт покриття рівний 2 (або більше 2) свідчить про можливість підприємства погашати поточні зобов'язання. Такий підхід порозумівається сформованою практикою, відповідно до якої при ліквідації активів їхня продажна ціна на аукціоні складає приблизно половину їхньої ринкової вартості. Помітимо, що при нормальних обставинах підприємство ніколи не ліквідує свої оборотні активи. Тому коефіцієнт покриття не є абсолютним показником здатності повернути борги, тому що він характеризує тільки наявність оборотних коштів, а не їхня якість.

Розрахуємо значення коефіцієнта для ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»:

для 2019 року	$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{128298,0 + 9829,0}{75062,0} = 1,840$
для 2020 року	$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{157945,0 + 12557,0}{65887,0} = 2,588$
для 2021 року	$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{237563,0 + 9368,0}{113887,0} = 2,168$

Коефіцієнт швидкої ліквідності, на відміну від коефіцієнта покриття, враховує якість оборотних коштів і є більш строгим показником ліквідності, тому що при його розрахунку враховуються найбільш ліквідні поточні активи, (запаси не враховуються).

Розрахуємо значення коефіцієнта для ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»:

для 2019 року	$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{128298,0 - 82370,0 - 3408,0}{75062,0} = 0,566$
для 2020 року	$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{157945,0 - 81775,0 - 2697,0}{65887,0} = 1,115$
для 2021 року	$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{237563,0 - 92130,0 - 222,0}{113887,0} = 2,275$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена негайно. Орієнтовно вважається, що значення коефіцієнта повинне бути не менше 0,2–0,25.

Розрахуємо значення коефіцієнта для ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»:

$$\text{для 2019 року} \quad \text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{1434,0}{75062,0} = 0,019$$

$$\text{для 2020 року} \quad \text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{3615,0}{65887,0} = 0,055$$

$$\text{для 2021 року} \quad \text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{4189,0}{113887,0} = 0,037$$

Загальне фінансове становище підприємства відображене в табл. 1.4

Таблиця 1.4

Показники ліквідності ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

№	Показник	Нормативне значення	Значення			Абсолютне відхилення	
			2019	2020	2021	у 2020 р порівняно з 2019р.	у 2021 р порівняно з 2020р.
1	Коефіцієнт покриття	> 2	1,840	2,588	2,168	0,748	-0,420
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1 – 1,5	0,566	1,115	2,275	0,549	1,160
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 1	0,019	0,055	0,037	0,036	-0,018

Джерело: Складено автором на основі звітності підприємства

За даними таблиці можна сказати, що значення коефіцієнта покриття в аналізованому періоді зростає і стає вищим нормативного, що говорить про стабільне положення і про можливість погашення всієї поточної заборгованості без продажу основних засобів. Більш точним показником ліквідності є коефіцієнт швидкої ліквідності, що також зростає і перевищує

нормативне значення. Це означає, що на кінець 2021 року на кожну гривню поточної заборгованості підприємство має 2,275 грн. найбільш ліквідних активів. Тобто підприємство може погасити поточну кредиторську заборгованість без залучення додаткових засобів (реалізація запасів і основних засобів). Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності значно зросло у 2020 році, проте протягом наступного року знизилось. При цьому його значення є набагато менше нормативного, що показує нездатність швидкого погашення заборгованості коштами.

Аналіз результатів діяльності підприємства — це складова загального, повного, всебічного аналізу господарської діяльності, що охоплює два взаємопов'язаних розділи: фінансовий аналіз та управлінський аналіз.

Розрахуємо валову рентабельність реалізованої продукції (R_{pn}), що показує розмір валового прибутку на кожну гривню реалізованої продукції.

$$\text{У 2019 році цей показник склав: } R_{pn} = \frac{89964,0}{424279,0} = 0,212 \text{ або } 21,2\%.$$

$$\text{У 2020 році цей показник склав: } R_{pn} = \frac{83636,0}{462570,0} = 0,181 \text{ або } 18,1\%.$$

$$\text{У 2021 році цей показник склав: } R_{pn} = \frac{148526,0}{606708,0} = 0,245 \text{ або } 24,5\%.$$

Більш об'єктивним показником є чиста рентабельність реалізованої продукції ($R_{pn}^{чиста}$).

$$\text{У 2019 році цей показник склав: } R_{pn}^{чиста} = \frac{34787,0}{424279,0} = 0,082 \text{ або } 8,2\%.$$

$$\text{У 2020 році цей показник склав: } R_{pn}^{чиста} = \frac{26786,0}{462570,0} = 0,058 \text{ або } 5,8\%.$$

$$\text{У 2021 році цей показник склав: } R_{pn}^{чиста} = \frac{66501,0}{606708,0} = 0,110 \text{ або } 11,0\%.$$

Розраховані показники показують, що валова рентабельність реалізованої продукції протягом аналізованого періоду була достатньо високою і має тенденцію до зростання в майбутньому, що є позитивним для підприємства.

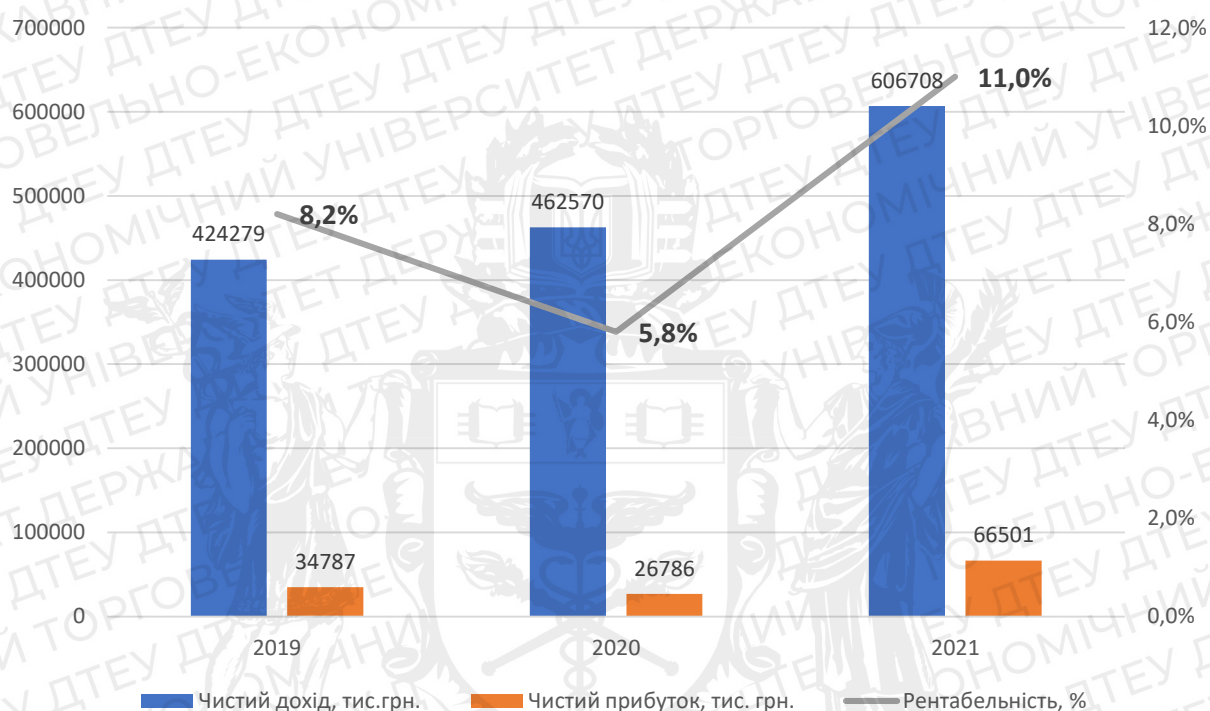


Рис. 1.2. Динаміка показників прибутковості діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Джерело: Складено автором на основі аналізу [Таблиця 1.1]

Розрахунок чистої рентабельності реалізованої продукції показує, що підприємство у 2019-2021 роках покращило показники діяльності. Це показує, що на даному етапі процес реалізації став більш рентабельним.

1.2. Аналіз імпортової діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Процес виготовлення листового скла починається зі змішування необхідних видів сировини, таких як кварцовий пісок, сода, вапняк і доломіт. Суміш, що на 80 % складається із суміші вищевказаних компонентів та на 20 % зі склобою (повторно використовуваних відходів скла), подається в печі та розплавлюється за надзвичайно високої температури. У процесі тривалого перемішування вивільняються бульбашки, і розплавлена скляна стрічка розміщується над ванною з рідким оловом для ефективного створення плоских паралельних поверхонь.

Постачальниками сировини для виробництва продукції заводу в основному є німецькі та іспанські виробники кварцевого піску та доломіту, склокерамічних фарб, PVB-плівки тощо.

Динаміка імпорту сировини наведена в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Обсяги імпорту сировини і матеріалів ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Постачальник	Кількість, тис.тон.	Сума, тис.грн
1	2	3
2018 рік		
Quartzforms, Німеччина	2 000,00	20 000,00
Hanwha L.& Corporation, Південна Корея	6 000,00	5 200,00
Vinnolit GmBH & Co.KG, Німеччина	60,00	400,00
Cosentino S.A., Іспанія	5 600,00	4 500,00
ESKART GMBH Co KG, Іспанія	30,00	1 500,00
DuPont (Франція)	150,00	1 200,00
Trosifol (Японія).	42,00	2 100,00
Lehmann & Voss & Co.KG, Німеччина	10,00	225,00
ООО Доломіт, Білорусь	270 000,00	100 000,00
Всього	283 892,00	135 125,00
2019 рік		
Quartzforms, Німеччина	2 400,00	28 000,00
Hanwha L.& Corporation, Південна Корея	15 000,00	18 000,00
Vinnolit GmBH & Co.KG, Німеччина	600,00	4 500,00
Cosentino S.A., Іспанія	2 000,00	2 000,00
ESKART GMBH Co KG, Іспанія	30,00	1 000,00
DuPont (Франція)	6 000,00	3 000,00

Продовження таблиці 1.5		
Trosifol (Японія).	200,00	2 000,00
Lehmann & Voss & Co.KG, Німеччина	230,00	8 500,00
ООО Доломіт, Білорусь	9,00	350,00
Всього	166 469,00	117 350,00
2020 рік		
Quartzforms, Німеччина	55,00	3 000,00
Hanwha L.& Corporation, Південна Корея	25 000,00	35 000,00
Vinnolit GmbH & Co.KG, Німеччина	2 200,00	18 000,00
Cosentino S.A., Іспанія	2 300,00	2 200,00
ESKART GMBH Co KG, Іспанія	55,00	1 500,00
DuPont (Франція)	30 000,00	20 000,00
Trosifol (Японія).	280,00	1 600,00
Lehmann & Voss & Co.KG, Німеччина	630,00	17 000,00
ООО Доломіт, Білорусь	22,00	750,00
Heraeus, Іспанія	185 000,00	80 000,00
Всього	245 542,00	179 050,00
2021 рік		
Quartzforms, Німеччина	170 000,00	6 500,00
Hanwha L.& Corporation, Південна Корея	27 000,00	45 000,00
Vinnolit GmbH & Co.KG, Німеччина	3 000,00	35 000,00
Cosentino S.A., Іспанія	1 500,00	2 000,00
ESKART GMBH Co KG, Іспанія	23,00	1 700,00
DuPont (Франція)	20 000,00	8 500,00
Trosifol (Японія).	250,00	1 600,00
Lehmann & Voss & Co.KG, Німеччина	750,00	17 500,00
ООО Доломіт, Білорусь	12 000,00	8 500,00
Heraeus, Іспанія	121 000,00	76 000,00
Всього	355 523,00	202 300,00

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства

Динаміка обсягів імпортової діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»
наведений на рис. 1.3.

