

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
ВИХІД ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКИ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ
(на матеріалах ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод»
м. Житомир)

Студент IV курсу, 14 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Спірідонов Мирослав Олександрович

Науковий керівник
д.е.н., професор

Корж Марина Володимирівна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

Лежєцькова Вікторія Геннадіївна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

СПІРІДОНОВУ МИРОСЛАВУ ОЛЕКСАНДРОВИЧУ

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Вихід вітчизняних підприємств на ринки країн Південно-Східної Азії (на матеріалах ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод» м. Житомир)

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

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

Мета роботи (проекту)

Обґрунтування теоретико-методичних основ і розробка науково-практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення методики й організації експортних операцій підприємства та можливості виходу ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії.

Об'єкт дослідження – процес формування експортних операцій ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод».

Предмет дослідження – теоретико-методичні та організаційно-практичні аспекти організації експортних операцій ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод».

Перелік графічного матеріалу – робота містить 8 таблиць та 2 рисунки

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

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

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

Вступ

Розділ 1. Дослідження інноваційної політики вітчизняних підприємств на ринках країн Південно-Східної Азії

1.1. Теоретичні основи експортної політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

1.2. Особливості експортної політики

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Аналіз розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» у міжнародному бізнесі

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу в ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод»

2.2. Пріоритети розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії

Висновки до розділу 2

Висновки та пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

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

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Корж М.В. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежетько В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Спірідонов М.О. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Заповнює науковий керівник

В сучасних умовах розвитку світогосподарської системи формування та розвиток стратегії виходу вітчизняних підприємств на зарубіжні ринки є перспективнішим напрямом розвитку міжнародного бізнесу, тому актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи Спірідонова Мирослава Олександровича «Вихід вітчизняних підприємств на ринки країн Південно-Східної Азії (за матеріалами ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» м. Житомир)» не викликає сумнівів. Робота Спірідонова М.О. у повній мірі розкриває обрану тему дослідження. В першому розділі роботи розкрито теоретико-методологічні основи дослідження інноваційної політики сучасних вітчизняних підприємств, проаналізовано теоретичні основи формування експортної політики підприємства.

В другому розділі роботи проведено критичний аналіз експортної політики ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» та виявленні проблемні аспекти в діяльності підприємства. Розроблено рекомендації та визначено пріоритети щодо розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії

Робота розкриває у повному обсязі всі заявлені у вступі завдання. Автором здійснено значний обсяг аналітичної роботи, опрацьовано фахові вітчизняні та зарубіжні джерела за останні 5 років. Вона справляє позитивне враження. Випускна кваліфікаційна робота Спірідонова М.О. розкриває обрану тему, відповідає вимогам щодо оформлення та рекомендується до публічного захисту

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Спірідонова Мирослава Олександровича може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКАХ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ	9
1.1. Теоретичні основи експортної політики підприємства- суб'єкта міжнародного бізнесу	9
1.2. Особливості експортної політики	15
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИЙ ЗАВОД» У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	24
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу в ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод»	24
2.2. Пріоритети розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії	29
Висновки до розділу 2	39
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	45

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах сьогодення сукупні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, роблять неминучою інтеграцію вітчизняних українських підприємств у міжнародні економічні взаємовідносини. Водночас, виходячи на світовий ринок, вітчизняні суб'єкти господарювання потрапляють у нове конкурентне середовище, для якого характерними є багатогранність економічних, політичних та соціальних інтересів конкуруючих сторін та динамізм здійснення господарської діяльності.

Експортна політика на сьогоднішній день є саме тим перспективним варіантом ведення господарської діяльності, що гармонійно поєднує інтереси держави в досягненні політичної й економічної незалежності в сукупності з інтересами суб'єктів господарювання в досягненні задоволення вимог споживачів та максимізації прибутку, й у відповідному її перерозподілі.

Тому на сучасному етапі розвитку підприємств України ключовою є розробка науково-методичних засад управління експортною діяльністю та вихід підприємства на світовий ринок, а також вдосконалення його організаційно-економічного і методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортної політики зробили такі вітчизняні вчені: А.Р. Дунська, О.М. Кириченко, А.А. Мазаракі, Т.Л. Мельник, В.С. Пономаренко, О.А. Шестакова та інші. Водночас, в сучасних умовах господарювання питання експортного потенціалу суб'єктів господарювання та можливості їх виходу на світові ринки потребує подальшого дослідження.

Об'єктом дослідження є процес формування експортних операцій ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та організаційно-практичні аспекти організації експортних операцій ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод».

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної є обґрунтування теоретико-методичних основ і розробка науково-практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення методики й організації експортних операцій підприємства та можливості виходу ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії.

Для досягнення визначеної мети у випускній роботі було поставлено й вирішено такі завдання:

- дослідити сутність та ключові характеристики експортної політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу;
- провести аналіз, описати характеристику та визначити цілі стратегічного розвитку діяльності ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод»;
- здійснити оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу в ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод»;
- визначити пріоритети розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» на ринки країн Південно-Східної Азії

Методи дослідження. У науковому дослідженні використано такі методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, абстрактно-логічний метод, метод узагальнення та класифікації, економічного аналізу – в процесі аналізу рівня ефективності господарської діяльності підприємствах.

Інформаційну базу дослідження складають законодавчі й нормативно-правові акти України, офіційні матеріали Державної служби статистики України, вітчизняні та зарубіжні публікації вчених-економістів в електронних та друкованих наукових виданнях, матеріали та аналітичні розрахунки, одержані автором в результаті особистого дослідження, фінансова звітність ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод».

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКАХ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

1.1. Теоретичні основи експортної політики підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці [14].

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні здійснюється на підставі Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” [19], Закону “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” [20], Закону “Про регулювання товарообмінних операцій в галузі Зовнішньоекономічної діяльності” [21].

Враховуючи складну структуру, а також варіантність будь-якої зовнішньоекономічної операції, для цілей планування, аналізу, контролю доцільно розробити алгоритм (модель) цієї операції. Такі моделі відрізняються ступенем деталізації