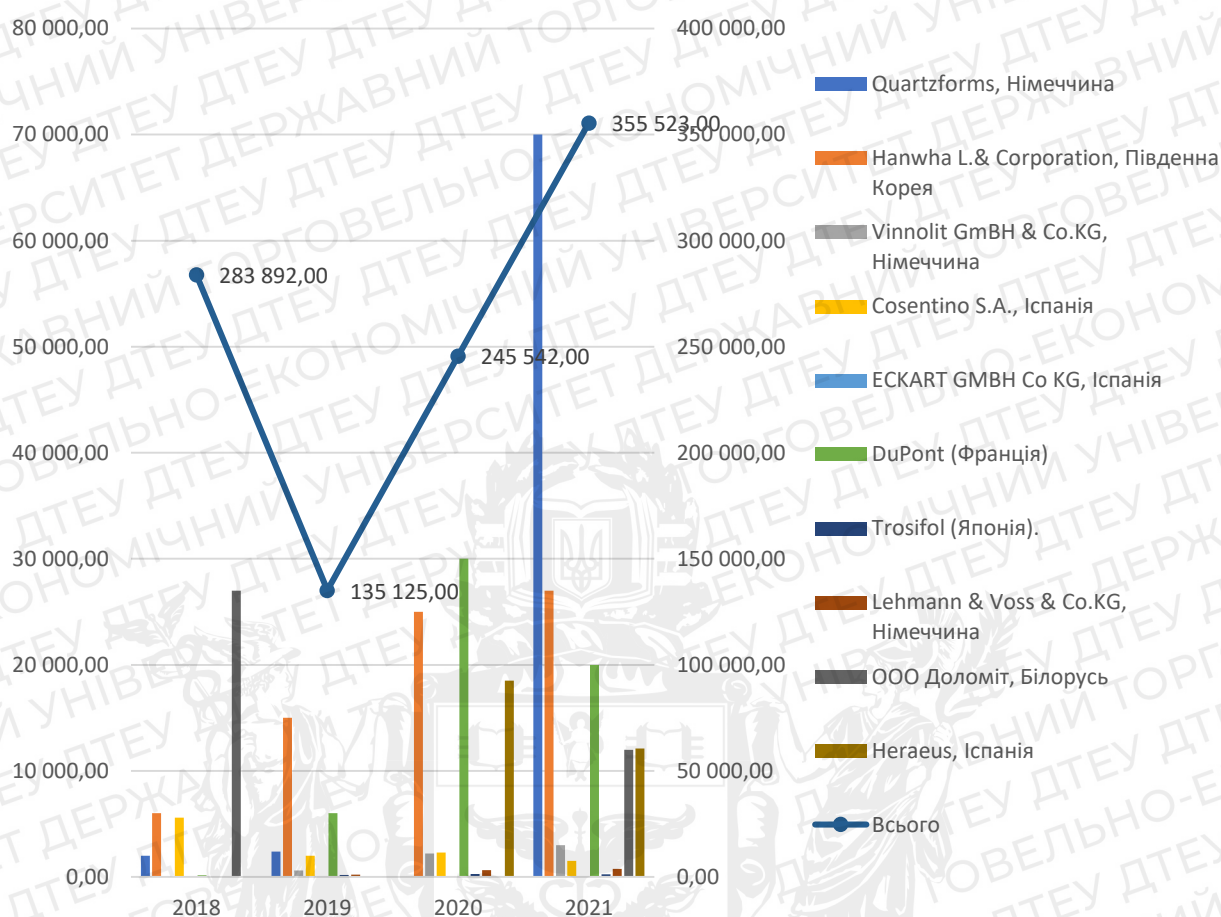


Рис. 1.3. Динаміка обсягів імпортої діяльності
ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

Як видно з рис. 1.2. загалом обсяги імпорту мають загальну тенденцію до збільшення. Серед основних постачальників сировини найбільший обсяг поставок належить Quartzforms, Німеччина, Hanwha L.& Corporation, Південна Корея, DuPont (Франція), та останніми роками Heraeus, Іспанія.

Структура імпорту сировини в розрізі країн наведена на рис.1.4.

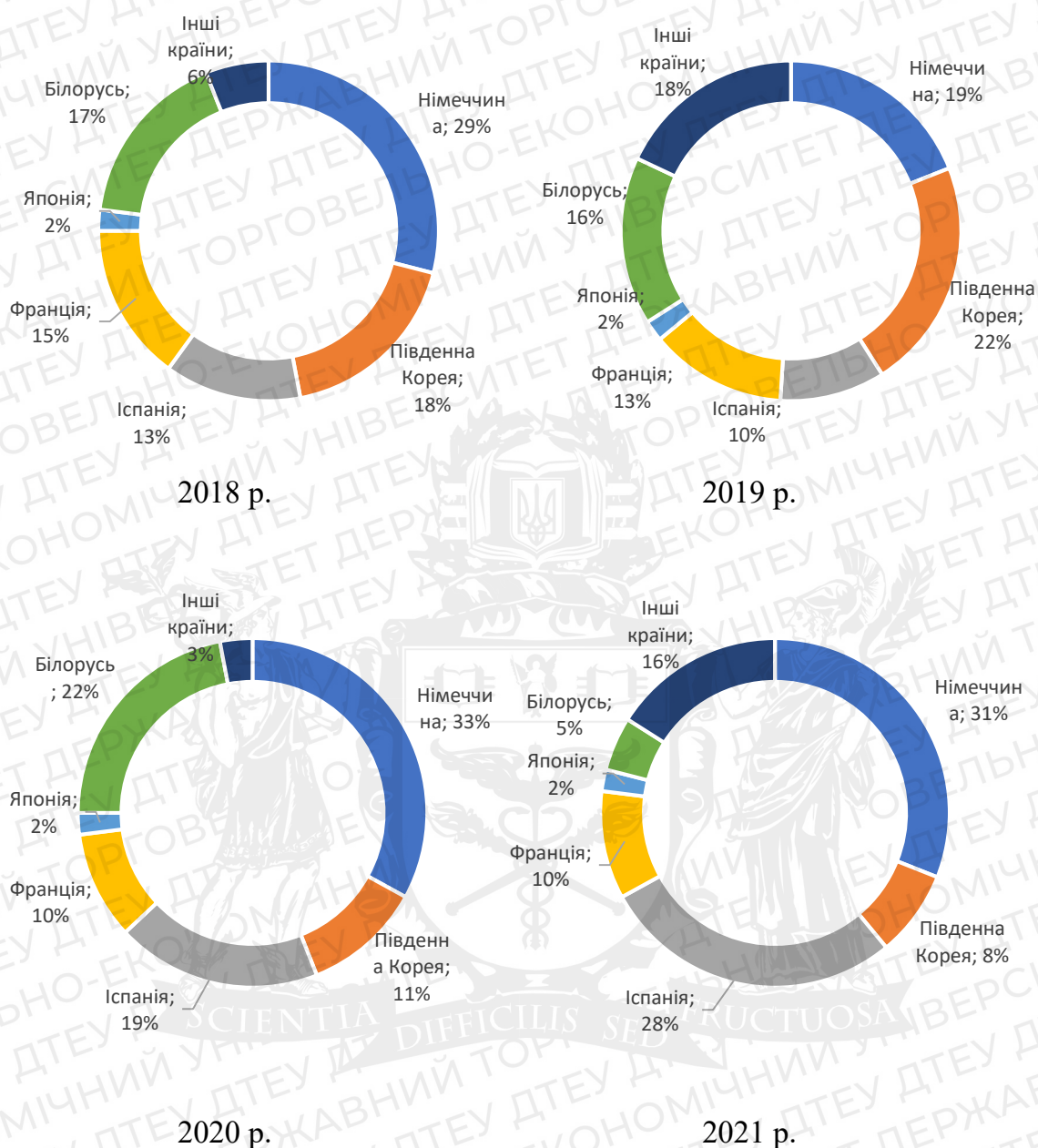


Рис. 1.4. Структура імпортої діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» в розрізі країн-постачальників сировини та матеріалів

Як бачимо з побудованих діаграм, протягом 2018-2021 рр. найбільший обсяг імпорту відбувався з Німеччини – близько третини усієї імпортованої сировини. Помітно знизився обсяг імпорту з Південної Кореї (з 18% у 2018 р. до 8% у 2021 р.) та з Білорусі (з 17% у 2018 р. до 5% у 2021 р.). Натомість зростають обсяги поставок з Іспанії (з 13% у 2018 р. до 28% у 2021 р.) та інших Європейських країн (з 6% у 2018 р. до 16% у 2021 р.), що свідчить про те, що

аналізоване підприємство розвиває зовнішньо-економічну діяльність та перебуває в пошуку вигідних умов співробітництва.

Виходячи зі структури імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» можна виділити такі проблеми у зовнішній торгівлі, вирішення яких вимагає вдосконалення експортно-імпоротної політики підприємства:

1) характерний для підприємства протягом останніх років слабо диверсифікований характер імпорту, який обумовлений високою залежністю від цінової ситуації на малій кількості сировинних ринків з нестабільною ситуацією;

2) висока частка імпорту сировини, зумовлені невисокою конкурентоспроможністю імпортозамінних виробництв;

3) високий рівень валютного ризику, пов'язаного з нестабільністю національної валюти, що негативним чином позначається на результатах діяльності підприємства, оскільки виробництво відбувається з закупленої за валбту сировини, а реалізація клієнтам відбувається переважно на території України за національну валюту.

Управління ризиками ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаний з їхньою ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Проаналізуємо вплив окремих факторів валютного ризику (X_1 – коливання курсу євро до гривні, X_2 – ймовірність втрат від коливання курсу євро, X_3 – строк оплати по контракту, X_4 – операційні валютні витрати,) на результативний показник діяльності підприємства – собівартість імпоротної сировини (Y). Здійснимо це за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Вихідні дані для аналізу впливу ризиків імпоротної діяльності на результати діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» наведено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

**Вплив факторів ризику на результати імпортої діяльності для
ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»**

Показники	Показники по роках					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Курс гривні до євро	26,27	28,61	27,72	28,23	30,29	32,10
Ймовірність ризику різкого коливання курсу	0,02	0,03	0,06	0,05	0,01	0,02
Середній строк оплати по контракту, днів	45	30	48	28	25	35
Операційні валютні витрати (втрати від курсових різниць), тис.грн.	23,8	12,3	288,5	82,8	125,3	204,3
Собівартість імпортої сировини, тис.грн.	28238,5	45285,8	18288,3	25125,2	88128,6	105128,8

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства

За допомогою відповідних сервісів Microsoft Excel побудуємо графік прогнозних змін аналізованих показників на основі рівняння регресії (рис. 1.5).

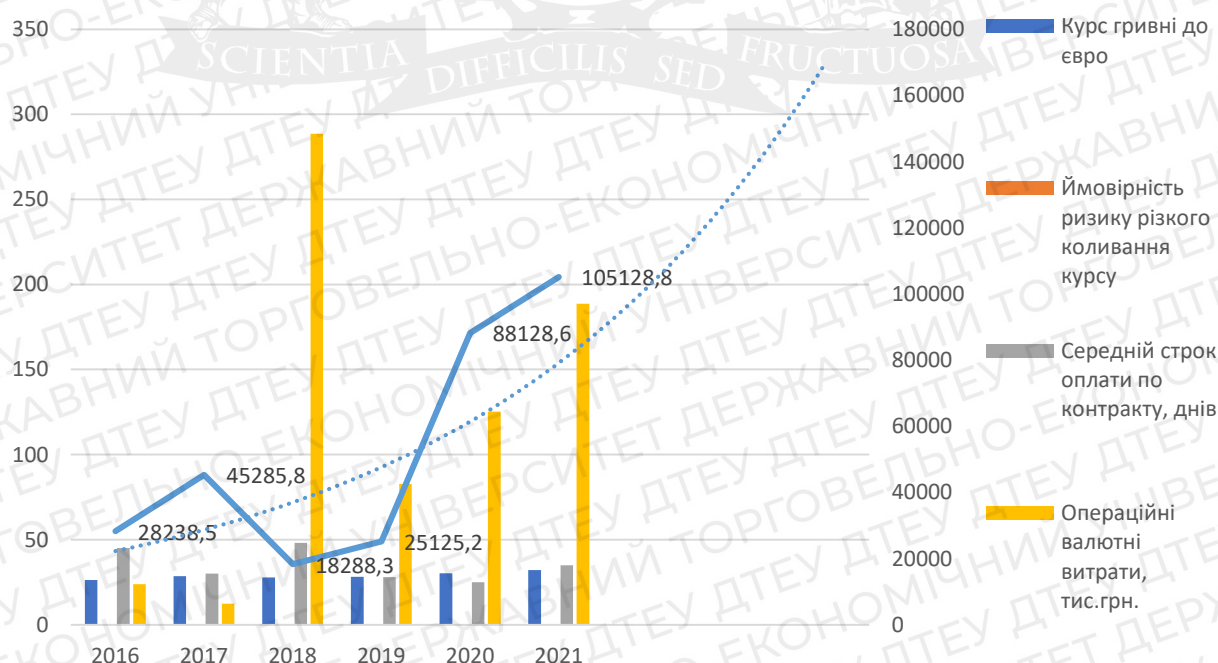


Рис.1.5. Прогноз впливу ризиків на собівартість імпортої продукції

Джерело: Побудовано автором на основі табл. 1.6

Таким чином, проведений кореляційно-регресійний аналіз впливу

факторів валютного ризику на фінансові результати імпортової діяльності ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» дозволив виявити достатньо сильний вплив коливань валютного курсу на собівартість імпортової сировини. При цьому найбільший вплив на результативний показник має рівень курсу та ймовірність його різких коливань. Побудоване рівняння регресії дає можливість прогнозувати зміни показників на майбутнє, а саме зниження ефективності діяльності при зростанні рівня валютного ризику.

З метою зниження рівня ризиків при укладанні зовнішньоекономічних контрактів варто слід попередньо провести перевірку потенційних партнерів. Для цього необхідно здійснити оцінку ефективності його функціонування. Використовуючи інформацію щодо потенційних партнерів, можна зробити конкретні висновки стосовно їх надійності та платоспроможності. В тому випадку, коли потенційний партнер задовольняє вимогам підприємства, перед підприємством постає питання підписання зовнішньоекономічної угоди з урахуванням потреб мінімізації ймовірних ризиків та з використанням всіх можливих застережень.

Для максимального уникнення ризиків невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна скористатись наступними заходами:

- укласти договір про наміри, в якому оговорити строки, протягом яких сторони можуть вносити певні зміни;
- внести в договір про наміри матеріальну відповідальність за випадок відмови від підпису контракту;
- відобразити в договорі умови розгляду можливих суперечок в арбітражному суді;
- відобразити в контракті перелік умов застосування штрафних санкцій за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;
- відобразити в контракті дії при виникненні можливих форс-мажорних обставин.

У випадку виникнення загрози неплатоспроможності партнерів варто використовувати наступні інструменти:

- Кожне підприємство зовнішньоекономічної діяльності самостійно проводить аналіз ризиків діяльності і само приймає рішення з приводу зниження ризиків.

Існує безліч методів зниження ризиків діяльності. Найпоширеніший і ефективніший метод зниження експортно-імпортних ризиків є страхування, а також хеджування.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сировини для виробництва скловиробів

Сировинні матеріали для виробництва скла умовно діляться на:

- основні (склоутворюючі), за допомогою яких до складу скла вводять лужні (Na_2O , Li_2O , K_2O), кислотні (B_2O_3 , SiO_2 , Al_2O_3), і лужноземельні (CaO , MgO , BaO , ZnO , PbO) оксиди;
- допоміжні (окиснювачі, освітлювачі, відновники, знебарвлювачі, прискорювачі, барвники, глушники), які використовуються для наділення скла необхідними якостями і властивостями.

З метою оптимізації процесів скловаріння при виготовленні скла оптимально, необхідним є правильний вибір виробничої сировини з точки зору їх хімічного і гранулометричного складів. Адже помилки в складі шихти спричиняють виникнення вад скла. Необхідно дотримуватись постійності хімічного складу сировинних матеріалів. В скловироби допускається тільки незначна кількість добавок і забруднень. Гранулометричні характеристики сировинних матеріалів повинні бути також суворо визначеним. Невеликі розміри сировинного зерна, тобто дрібнозерниста сировина, дають можливість покращити гомогенізацію шихти та зменшити тривалість процесів плавлення, оскільки завдяки збільшенню питомої поверхні швидкість протікання реакції зростає. З іншого боку, використання тонкоподрібненої сировини призводить до зростання втрат через цвітіння, і абсорбовані на поверхні гази в ході варіння легко формують пухирці в скломасі. Навпаки, зерна з занадто великим діаметром знижують швидкість реакцій при розплавленні. Отже, розмір зерен використовуваної сировини у виробництві скла повинен відповідати межах 0,05–0,5 мм. Важливим також є використання таких видів сировини, які мають

однакові розміри зерен, оскільки при виробництві шихти може відбуватись небажане розшарування.

Наведені вище вимоги, які висуваються до скляної сировини, можна виконати, використовуючи синтетичні сировинні матеріали. Їх використання є дуже дорогим, тому її використання виправдане при виробництві спеціального високоякісного скла. При виробництві інших видів скла перевага надається природній і малозбагаченій сировині виключно з економічних причин.

Кремнеземиста сировина. Кремнезем – це головна складова частина промислового скла. Близько 95 % всього виробленого промисловістю обсягу скловиробів отримано на основі силікатного скла, в якому концентрація кремнезему складає близько 55–75 % і більше. Щоб ввести до складу скла SiO_2 , застосовують природні різновиди кремнезему, переважно кристалічного кварцу – гірського кришталю, жильного кварцу, кварцових пісків, пісковиків, кварцитів; халцедонів, агатів, креміню; а також аморфного кварцу – опалу, трепелу, діатоміту, опоків.

Рівень якості пісків у скловарінні оцінюється за їх хімічним та гранулометричним складом. Головною вимогою до пісків є максимальний вміст діоксиду кремнію та мінімальний вміст фарбувальних домішок. У скловарінні використовують так звані скляні піски, які вміщують не менше 95 % кремнезему та суворо регламентовану кількість фарбувальних домішок. Перелік вимог щодо пісків, використовуваних у виробництві скла, врегульований технічним стандартом – ДСТУ Б В.2.7-131:2007 Пісок кварцовий. Технічні умови.

В якості фарбувальних домішок найчастіше використовується оксид заліза, який в певній концентрації наявний в усіх кварцових пісках.

Динаміка розвитку світової скляної промисловості є високою. Високий попит на її продукцію на сьогоднішній день обумовлений розвитком автомобільної промисловості, а також тенденціями розвитку будівельної

сфери. Відповідно, динамічно розвивається і ринок сировини для його виробництва.

Кварцовий пісок, тобто використовується для виробництва скла сировина, поширена практично в усіх регіонах України. Дані ДНВП «Геоінформ України» свідчать, що в Україні налічується 42 діючих родовища кварцового піску. Станом на 01.01.2021 р. обсяг загальних балансових запасів кварцового піску в Україні дорівнювали 240,57 млн т. Родовища кварцового піску розміщені по всій території України, але найбільші запаси знаходяться у Харківській області – 39,17% загального їх обсягу.

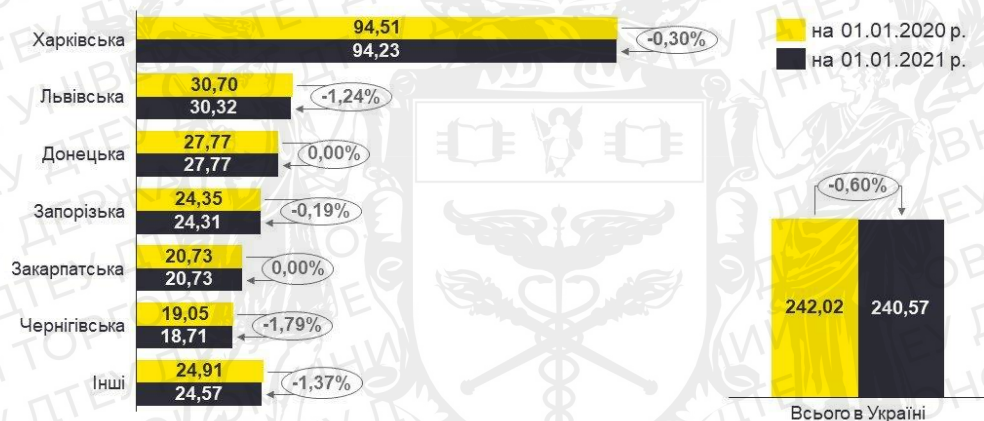


Рис. 2.1. Обсяги запасів кварцевого піску в Україні станом на 2021 р.

Основними виробниками і кварцевого піску в світі вважаються Північна Америка, Європа і Китай. А провідними компаніями постачальниками даної сировини є Asahi, Pilkington, Saint-Gobain, Guardian.

Основною специфічною рисою ринку сировини для виробництва скла в Україні є його часткова імпортозалежність. Серед причин затребуваності імпорту сировини є обмеженість внутрішнього виробництва сировини для широкого асортименту високоякісної продукції.

Причинами відсутності національних виробників в Україні є необхідність значних первинних інвестицій при створенні нового виробництва або модернізації вже існуючого, відсутність належної державної підтримки галузі, а також наслідки впливу економічної кризи.

На динаміку світового ринку сировини для виробництва скла здійснюють вплив наступні чинники: ситуація на ринках споживаючих галузей (будівництво, автомобілебудування); економічні та політичні чинники на ринках країн-постачальників сировини для скла; високий рівень попиту на сировину серед виробників скляно продукції; діяльність основних гравців ринку на внутрішньому ринку (цінова політика компаній, проведення маркетингових заходів, наявність акційних пропозицій, асортимент пропонованої сировини).

Мінеральна сировинна продукція для виробництва скловиробів — важлива категорія міжнародної торгівлі, на яку припадало 21% товарного експорту в 2021 році. Сировинна політика багатьох країн спрямована на посилення режиму економії та створення резервних запасів критичних видів мінеральної сировини [13].

Переважна частина кварцевої сировини зосереджена в 30 зі 160 країн, що розвиваються. Східноєвропейські країни мають значні розвідані запаси. Україна має 117 розвіданих видів, отже їй належить статус провідної мінерально-сировинної країни світу [13]. Загалом динаміка ринку та цін на кварцеву сировину наведено на рис. 2.2.

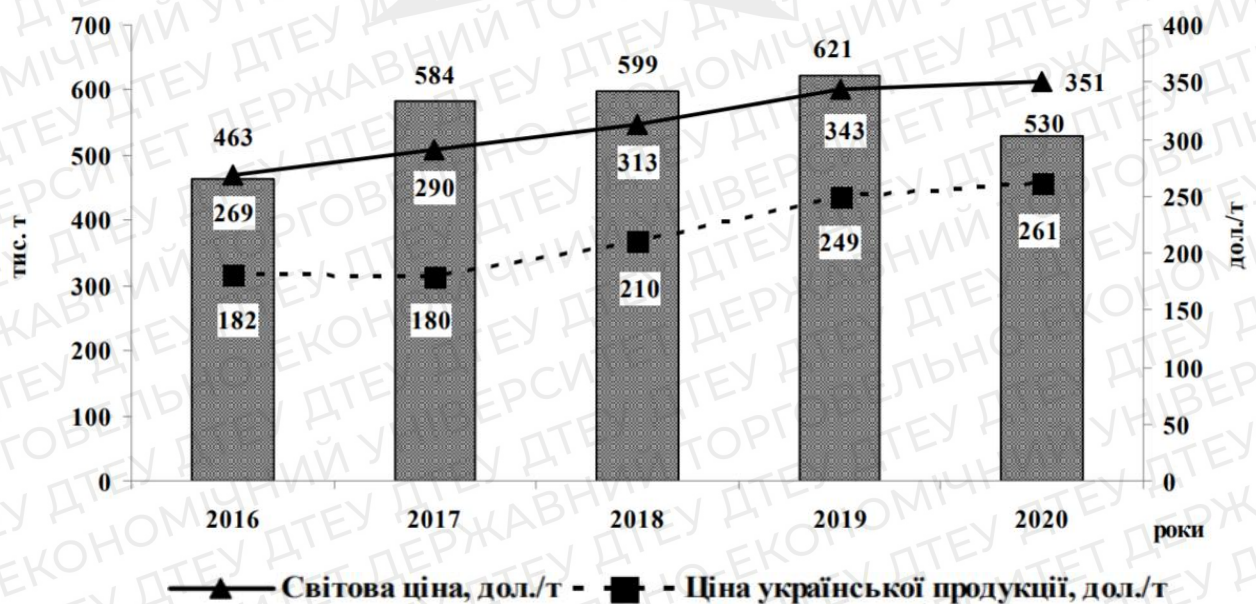


Рис. 2.2. Динаміка ринку кварцевої сировини

Відповідно до Закону України "Про Митний тариф України" в Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності мінеральна продукція відноситься до Розділу V "Мінеральні продукти", що розділений на три групи: група 25 (сіль, сірка, землі та каміння, штукатурні матеріали, вапно та цемент); група 26 (руди, шлак і зола); група 27 (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, бітумінозні речовини, воски мінеральні) [15].

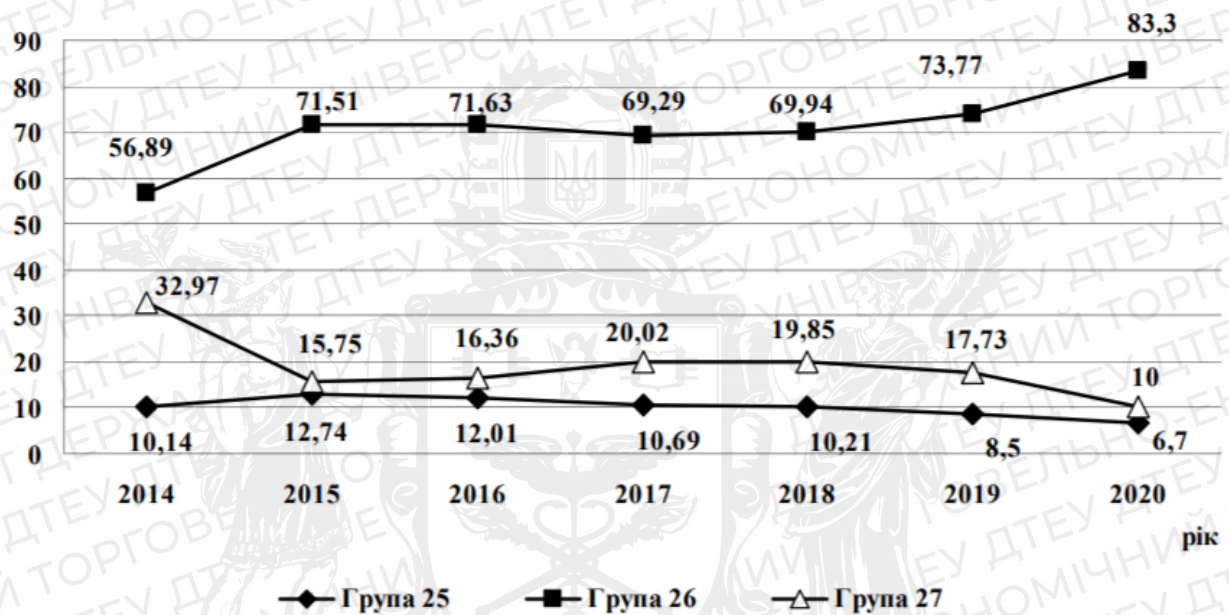


Рис. 2.3. Динаміка імпорту мінеральної продукції

Динаміка обсягів імпортування мінеральної продукції в структурі ВВП відображає негативну тенденцію за 2014—2020 рр. Також поміною є зменшення частки експорту мінеральної продукції у структурі ВВП в аналізованому періоді з 4,6% до 3,2%. Натомість частка українського експорту квацевих порід у світовому експорті залишається незначною. В той же час за період 2014—2020 рр. даний показник зріс на 0,11% (з 0,18% у 2014 р. до 0,29% у 2020 р.), показуючи незначне падіння у 2018 р. [16].

В географічній структурі експортерів мінеральної продукції по регіонах за 2018—2020 рр. відбулись зміни. На лідируючих позиціях в 2018 р. були країни ЄС (61,95%), проте у 2020 р. значна частка належала країнам Азії (52,84%). Серед основних постачальників на світовий ринок варто виділити

наступні країни: Китай (47% від загального обсягу експорту української мінеральної продукції або 2504 млн дол.), Польща (9,4% або 497 млн дол.), Чехія (6,5% або 345 млн дол.), Австрія (5,6% або 295 млн дол.), Угорщина (3,6% або 190 млн дол.), Румунія (3,3% або 176 млн дол.), Німеччина (2,5% або 130 млн дол.), Росія (2,4% або 125 млн дол.), Туреччина (2% або 104 млн дол.), Словаччина (1,8% або 97 млн дол.) [17].

Найбільшими світовими експортерами кремнеземів у 2020 р. були США, Росія, Саудівська Аравія, Австралія, ОАЕ, Канада тощо. Протягом 2014—2020 рр. частка мінеральної продукції у загальних обсягах експорту товарів України зменшилась на 0,6% (з 11,3% у 2014 р. до 10,7% у 2020 р.).

Динаміка експорту мінеральної продукції з України в грошовому виразі за 2015—2020 рр. демонструвала зростання, проте в результаті їх суттєвого зниження у 2015 р. (на 49% в порівнянні з 2014 р.) частка експорту мінеральної продукції знизилась на 1,4%, показавши несуттєвий ріст у 2017 р., та склала 3,2% ВВП країни у 2020 р. Загалом величина українського експорту всієї мінеральної продукції у структурі світового експорту є незначною і становить менше 0,5% [16].

Сниження обсягів експорту мінеральної продукції протягом 2020 р. більше ніж на третину був спричинений негативним впливом кризи економічної активності, обумовленої пандемією Ковід-19 та відображає довгострокових тенденцій.

Щодо імпорту мінеральної продукції, то на нього припадає близько 16% загального обсягу імпорту України, що у вартісних показниках зріс за товарам 26 групи на 27,3% до 4421 млн дол. (83,3% від загального обсягу експорту мінеральної продукції України). Серед основних країн-експортерів продукції даної групи найбільшими є Австралія (35,7% загального обсягу експорту даного виду сировини), Бразилія (11,4%), Чилі (8%), Перу (5,2%), Південна Африка (5%). Україні належить дев'ята позиція країни-експортера мінеральної продукції 26-ї групи [17].

Відповідно до прогнозів, ринок сировини для виробництва скла буде зростати протягом 2021-2022 рр. орієнтовно на 3-5%. Основними чинниками такої динаміки в даному випадку стануть зростання чисельності об'єктів нового будівництва, де великою є потреба у склі, а також:

- доступність сировинної бази, розвиненість транспортної інфраструктури для її доставки.
- високий рівень ринкового потенціалу внаслідок обмеженості вітчизняного виробництва в поточний момент, а також вітчизняного скловаріння в цілому;
- відновлення економіки України, проведення реформ децентралізації призведе до розвитку інфраструктурних проектів і підвищення попиту на сировину для скла;
- Наявність планів з будівництва та запуску 2 заводів з виробництва флоат-скла в Україні.

У подальших періодах на ринок сировини для виробництва скла продовжуватимуть здійснювати вплив певні фактори: зміни в загальноекономічній ситуації в країні, державної політики щодо енергозбереження; динаміка розвитку галузей-споживачів продукції (враховуючи кризовий стан автомобільної промисловості на сьогоднішній день, основними споживачами флоат-скла залишаються об'єкти будівельної промисловості); збільшення кількості ОСББ та розвиток споживчого кредитування сприяє підвищенню попиту на флоат-скло в склопакетах.

2.2. Дослідження ринку сировини для виробництва скловиробів України

В даний час ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» має можливість купувати сировину для виробництва скла на наступних ринках: Болгарії, Німеччини, Румунії, Іспанії, Польщі, України. Для вибору міжнародного ринку для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» застосуємо метод фільтрів. Для оцінки факторів вибору використано метод бальної оцінки, де 5 балів присвоюється найбільш сприятливому фактору.

В табл. 2.1 наведено фільтр ринку по величині загального потенціалу для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Таблиця 2.1

Фільтр ринку по величині загального потенціалу для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

		Ринки					
		Болгарія	Німеччина	Румунія	Іспанія	Польща	Білорусь
Фільтр 1	Визначення загального потенціалу ринку:						
	• фактори політичного сприяння	5	4	2	4	2	1
	• соціально-економічна ситуація	4	3	3	2	2	4
	• географічне положення (віддаленість ринку)	5	3	5	1	4	0
Відібрані потенційні ринки	Румунія, Німеччина, Болгарія, Польща, Іспанія						

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

На основі аналізу загального потенціалу ринку сировини для виробництва скла встановлено, що більш привабливим для базового підприємства будуть ринки наступних країн: Румунія, Німеччина, Болгарія, Польща, Іспанія.

В табл. 2.2 наведено фільтр ринку по величині потенційних ринків для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Таблиця 2.2

Фільтр ринку по величині потенційних ринків для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

		Болгарія	Німеччина	Румунія	Польща	Іспанія
Фільтр 2	Вивчення потенційних ринків:					
	• Тенденції розвитку ринку	5	5	3	4	2
	• Обсяг запасів кварцевого піску	5	5	1	4	3
	• Розмір ринку	3	4	3	3	1
	• Розвиненість ринку	3	5	5	3	1
	• Податки і збори	4	3	3	3	1
Відібрані привабливі ринки	Іспанія, Німеччина, Болгарія, Польща					

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

На основі аналізу потенційних ринків кварцевого піску для виробництва скловиробів встановлено, що більш привабливим для базового підприємства будуть ринки наступних країн: Іспанія, Німеччина, Болгарія, Польща.

В табл. 2.3 наведено фільтр ринку по умовам співпраці для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Таблиця 2.3

Фільтр ринку по умовам співпраці для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

		Болгарія	Німеччина	Польща	Іспанія
Фільтр 3	Маркетингові дослідження умов бізнесу:				
	Наявність та напруженість конкуренції	5	2	2	1
	Оптимальні методи виходу на ринок	4	4	3	2
	Достовірність інформації	5	5	3	2
	Перспективи продажів				
	Цінова політика входження та поведінки	5	4	3	3
	Концепція продукту	5	4	3	1
	Прогноз термінів окупності та рентабельності	5	5	3	2
		4	4	3	3
Відібрані і реальні ринки	Болгарія, Німеччина, Польща				

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

На основі аналізу співпраці з постачальниками сировини для виробництва скла становлено, що більш привабливим для базового підприємства будуть ринки наступних країн: Німеччина, Болгарія, Польща.

В табл. 2.4 наведено фільтр ринку по величині цільових аудиторій для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ».

Таблиця 2.4

Фільтр ринку по умовам імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

		Болгарія	Німеччина	Польща
Фільтр 4	Дослідження умов імпорту: • Можливості стабільної поставки сировини • Специфіка розрахунків за угодою • Міжнародний потенціал компанії	3	3	1
		3	3	2
		4	3	1
Відібрані оптимальні ринки	Болгарія			

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

Таким чином з усіх можливих країн імпорту сировини для виробництва скла для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» оптимальним імпорт з Болгарії.

Складемо конкурентний лист для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ», в якому зведемо (тобто здійснимо комерційні поправки) до цін з урахуванням умов майбутніх експортних контрактів.

Таблиця 2.5

Конкурентні матеріали ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

№	Умови контракту	Конкурентні матеріали		
		Контракт «KAOLIN LTD.»	Оферта «HEIDENHAIN»	Пропозиція «GlassTraid»
1	Країна-експортер	Болгарія	Болгарія	Болгарія
2	Ціна, від	1300€	1700€	1500€
3	Рік конкурентного матеріалу	2019	2017	2018
4	Умови оплати	Акредитив	Передоплата 100%	Передоплата 50%
5	Мінімальна сума контракту	1300€	2000€	2000€
6	Знижки	5% при контракті від 1000€	немає	7% при контракті від 2000€

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

Усі ціни конкурентних матеріалів перераховуються у валюту ціни майбутнього контракту – євро (€).

Ціни, приведені до єдиної валюти, виступають базисними в розрахунках поправок на комерційні умови, на комплектацію та технікоекономічні показники.

Приведемо ціни конкурентних матеріалів в євро до термінів майбутньої угоди, враховуючи можливі зміни цін:

«KAOLIN LTD.»: Ціна = $1300 \cdot (112,3/112,3) = 1300,00$, поправки немає

«HEIDENHAIN»: Ціна = $1700 \cdot (112,3/105,8) = 1804,44$, поправка становить 4,44€

«GlassTraid»: Ціна = $1500 \cdot (112,3/108,8) = 1548,25$, поправка становить 48,25€.

Здійснимо поправку ціна умови платежу. Авансові платежі є певним способом кредитування експортера імпортером. Відтак ціна на будь-який товар при наявності авансового платежу, як правило, є нижчою від ціни на аналогічні товари, що постачаються без авансу. Залежно від того, хто здійснює кредитування – або експортер кредитує покупця, надаючи кредит у

вигляді розтермінування платежів, або покупець кредитує експортера, оплачуючи авансовий платіж – ставиться знак «+» чи «-» до поправок на умови платежу.

Акредитивом передбачено, що експортер отримує оплату проти подання документів і в такий спосіб експортер на цьому проміжку часу кредитує імпортера, а застосовуючи передоплату, експортеру надходять гроші відразу, перед відвантаженням товару.

«KAOLIN LTD.»: Ціна = $1300 \cdot (1 + 0,025)^1 = 126,8$, отже поправка становить 3,2 €.

При цьому витрати на обслуговування акредитиву становитимуть 7,8€, а сумарна поправка на умови оплати становитиме мінус 10 €.

Поправка на кількість враховує обсяг проданого чи закупленого товару порівняно із запланованими умовами майбутньої угоди.

«KAOLIN LTD.»: Ціна = $1300 \cdot 0,1\% = 1,2\text{€}$, отже поправка становить на кількість становить 1,2 €.

Ціна пропозицій, а тим більше преїскурантна ціна практично ніколи не включає мінімальну ціну, за якою для продавця є вигідним укласти контракт, така ціна є завищеною на можливе вторговування у середньому на 10%. Поправка на вторговування використовується тільки щодо конкурентних матеріалів, зокрема щодо пропозицій та оферт і складає 10% з ціни пропозиції або преїскуранту. Відтак, поправка на вторгування для HEIDENHAIN»: Ціна = $1700 \cdot 0,1 = 170\text{€}$ поправка зі знаком мінус

«GlassTraid»: Ціна = $1500 \cdot 0,1 = 150\text{€}$, поправка зі знаком мінус.

Сума поправки на комерційні умови визначається додаванням усіх розрахованих поправок.

Отже, ціна приведена за комерційними умовами, становить:

Для «KAOLIN LTD.»: Ціна = $1300 - 10 - 0 - 1,2 = 1288,9\text{€}$

«HEIDENHAIN»: Ціна = $1700 + 4,44 - 170 = 1534,44\text{€}$

«GlassTraid»: Ціна = $1500 + 48,25 - 150 = 1398,25\text{€}$.

При здійсненні експортних операцій оптимальним є рівень ціни на ринках з відносно невеликою конкуренцією, визначений як середнє арифметичне значення приведених цін конкурентних матеріалів.

Для контракту ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» з «KAOLIN LTD.» вибрана та затверджена ціна становить 1288,8 євро за тону кварцевого піску.



РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» СИРОВИНИ ДЛЯ СКЛОВИРОБІВ З БОЛГАРІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії

Світовою практикою сформовано ряд способів налагодження контактів з контрагентами для здійснення імпортних операцій:

- направлення до потенційного або вже відомому продавця замовлення на поставку;
- направлення запиту до виробника щодо поставки товарів, в яких зацікавлений імпортер;
- оголошення торгів з запрошенням компаній, що здатні до прийняття та виконання умов організатора торгів;
- направлення до виробника комерційного листа щодо намірів вступу до переговорів у відповідь на його пропозицію;
- направлення відповіді на комерційний лист щодо намірів почати переговори;
- направлення експортеру безумовного акцепту його пропозиції (оферти).

Оскільки ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» зацікавлене в купівлі сировини у болгарського контрагента, то доцільно прийняти рішення щодо встановлення контактів з потенційним продавцем шляхом направлення на його адресу запиту. Запит фактично є зверненням заводу як потенційного покупця сировини та матеріалів до їх безпосереднього виробника та продавця з проханням надання пропозиції (оферти) стосовно можливості та умов продажу. Зарубіжна практика передбачає оформлення запиту “викликом на оферту”, тобто пропозицією укласти договір купівлі-продажу. Одна з головних цілей формування такого запиту – це одержання від експортера відповідної комерційної пропозиції.

Оферта є ініціативою укладення договору, яка може бути ініційована будь-якою стороною можливого майбутнього договору (з боку замовника або підрядника, продавця або покупця тощо) [28].

Ознаками оферти, визначеними діючим законодавством у ч.1, 2 ст.і 641 Цивільного кодексу України. Зокрема, до такими ознаками є:

1) можливість адресації пропозиції укласти договір конкретній особі чи декільком особам;

2) пропозиція укласти договір має передбачати вказівку на істотні умови договору, що буде укладатися у майбутньому (зокрема, щодо предмету договору, ціни, строку, а також інших умов, досягнення згоди по яких є необхідним для укладення договору певного виду або на їх визначенні наполягає хоча б одна із сторін);

3) пропозиція має підтверджувати твердий намір особи, що направляє оферту, вважати себе пов'язаною з договором та запропонованими умовами у тому разі, якщо друга сторона їх прийме (здійснить акцепт).

Оформлення оферти можливе в усній або письмовій формі.

Передбачена також можливість відкликання оферти до моменту або під час її отримання іншою стороною. Проте у випадку, коли інша сторона вже одержала оферту, її відкликання є неможливим до завершення терміну відповіді на пропозицію укладення договору. У випадку, коли інша сторона висуває пропозицію зміни умов запропонованого договору, це вважається формуванням вже нової оферти, яка адресована першій стороні.

На практиці запити направляються одночасно декільком фірмам в одній або декількох країнах. Це робиться для одержання декількох конкурентних пропозицій, серед яких можна зробити найвигідніший вибір.

Розглянемо ситуацію, коли керівництво ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» як підприємства-імпортера приймає рішення надіслати запити до трьох фірм-експортерів кварцевого піску в Болгарії: «KAOLIN LTD.», «HEIDENHAIN», «GlassTraid». Приклад оферти наведено у Додатку №1 .

Всі три компанії надали згоду щодо подальшої співпраці з ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» та встановлення контакту з метою укладання зовнішньоторгівельного контракту (далі – ЗТК). Для заводу постає питання оптимального вибору одного з контрагентів. Такий вибір можна обгрунтувати на основі конкурентного листа (табл. 2.5).

Рівень цін для майбутньої імпоротної угоди формуються на основі остаточного зведення цін конкурентів. Остаточний конкурентний лист подано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Конкурентний лист

Етапи приведення цін	Умови майбутнього контракту	Конкурентні матеріали					
		«KAOLIN LTD.»		«HEIDENHAIN»		«GlassTraid»	
		дані	поправки	дані	поправки	дані	поправки
Ціна в валюті		1300,00€		1700,00€		1500,00€	
Поправка на кількість		1000,00		1100,00	-0,54	1100,00	
Поправки на умови оплати	100% передплата	Акредитив	-11,2	100% передплата		50% передплата	
Поправка на вторгування	контракт	прейскурант		пропозиція	-2,7	контракт	-2,5
Сумарні поправки на комерційні умови			-11,2		-3,24		-2,5
Приведена ціна за ком. умовами		1288,80		1534,44		1398,25	
Середня ціна		1352,56					
Мінімальна ціна		1288,80					
Затверджена ціна		1288,80					

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 3]

Отже, для досліджуване підприємство має обрати пропозицію постачання кварцевого піску, надану «KAOLIN LTD.» з ціною 1288,80€.

Розглянемо особливості регуляторних вимог майбутньої імпоротної операції.

Болгарія є членом ЄС і підпадає під дію єдиної для всіх країн-членів системи регулювання. МЄС в більшості випадків встановлює ключові вимоги безпеки, яким має відповідати продукція, але не регламентує конкретні технічні рішення. Ключові вимоги безпеки до продукції містяться у відповідних регламентах і директивах. Конкретні технічні рішення містяться в національних або гармонізованих європейських стандартах. Болгарський виробник має свободу вибору технічних рішень і методів забезпечення безпеки і відповідності своєї продукції вимогам ЄС.

Щодо регуляторної політики України щодо імпорту кварцевого піску, то даний вид не підлягає ліцензуванню та квотуванню. Ввезення відбувається на загальних підставах.

Підготовку проекту контракту здійснює відділ із зовнішньоекономічних зв'язків підприємства-імпортера. Проект контракту формується відповідно до базисних умов поставки FCA.

Підготовкою необхідного проекту контракту займаються наступні посадові особи:

1. Юрист. Його завдання полягає у проробці та дослідженні варіантів типових контрактів при здійсненні імпортних операцій, детальному аналізі законодавчих вимог країни контрагента, його торгових звичаїв, а також формулювання та узгодження статей контракту.
2. Комерційний директор. Він здійснює організацію та контроль за дотриманням термінів складання Проекту контракту, узгодження з партнерами умов майбутнього контракту, розподіл часу та фінансів в процесі підготовки проекту контракту.
3. Головний бухгалтер. Відповідає за забезпечення всіх стадій підготовки контракту необхідним фінансуванням, перевіряє фінансовий стан підприємства при виконанні даної операції, а також розглядає необхідність залучення коштів для її здійснення.

4. Менеджер з постачання. Завдання його полягало у проробці оптимального варіанту транспортування персиків та залучення на цьому етапі певної транспортно-експедиторської контори.

Результатом дій вищенаведених посадових осіб ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» є відповідним чином оформлений Проект контракту (Додаток 3).

Попередні комерційні переговори є звичайним етапом узгодження умов контракту. Спірні питання по комерційних умовах угоди та технічних вимогах до товару розв'язуються методом уторгування, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходження на цій основі взаємоприйнятних та компромісних рішень [18].

Переговори при кінцевому узгодженні умов контракту відбуваються шляхом особистої зустрічі. Перед початком переговорів кожна з сторін склала попередній проект Контракту, в процесі переговорів були виявлені розбіжності по деяким статтям Контракту та проведені заходи по їх врегулюванню.

В ході переговорів проводиться вторгування та затверджується ціна.

В ході переговорів розглядаються питання відповідальності кожної сторони за невиконання або неналежне виконання умов контракту. Був затверджений 15-денний строк задоволення претензій будь-якої сторони та встановлено штраф розміром 10% від суми контракту за односторонню відмову від виконання умов контракту. В результаті узгодження спірних питань контракту, сторонами досягнуто згоди в остаточному підписанні Контракту. Було укладено спільний проект контракту, в якому враховано фактично досягнуті домовленості між контрагентами.

При підготовці до переговорів сторонами підписано Протокол про наміри. Він є документом, в якому зафіксовано результати переговорів перед підписанням договору. За результатами переговорів сторін з предмета передбачуваного контракту та його умов сторонами уклався протокол про наміри. У цьому протоколі сторони виявляють свої наміри укласти контрактні відносини та приймають конкретні підготовчі зобов'язання на певний строк.

Умовами контракту (Додаток А) передбачено наступні істотні умови:

1. Товар за контрактом – кварцевий пісок у кількості 34 тони.
2. Умови поставки – FCA Варна.
3. Страхування товарів здійснюється Покупцем відповідно до умов перевезення.
4. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: м. Варна, вул. Збігнева, 47, Болгарія.
5. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: м. Київ, вул. Козелецька, 8.
6. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: автомобільний
7. Загальна вартість контракту визначена 43000 євро
8. Оплата за контрактом здійснюється у євро на умовах авансового платежу в розмірі 100% вартості. Оплата відбувається власними коштами підприємства.
9. Контрактом передбачено, що сторони звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

Підписання контракту було погоджене сторонами на особистій зустрічі 18 травня 2022 р. на території України в місті Київ. Підготовкою фізичного варіанту контракту в кількості копій 4 займалася українська сторона.

Перед остаточним підписанням контракту кожна сторона ще раз ознайомилась зі змістом Проекту Контракту. Оскільки ніяких розбіжностей не виявилось, сторони підписують Контракт.

Зовнішньотоголові контракти з боку українських організацій підписуються, як мінімум, двома особами, які мають на це право. Тому даний Контракт з української сторони був підписаний Генеральним Директором, що

діє на підставі Статуту, і заступником Генерального Директора з питань зовнішньоекономічних зв'язків, що діє на підставі доручення № 3/11.

Зі сторони Болгарії даний Контракт підписали Генеральний Директор Акціонерного Товариства «KAOLIN LTD.» Димитріс Родрігес, що діє на підставі Статуту, та заступник Генерального Директора з питань зовнішньоекономічних зв'язків Антоніо Дельгаро, що діє на підставі доручення № 14/13. Були підписані два оригінали Контракту – українською та англійською мовами.

Заходи по виконанню контрактних зобов'язань були розроблені українським підприємством-імпортером. Послідовність виконання заходів по виконанню контракту на поставку кварцевого піску наведена в табл.3.2.

Таблиця 3.2

Заходи по виконанню контрактних зобов'язань

Стадія виконання ЗТК			Термін виконання кожної стадії	
№	Назва	Назва документів, що забезпечують виконання кожної стадії	Відповідно до умов ЗТК	Фактичний
1	Повідомлення покупця про готовність до прийняття товару	Повідомлення засобами електронного зв'язку	Третій тиждень травня	14 травня 2022 р.
2	Повідомлення Продавця про готовність до відвантаження товару	Повідомлення про готовність товару до відвантаження	Третій тиждень травня	17 травня 2022 р.
3	Замовлення транспорту	Договір із власником автотранспорту	Третій тиждень травня	19 травня 2022 р.
4	Повідомлення Продавця відповідальними особами про очікуване прибуття вантажу за 10 днів до очікуваної дати	Повідомлення телексом	1 червня – 11 червня	31 травня 2022 р.
5	Повідомлення Продавця про вибір району відвантаження товару	Повідомлення телексом	2 червня – 11 червня	3 червня 2022 р.
6	Повідомлення Продавця про вибір пункту відвантаження	Повідомлення телексом	2 червня – 11 червня	3 червня 2022 р.

Продовження табл. 3.2

7	Повідомлення про страхування товару від транспортних ризиків перед відправкою вантажу	Договір страхування	Як міні за 5 днів до початку навантаження	6-8 червня 2022 р.
8	Кінцевий нотіс про прибуття	Нотіс	28 травня – 11 червня 2022р.	7 червня 2022 р.
9	Після прибуття транспорту та завершення всіх формальностей, експедитор дає продавцю нотіс про готовність транспорту до завантаження	Нотіс	12 – 18 червня 2022р	12 червня 2022 р.
10	Завантаження транспорту	Коносамент	12 – 18 червня 2022р	13 – 15 червня 2022 р.
11	Продавець повідомляє Покупця про завантаження судна відсилає на адресу банку Покупця рахунок-фактуру, оригінали всіх сертифікатів, що вимагаються сертифікати.	Рахунок-фактура Сертифікати якості, фітосанітарний, карантинний,	Потягом 2-ох робочих днів після завершення навантаження	16 червня 2022 р.
12	Покупець видає Продавцю 3 оригінали і 3 копії коносаменту	Коносамент	Протягом трьох робочих днів після закінчення навантаження	16 червня 2022 р.
13	Отримання пакету документів від Продавця банком Покупця	Повідомлення Покупця		21 червня 2022 р.
14	Здійснення Покупцем банківського переказу	Заява на переказ	Протягом 7-ми робочих днів з моменту отримання Банком пакету документів	23 червня 2022 р.
15	Отримання Продавцем в своєму банку грошей за товар	Коносамент, копія контракту		26 червня 2022 р.

Діаграма Ганта виконання даної імпортової операції наведена в Додатку

4. Таким чином, загальна планова тривалість проведення операції визначена з 14 травня 2022 до 26 червня 2022 р., тобто 40 днів. Дотримання умов контрактних зобов'язань ведуть контролюється оперативно-комерційними службами, спеціально створеними на підприємствах-контрагентах.

Проведемо оцінку ризиків, враховуючи їх питому вагу та ймовірність їх появи в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка ризиків експертним методом

Види ризиків	Питома вага, W_i	Експерти			Середня ймовірність появи, V_i	Бал ($W_i \times V_i$)
		1	2	3		
Екзогенні ризики						
Зниження попиту	0,05	75	50	25	50,00	2,50
Гіперінфляція	0,1	75	75	100	83,33	8,33
Ріст цін на електроенергію	0,1	50	75	50	58,33	5,83
Ціновий тиск конкурентів	0,05	50	25	25	33,33	1,67
Незадовільна якість програмного забезпечення	0,05	25	0	25	16,67	0,83
Старіння технологій	0,1	50	50	25	41,67	4,17
Незрозумілість сутності послуг сервісу	0,05	0	25	25	16,67	0,83
Неефективне інформаційне забезпечення	0,05	25	0	0	8,33	0,42
Дезінформація клієнтів	0,05	25	0	25	16,67	0,83
Зміна законодавчої бази	0,1	25	25	50	33,33	3,33
Ескалація воєнного конфлікту	0,05	25	25	25	25,00	1,25
Зміна системи оподаткування	0,05	25	25	50	33,33	1,67
Ендогенні ризики						
Некомпетентність або недбалість керівництва	0,05	0	50	0	16,67	0,83
Неефективна комунікація всередині робочої групи	0,05	0	0	25	8,33	0,42
Стихійні лиха	0,02	0	25	0	8,33	0,17
Військові дії	0,04	25	50	0	25,00	1,00
Зникнення товарів в дорозі	0,04	50	25	50	41,67	1,67

Примітка: для оцінки використовується інтегральна шкала у межах від 0 до 100 балів (0 – ризик не реалізується; 25 – ризик скоріше за все не реалізується; 50 – подія має рівні шанси прояву та або нездійсненності; 100 – ризик виявиться напевне).

Джерело: складено і розраховано автором на основі [35, с.254]

При здійсненні імпортової операції ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» основними видами ризиків є:

- ризик суспільно-політичної та економічної нестабільності в Україні;
- ризик зниження попиту (незрозумілість переваг для споживачів);
- ризик зміни валютного курсу;
- ризик неефективної організації праці співробітників;
- ризик неефективного налагодження схеми поставок, супутніх послуг та продукції партнерами;

- ризик майнових втрат внаслідок непередбачуваних подій (пожежі тощо).

Аналізуючи результати таблиць робимо висновок, що для запобігання або зменшення шкідливого впливу ризиків на ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» необхідно забезпечити комплекс наступних заходів:

- формування резервних грошових коштів, виробничих потужностей, фондів страхування;
- постійний моніторинг цін та якості забезпечення та матеріалів, що постачаються;
- фіксацію цін за допомогою форвардних контрактів;
- взаємодія з великою кількістю постачальників;
- пошук нових каналів імпорту сировини;
- детальне планування організації постачання;
- покращення логістики для мінімізації транспортних та складських витрат;
- постійний контроль наявної інформації; перевірку партнерів по бізнесу та умов укладання угод, організацію захисту комерційної таємниці на підприємстві через введення конкретного порядку роботи з інформацією та доступу до неї;
- підписання довгострокових контрактів;
- залучення зовнішніх конкурентів-експертів із вузькою спеціалізацією тільки в тій галузі, де найбільш можливий ризик;
- повне страхування при здійсненні перевезень (в тому числі страхування від втрати можливої вигоди).

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів з Болгарії

Для оцінки ефективності імпорту сировини для виробництва скловиробів на територію України з Болгарії аналізується його загальний фінансово-економічний стан, відносний обсяг зовнішньоекономічних операцій та оцінка ефекту підвищення (зниження) їх структурної долі в діяльності підприємства.

Аналізуючи ефективність імпортних операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність.

Показник валютної ефективності імпорту (Ев.і.) розраховується як відношення суми добутків ціни і-го товару на внутрішньому ринку (ЦРВі) і обсягу імпорту і-го товару (КІі) до суми добутків валютної ціни і-го товару (Ці) і обсягу імпорту і-го товару (КІі):

$$Ев.і = \sum ЦРВі \times КІі / \sum Ці \times КІі$$

Для розглянутої операції з імпорту сировини даний показник складатиме:

$$Ев.і = 150 \times 215 / 215 \times 5,05 = 29,70$$

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту (Ееф.і.) розраховується діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку (ВІв.р.) на витрати на придбання імпортової продукції (Ві):

$$Ееф.і = ВІв.р. / Ві,$$

Аналіз цін внутрішнього ринку України не дає можливості ідентифікувати нижчі ціни на сировину для виробництва скловиробів на найбільш вигідних умовах закупівлі. На основі отриманих даних проведемо

аналіз. Отримані результати дозволяють розрахувати прямий ефект від імпоротної операції і коефіцієнт економічної ефективності.

$$E_{\text{ef.i}} = 150/116,71 = 1,285$$

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства. За аналогією до показника економічного ефекту імпорту показник економічного ефекту імпорту ($E_{\text{e.i.}}$) розраховується шляхом віднімання від вартості імпоротної продукції на внутрішньому ринку ($V_{\text{iv.p.}}$) витрат на її придбання (V_{i}):

$$E_{\text{e.i}} = V_{\text{iv.p.}} - V_{\text{i}},$$

Слід зауважити, що середня вартість аналогічного контейнера сировини для виробництва скловиробів на внутрішньому ринку складає 150 тис.грн., що в розрахунку на обсяг за контрактом становитиме:

$$E_{\text{e.i}} = (150 - 116,71) * 140309 = 4670,886 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз приведених даних свідчить про те, що економічний ефект від здійснення імпоротної операції є вагомим, ніж при аналогічній закупівлі сировини на вітчизняному ринку. Тільки на валових витратах при даному об'ємі закупівель підприємство отримує вигоду в 4670,9 тис. грн.

Отже, чим більше його значення, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність – ефективніша.

$$P_{\text{i}} = 4670886 / (116,71 * 140309) = 0,28524 \text{ або } 28,524\%$$

Проаналізуємо прогнозовану ефективність здійснення імпорту сировини за допомогою даних таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Прогноз показників ефективності імпорту сировини з Болгарії

№	Показники	Механізм розрахунку
1.	Кількість одиниць товару, т	34,0
2.	Контрактна ціна, євро за т	1288,8
3.	Контрактна вартість, євро	43,000
4.	Курс валюти, грн./євро	29,25
5.	Виробнича собівартість, грн.	39885,4
6.	Додаткові витрати пов'язані з імпортом товару, грн.	6,450
7.	Витрати пов'язані з закупівлею товарів на внутрішньому ринку, євро	3,075
8.	Ціна купівлі на внутрішньому ринку,.	46168
9.	Ефект від операції, євро:	
	-при закупівлі на зовнішньому ринку	2469,6
	-при закупівлі на внутрішньому ринку	197,50
10.	Ефективність операції, %:	
	-при закупівлі на зовнішньому ринку	0,82
	-при закупівлі на внутрішньому ринку	0,57

Аналізуючи дані таблиці 3.4, слід зазначити, що значно зросте дохід від здійснення запропонованої зовнішньо-торгівельної операції – на 25255,62 тис. грн.. або на 25%, при цьому майже в 1,5 рази зросте показник ефекту експортної діяльності. Однак, розрахунки показали деяке зниження показника ефективності, але при цьому він становитиме 1,64 – що є дуже хорошим рівнем.

Аналіз показників вказує, що дана імпортна операція цілком ефективна. Валова вигода імпоротної операції складає коефіцієнт більше одиниці, тобто вартість імпортного обсягу сировини нижче відповідного рівня вартості на внутрішньому ринку. Коефіцієнт ефективності показує відносну вагу економії вартості імпоротної операції перед закупівлею усередині країни.

Таблиця 3.5

Показники оцінки ефективності імпоротної угоди

	Назва показника	Формула	Примітка	Значення
1.	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок.	$Ц_3 = БЦ - ЦЗ$	$БЦ$ – базова ціна пропозиції; $ЦЗ$ – цінова знижка	1 288,8 євро за т.
2.	Загальна вартість імпортованої партії.	$З_с = Ц_3 \times K_3$	K_3 – кількість імпортованих одиниць товару	43,000 євро
3.	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$П_с = (Y_m \times З_с) / 100$	Y_m – середній рівень торговельної надбавки	3,288 євро
4.	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$ПДВ = (П_с \times C_{ПДВ}) / 100$	$C_{ПДВ}$ – ставка податку у відсотках	7166,6 євро
5.	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$P_c = З_с + П_с$		43,288 євро
6.	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$B_k = B_c - B_m + (B_k \times 100) / P_c$	B_c – середній рівень витрат по даній групі товарів, %; B_m – транспортні витрати, %; B_k – конкретні витрати на транспортування партії	9,525 євро
7.	Сума можливих витрат обігу за угодою	$B_o = (B_k \times P_c) / 100$		3,075 євро
8.	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$П_y = P_c - З_с - B_o - ПДВ$	B_o – можливі витрати обігу за угодою	3,168 євро
9.	Сума можливого чистого прибутку за угодою	$П_ч = П_y \times (100 - C_n) / 100$	C_n – ставка податку на прибуток	2,640 євро
10.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо загальної вартості імпортованої партії, %	$П_3 = (П_ч \times 100) / З_с$		12,8%
11.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо можливої суми реалізації імпортованої партії	$П_p = (П_ч \times 100) / P_c$		15,3%
12.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо суми можливих витрат обігу за угодою	$П_y = (П_ч \times 100) / B_o$		10,8%

Згідно проведених розрахунків можна зробити висновок, що дана угода є прибутковою для ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ». Сума очікуваного прибутку від угоди 4565,09 грн. Рівень рентабельності імпоротної операції становить 7,73%, що є не високим показником, але вищим за аналогічні угоди

при закупівлі в Україні (не вище 3-5%). У зв'язку з цим, буде доцільно передбачити ряд заходів щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Таким чином, після визначення очікуваної ефективності зовнішньоекономічної угоди необхідно вишукувати можливість покращання попередніх комерційних позицій на підставі розгляду умов поставки товарів («Інкотермс 2020»), термінів розрахунків за імпортовані товари і т.ін.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, в процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи було досліджено особливості імпорتنих операцій на рівні підприємства та напрямки удосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» сировини для скловиробів.

ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» виробляє асортимент продукції, яка повністю задовольняє інтереси споживачів і налічує більше 3000 найменувань продукції, включає вироби з плоского, гнутого загартованого скла «сталініт», емальованого скла «стемаліт», загартованого скла з різними техніками декорування, а також плоского та гнутого безпечного «триплексу». Якість продукції забезпечується багаторівневою системою контролю всіх стадій виробництва: від вхідного контролю сировини до контролю якості готового продукту. Стабільність системного підходу до управління якістю підтверджена міжнародним сертифікатом ISO 9001:2008. На території заводу розташована лабораторія, акредитована в Державному комітеті України зі стандартизації, метрології та сертифікації, яка має необхідне технічне обладнання для проведення випробувань, що засвідчує якість продукції, що випускається.

Для забезпечення різними видами сировини і для доставки всіх видів готової продукції завод має власний автопарк, що включає як машини з високою вантажопідйомністю, у тому числі автомобілі для перевезення великогабаритного скла (JUMBO-розмірів), так і спеціальний транспорт для перевезення малогабаритних вантажів. Весь автотранспорт оснащений спеціальними пристроями для безпечного перевезення скла та скловиробів.

Компанія ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ» прагне бути лідером в галузі інноваційних технологій, впроваджує інноваційні продукти в галузі архітектурного скла. Завдяки використанню передових технологій та матеріалів на виробництві, команда висококваліфікованих інженерів та

фахівців за підтримки власної дослідницької лабораторії, розробила нову лінійку спеціальних видів скла – електрообігрівальне та смарт скло.

Процес укладання зовнішньоторгівельних угод здійснюється в декілька етапів, на яких вирішуються певні завдання та виконуються відповідні заходи, пов'язані з оформленням та обробленням документації, необхідної для забезпечення виконання угоди.

В процесі організації угоди підприємство проходить такі етапи, як дослідження ринку, при якому вивчається кон'юнктура світового ринку, ринки окремих географічних регіонів, ринки певних країн. Аналіз іноземних ринків імпортерами здійснюється з метою вивчення пропозиції товару, який вони прагнуть імпортувати. В данному проекті аналізувалися ринки скловиробів Іспанія, Німечина, Болгарія та Польща. Для пошуку контрагентів був вибраний ринок Болгарії, оскільки для нього характерна задовільна інфраструктура. При здійсненні експортних операцій оптимальним є рівень ціни на ринках з відносно невеликою конкуренцією, визначений як середнє арифметичне значення приведених цін конкурентних матеріалів.

Важливим етапом є вибір форм та методів роботи на зовнішньому ринку, коли підприємство вибирає для себе найдоцільнішу форму роботи, оцінюючи торгово-політичні умови в країнах, митний режим, участь країн у міжнародних картельних або товарних угодах щодо певного товару, транспортні умови, умови платежу, способи збуту та ін.

Етап підготовки до укладання імпоротної угоди передбачає встановлення зв'язків з іноземними контрагентами шляхом розсилання запитів, отримання відповідей на запити, кладання конкурентного листа та вибір контрагента для подальшої співпраці.

Етап укладання контракту передбачає проведення попередніх комерційних переговорів або зустрічей, коли сторони узгоджують між собою спірні питання щодо умов контракту. При підготовці до укладання ЗТК за даним курсовим проектом переговори велися у формі особистої зустрічі. Після розв'язання всіх спірних питань сторони підписують Контракт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International Finance: Theory and Policy / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz. Global Edition [11th Edition]. Pearson Education Limited, 2018. 808 p.
2. The official site of The world economic forum. The Global Competitiveness Report 2020-2021 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.weforum.-org/reports/the-global-competitiveness-report-2020-2021>
3. The official site of UNCTAD. World Investment Report 2021 [Electronic resource]. — Mode of access: <http://unctad.org>
4. Воронов Г. К. Технології виробництва скломатеріалів : конспект лекцій для студентів для студентів 1 курсу денної форми навчання другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 161 – Хімічні технології та інженерія / Г. К. Воронов ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 128 с.
5. Дідківська Л.І. Захист конкуренції в ЄС та сучасні новації // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №9. – С.117-124.
6. Дячек В.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 70-76.
7. Закон України «Про валюту і валютні операції» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018. No 30. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>.
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 No 959-XII, 2020. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

9. Закон України «Про митний тариф України» від 04.06.2020 № 674-IX,
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674a-20#Text>.
10. Закон України «Про транзит вантажів» № 1172-XIV от 20.10.1999р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 51. – Ст.446
11. Закон України «Про транспорт» № 232/94-ВР от 10.11.1994 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 51. – Ст.446
12. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» № 1955-IV від 01.07.2004р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 52. – Ст.562
13. Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Кудлаєва Н. В., Онуфрак О. Д. Особливості застосування акредитивної форми міжнародних розрахунків в іноземній валюті. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 27 (2). С. 124-128.
15. Луцький М.Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Луцький, В.М. Марченко, О.В. Камянецька. — К.: Сузір'я, 2017. — 484 с.
16. Мазаракі А.А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: Навчальний посібник / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, Л.П. Серова, О.П. Гребельник]; за ред. А.А. Мазаракі. — К.: Книга, 2013. — 272 с.
17. Марченко В.Б. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.Б. Марченко. — К.: КНЕУ, 2015. — 207 с.
18. Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системний вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків. Бізнес Інформ. 2016. № 10. С. 39-46.
19. Офіційний сайт ПрАТ «Завод скловиробів» URL: <https://kzs.com.ua>
20. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємства : [навч. посіб.] / Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін. – К. : Знання, 2013. – 407 с.

21. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. — 264 с.
22. Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.01.2015 р. 124.
[URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15).
23. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007 р. № 600.
[URL: http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59](http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59).
24. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила по інкасо» від 01.01.1996 р. URL:
<http://consultant.parus.ua/?doc=04L9NE52EA>.
25. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Румянцев, Н.С. Румянцева. — К.: ЦУЛ, 2014. — 377 с
26. Справка по товару УКТЗЕД. – URL.: <https://qdpro.com.ua/goodinfo>
27. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» // Офіційний сайт Національного банку України, 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>.
28. Технология эмали и защитных покрытий: учеб. пособие / Под ред. Л. Л. Брагиной, А. П. Зубехина. – Харьков : НТУ «ХПИ»; Новочеркасск : ЮРГТУ(НПИ), 2003. – 484 с.
29. Тюха І. В., Рудницький Р. В. Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 10 (161). С. 114-117.
30. Федияк Г.С. Міжнародно-правове регулювання розрахунків по акредитиву та законодавство України. Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. 2016. Вип. 39. С. 120-127.

- 31.Фещур Р. В. Управління розвитком промислових підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — Л., 2014. — С. 100–109.
- 32.Цогла О.О. Диверсифікація діяльності підприємства як засобу антикризового управління / О.О. Цогла // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 20.6. – С. 261-271.
- 33.Шуба Т. П., Колосовська О. Д., Оніщенко В. С. Мінімізація ризиків при веденні зовнішньоекономічної діяльності українськими підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С.93-98. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/20.pdf>.
- 34.Ящишин Й. М. Технологія скла: підручник у трьох частинах. – Ч. 2 : Технологія скляної маси / Й. М. Ящишин. – Львів : Видавництво «Бескид Біт», 2004. – 250 с.
- 35.Ящишин Й. М. Технологія скла: підручник у трьох частинах. – Ч. 3 : Технологія скляних виробів / Й. М. Ящишин. – Львів : Видавництво «Растр-7», 2011. – 416 с.
- 36.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

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

Підприємство **ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»**
Територія **м. Київ**
Організаційно-правова форма господарювання **приватне акціонерне товариство**
Вид економічної діяльності **виробництво скловиробів**

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

КОДИ		
		01

Середня кількість працівників¹ 28
Адреса, телефон **Київська обл., м. Київ, вул. Машинобудівна, 42**
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

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

Форма № 1 Код за
ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи		50	40
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	110	98
накопичена амортизація	1002	60	58
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	19160	15069
первісна вартість	1011	46760	38748
знос	1012	27600	23679
Інвестиційна нерухомість	1015	4510	4434
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	20	15
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		2460
Усього за розділом I	1095	23740	22021
II. Оборотні активи		630	412
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9810	14284

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1930	323
з бюджетом	1135	1220	362
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	740	1028
Поточні фінансові інвестиції	1160	15080	15068
Гроші та їх еквіваленти	1165	120	1180
Витрати майбутніх періодів	1170	90	19
Інші оборотні активи	1190	870	540
Усього за розділом II	1195	31940	33216
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	55680	55234
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал		24602	24602
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	15190	11103
Резервний капітал	1415	150	147
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	140	(3930)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	39390	31575
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525	280	227
Усього за розділом II	1595	280	227
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		3750	13280
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	5460	1567
розрахунками з бюджетом	1620	920	1327
у тому числі з податку на прибуток	1621	340	
розрахунками зі страхування	1625	1020	658
розрахунками з оплати праці	1630	600	355
Поточні забезпечення	1660	210	21
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	130	49
Усього за розділом III	1695	16010	23432
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	55680	55234

Керівник
Головний бухгалтер

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського
обліку

1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство **ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»**Територія **м. Київ**Організаційно-правова форма господарювання **приватне акціонерне товариство**Вид економічної діяльності **виробництво скловиробів**

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
15	01	01

Середня кількість працівників¹ 28Адреса, телефон **Київська обл., м. Київ, вул. Машинобудівна, 42**

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

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

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

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи		40	32
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	98	98
накопичена амортизація	1002	58	66
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	15069	16897
первісна вартість	1011	38748	41825
знос	1012	23679	24928
Інвестиційна нерухомість	1015	4434	4466
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	15	15
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090	2460	2460
Усього за розділом I	1095	22021	23870
II. Оборотні активи		412	330
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14284	10321
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	323	1087
з бюджетом	1135	362	02
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1028	746
Поточні фінансові інвестиції	1160	15068	17970
Гроші та їх еквіваленти	1165	550	248

Витрати майбутніх періодів	1170	19	43
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	33216	31034
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	55234	54904
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	24602	24602
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	11103	11051
Резервний капітал	1415	147	147
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3930)	(1172)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	31575	34628
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525	227	305
Усього за розділом II	1595	227	305
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		13280	13843
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1567	17815
розрахунками з бюджетом	1620	1327	170
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	658	212
розрахунками з оплати праці	1630	355	491
Поточні забезпечення	1660	21	03
Доходи майбутніх періодів	1665	1248	
Інші поточні зобов'язання	1690	49	326
Усього за розділом III	1695	23432	39971
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	55234	54904

Керівник
Головний бухгалтер

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

Підприємство **ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»**
Територія **м. Київ**
Організаційно-правова форма господарювання **приватне акціонерне товариство**
Вид економічної діяльності **виробництво скловиробів**

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

КОДИ		
15	01	01

Середня кількість працівників¹ 28

Адреса, телефон **Київська обл., м. Київ, вул. Машинобудівна, 42**

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи		40	32
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	98	98
накопичена амортизація	1002	58	66
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	15069	16897
первісна вартість	1011	38748	41825
знос	1012	23679	24928
Інвестиційна нерухомість	1015	4434	4466
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	15	15
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090	2460	2460
Усього за розділом I	1095	22021	23870
II. Оборотні активи		412	330
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14284	10321
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	323	1087
з бюджетом	1135	362	02
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1028	746

Поточні фінансові інвестиції	1160	15068	17970
Гроші та їх еквіваленти	1165	550	248
Витрати майбутніх періодів	1170	19	43
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	33216	31034
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	55234	54904
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	24602	24602
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	11103	11051
Резервний капітал	1415	147	147
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3930)	(1172)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	31575	34628
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525	227	305
Усього за розділом II	1595	227	305
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		3280	3843
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1567	7815
розрахунками з бюджетом	1620	1327	170
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	658	212
розрахунками з оплати праці	1630	355	491
Поточні забезпечення	1660	21	03
Доходи майбутніх періодів	1665	1248	
Інші поточні зобов'язання	1690	49	326
Усього за розділом III	1695	13432	19971
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	55234	54904

Керівник
Головний бухгалтер

Підприємство

ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
14	01	01

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26557	28178,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	16464,8	16095,0
Валовий: прибуток	2090	10092,2	12083
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	750,9	1088,0
Адміністративні витрати	2130	1857,5	382,0
Витрати на збут	2150	1187,6	364,0
Інші операційні витрати	2180	2087,5	333,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	6849,2	2092,0
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	11,4	2,0
Інші доходи	2240	81,4	
Фінансові витрати	2250	243,4	182,0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	118,1	403,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	6818,4	1509,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1704,6	91,6
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	5113,8	1417,4
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		

Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	6896,9	6596,0
Витрати на оплату праці	2505	1307,5	1099,0
Відрахування на соціальні заходи	2510	314,5	258,6
Амортизація	2515	278,7	251,0
Інші операційні витрати	2520	17,1	20,8
Разом	2550	7795,2	7458,3

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
18	01	01

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31437,2	26557
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18323,8	16464,8
Валовий:			
прибуток	2090	13113,4	10092,2
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	976,2	750,9
Адміністративні витрати	2130	2065	1857,5
Витрати на збут	2150	1536,2	1187,6
Інші операційні витрати	2180	2025,1	2087,5
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	8312,1	6849,2
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	833,6	11,4
Інші доходи	2240	105,8	81,4
Фінансові витрати	2250	101,8	243,4
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	153,5	118,1
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9153,0	6818,4
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2546,5	1704,6
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	6606,5	5113,8
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5663,2	6896,9
Витрати на оплату праці	2505	959,1	1307,5
Відрахування на соціальні заходи	2510	299,2	314,5
Амортизація	2515	453,6	278,7
Інші операційні витрати	2520	20,0	17,1
Разом	2550	7385,6	7795,2

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ПРАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
19	01	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2021 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36185,1	31437,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19356,7	18323,8
Валовий:			
прибуток	2090	16828,4	13113,4
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	976,2	976,2
Адміністративні витрати	2130	2758,6	2065
Витрати на збут	2150	1901,2	1536,2
Інші операційні витрати	2180	1941,1	2025,1
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	10606,0	8312,1
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	800,0	833,6
Інші доходи	2240	105,8	105,8
Фінансові витрати	2250	101,8	101,8
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	153,5	153,5
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	11406,0	9153,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3289,0	2546,5
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	8117,0	6606,5
збиток	2355		

ІІ. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5663,2	6896,9
Витрати на оплату праці	2505	959,1	1307,5
Відрахування на соціальні заходи	2510	299,2	314,5
Амортизація	2515	453,6	278,7
Інші операційні витрати	2520	20,0	17,1
Разом	2550	7385,6	7795,2

Керівник

Головний бухгалтер



ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ»

м. Київ вул. Козелецька, 8

01310 Україна

ОФЕРТА № 1

м. Київ

5 червня 2022

«KAOLIN LTD.» пропонує Вам придати на умовах, що вказані нижче, наступний товар:

Найменування товару: кварцевий пісок.

Кількість: 34,0 (тридцять чотири) тон.

Ціна: 1288,8 євро за 1 тону.

Загальна сума: 43000 євро (сорок три тисячі євро).

Умови поставки: FCA Київ (Інкотермс-2000).

Умови сплати: аванс в розмірі 100% .

Платіж здійснюється проти наступних документів:

- інвойс;
- сертифікат якості
- сертифікат походження
- страхові документи;
- міжнародна товаро-транспортна накладна (CMR).

Термін поставки: червень 2022 року.

Термін дії оферти – 3 місяці.

Директор «KAOLIN LTD.»

Родрігес Д.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТРАКТ З ІМПОРТУ**№ 123-01**

м. Варшава

5 червня 2022 р.

«KAOLIN LTD.», що є юридичною особою за законодавством Болгарії (надалі іменується "Продавець"), в особі директора Родрігеса Дімітроса, що діє на підставі статуту, з однієї сторони, та ПрАТ «ЗАВОД СКЛОВИРОБІВ», що є юридичною особою за законодавством України (надалі іменується "Покупець"), в особі директора Марчук Олександр Ігнатович, що діє на підставі статуту, з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо – "Сторона") уклали цей Договір міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується "Договір") про таке.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця на умовах FCA Варна (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС в редакції 2000 р.) товар кварцевий пісок» (надалі іменуються "товари") відповідно до специфікацій (надалі іменуються "специфікації").

1.2. Кожна із Сторін гарантує, що на момент укладання цього Договору вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовчим актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом в своєму праві укласти цей Договір та виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець та Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Продавця також – нормам законодавства країни місця знаходження останнього, у відповідності до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

1.4. Страхування товарів здійснюється Покупцем відповідно до умов перевезення.

1.5. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: м. Варна, вул. Збігнева, 47, Болгарія.

1.6. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: м. Київ, вул. Козелецька, 8.

1.7. Строки вчинення передбачених пп. 1.5 та 1.6 цього Договору дій передбачені у відповідних специфікаціях.

1.8. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: автомобільний.

1.9. Про виконання передбаченої п. 1.5 дії Продавець має повідомити Покупця в строк 1 день шляхом мобільного зв'язку або по факсу.

2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціна та товар, який поставляється за даним контрактом, приймається за ФСА Краківець призначення і охоплює вартість пакування, експортного навантаження, транспортування, формальностей та страхування вантажу. Ціна є твердою і не підлягає зміні за час виконання даного контракту.

Загальна вартість контракту визначена 43000 євро.

3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у відповідних документах, а саме в день відвантаження товару на митній території України, через 1 день після запиту на поставку. Датою відвантаження вважається дата штемпеля у транспортній накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця. Товари поставляються завчасно погодженими партіями.

4. ЯКІСТЬ ТА КІЛЬКІСТЬ ТОВАРІВ

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

4.2. Кількість товару 34,0 (тридцять чотири) тон.

5. УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

5.1. Витрати на пакування та маркування несе Продавець..

5.2 На індивідуальних коробках має бути нанесений сертифікат менеджменту якості організації стандарту ISO 11609 , також кожна коробка має бути промаркована відповідно до державного стандарту (знак одержувача, номер заявки (замовлення) на перевезення вантажів, місце призначення, маса вантажного місця)

6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. Платежі за товари, мають бути здійснені у євро на умовах авансового платежу в розмірі 100% вартості, зазначеної в п. 4.2.

6.2. Остаточна оплата за товар здійснюється чеком не пізніше 3-х банківських днів після отримання товару Покупцем.

7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

7.1. Здачі-приймання товару за кількістю та якістю відбуватиметься в пунктах призначення у кінцевих отримувачів вантажу згідно з результатами експертизи, яка проводиться представниками Торгово-промислової палати України. Результати здачі-приймання товару за кількістю та якістю повинні бути оформлені актом експертизи Торгово-промислової палати України, який буде кінцевим та обов'язковим для Продавця та Покупця. Відповідно до цього акту Покупець проведе кінцевий розрахунок за товар.

7.2. Якщо в результаті вищевказаної експертизи буде встановлено, що якість, пакування або маркування всього поставленого товару або його частини не відповідають вимогам Контракту, то Покупець за своїм вибором має право на проведення розрахунків за товар зі знижкою на фактичну якість, встановлену актом експертизи Торгово-промислової палати України, та на застосування санкцій, передбачених цим Контрактом, або на повернення товару Продавцю і стягнення за його рахунок всіх можливих втрат.

7.3. Недоброякісний товар підлягає заміні Продавцем протягом 3-х тижнів. В цей ж термін повинна бути виправлена недопоставка товару.

7.4. Невідповідність товару умовам Контракту за якістю повинна бути підтвердженою експертизою Торгово-промислової палати України або державних служб сертифікації. Рекламациї подаються у 7-добовий термін.

7.5. Повернення товару не звільняє Продавця від відповідальності за несвоєчасне виконання обов'язків по поставці товару в терміни, передбачені цим Контрактом.

7.6. У випадку, якщо в результаті перевірок якості буде встановлено, що більш 5 % від поставленої кількості не відповідає за якістю або технічним умовам Контракту, покупець має право розірвати Контракт і стягнути з Продавця штраф в розмірі 100 % від вартості недоставленого товару, при цьому Покупець має право закупити недоставлену за цим Контрактом кількість товару будь-якої якості за поточними цінами світового ринку і відшкодувати Покупцю можливі втрати через різницю в цінах в строк не більше 10 днів з дати надання Покупцем вимоги про відшкодування збитків. Прострочення в задоволенні вимог Покупця передбачає відповідальність Продавця у вигляді сплати додаткового штрафу в розмірі 1 % від суми вимоги за кожний день прострочення.

7.7. Продавець надає Покупцю або його представнику право перевіряти в зручний для нього час якість товару, його пакування і маркірування до відправки товару в пункт завантаження.

Якщо в результаті зазначеної перевірки Покупець або його представник встановить, що якість, пакування або маркування будь-якої партії товару не відповідає вимогам цього Контракту, то Покупець чи його представник мають право заборонити відвантаження такої партії товару. В цьому випадку Продавець зобов'язаний за свій рахунок замінити забраковану партію товару.

8. ПРЕТЕНЗІЇ

8.1. Претензії можуть бути заявлені щодо якості - у разі невідповідності якості товарів передбаченим цим Договором вимогам, щодо кількості - у випадку невідповідності кількості товарів транспортним документам за вагою та кількістю місць. Покупець має право заявити Продавцеві претензію протягом 60 днів від дати поставки, яку Продавець розглядає протягом 30 днів та дає відповідь шляхом факс в строк 7 днів. Документом, який підтверджує невідповідність якості товару передбаченим цим Договором вимогам або кількості товару документам про відвантаження, Сторони визнають акт, складений за участю торгово-промислової палати.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (надалі іменується "порушення Договору"), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

10. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ

10.1. У випадку неналежного виконання Продавцем своїх обов'язків за цим Контрактом або порушення Продавцем умов цього Контракту, Продавець повинен відшкодувати Покупцю всі можливі втрати, пов'язані з цим порушенням, а також сплатити Покупцю штраф в розмірі, вказаному нижче у відсотках від контрактної вартості товару, по відношенню до якого Продавцем порушені умови цього Контракту, а саме:

10.1.1. За прострочення в постачанні частини товару або всього товару з вини Продавця проти строків вказаних в п. 3 цього Контракту, передбачається штраф в розмірі:

- протягом перших 10 днів прострочення - 1% за кожний день;
- протягом наступних 10 днів прострочення - 2 % за кожний день;
- в подальшому - 3 % за кожний день прострочення.

10.1.2. За порушення вимог цього Контракту, невідповідності якості товару передбачається штраф в розмірі 5% (незалежно від того, стягнуто чи не стягнуто Покупцем з Продавця знижку за невідповідність якості товару).

10.1.3. Якщо всі, або будь-який з документів передбачених цим Контрактом, будуть оформленні з порушенням умов цього Контракту, то Продавець зобов'язаний сплатити штраф в розмірі 1%.

10.1.3. У всіх інших випадках невиконання Продавцем своїх зобов'язань за цим Контрактом або порушення Продавцем умов цього Контракту передбачається штраф в розмірі 2 %.

10.2. Оплата вищевказаних штрафів та повернення всіх можливих втрат не звільняє Продавця від виконання зобов'язань за Контрактом в натурі.

10.3. Всі вимоги Покупця про повернення всіх видів втрат, нанесених йому у випадку невиконання Продавцем своїх зобов'язань за цим Контрактом, або про оплату штрафів за порушення Продавцем умов цього Контракту повинні бути задоволені Продавцем протягом 7 днів від дати отримання вимог Покупця, але не пізніше чим протягом 10 днів від дати заяви Покупцем своїх вимог. В іншому випадку Продавець повинен сплатити Покупцю штраф в розмірі 2 % від суми цієї вимоги за кожний день прострочення.

10.4. Всі розрахунки і збори, включаючи митний збір і мито, а також збори по укладанню та виконанню цього Контракту, які проводяться на території України, відносяться за рахунок Покупця, а за межами території України, за рахунок Продавця.

11. АРБІТРАЖ

11.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу - українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

12. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

12.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин,

визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

12.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміються випадок, непереборна сила, а також усі інші обставини, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору як підстава для звільнення від відповідальності за порушення Договору.

12.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміються будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські хвилювання, прояви тероризму, масові страйки та локауту, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

12.1.3. Під випадком у цьому Договорі розуміються будь-які обставини, які не вважаються непереборною силою за цим Договором і які безпосередньо не обумовлені діями Сторін та не пов'язані із ними причинним зв'язком, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути).

12.1.4. Не вважаються випадком недодержання своїх обов'язків контрагентом тієї Сторони, що порушила цей Договір, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання цього Договору, відсутність у Сторони, що порушила Договір, необхідних коштів.

12.2. Настання непереборної сили має бути засвідчено компетентним органом, що визначений чинним в Україні законодавством.

12.3. Сторона, що має намір послатися на форс-мажорні обставини, зобов'язана невідкладно із урахуванням можливостей технічних засобів миттєвого зв'язку та характеру існуючих перешкод повідомити іншу Сторону про наявність форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання цього Договору протягом двох днів.

12.4. Якщо форс-мажорні обставини та (або) їх наслідки тимчасово перешкоджають виконанню цього Договору, то виконання цього Договору зупиняється на строк, протягом якого воно є неможливим.

12.6. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками, за які жодна із Сторін не відповідає, виконання цього Договору є остаточно неможливим, то цей Договір вважається припиненим з моменту виникнення неможливості виконання цього Договору, однак Сторони не звільняються від обов'язку, визначеного у п. 12.4 цього Договору.

12.7. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками виконання цього Договору є тимчасово неможливим і така неможливість триває протягом 15 днів і не виявляє ознак припинення, то цей Договір може бути розірваний в односторонньому порядку будь-якою Стороною шляхом направлення за допомогою поштового зв'язку письмової заяви про це іншій Стороні.

12.8. Наслідки припинення цього Договору, в тому числі його одностороннього розірвання, на підставі пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору визначаються у відповідності до чинного в Україні законодавства.

12.9. Своєю домовленістю Сторони можуть відступити від положень пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору та визначити у додатковій угоді до цього Договору свої наступні дії щодо зміни умов цього Договору.

13. ДІЯ ДОГОВОРУ

13.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

13.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 13.1 цього Договору та закінчується 25 січня 2022 року.

13.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

13.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.5. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

13.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

14. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

14.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регламентуються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 14.1 цього Договору, регулюються у відповідності до п. 14.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене застосовними до цього Договору імперативними правовими нормами.

14.3. Сторони виключають застосування до цього Договору Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року.

14.4. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

14.5. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

14.6. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

14.7. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

14.8. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

14.9. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

14.10. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага відається україномовному варіантові.

14. Юридичні адреси сторін



Додаток 4

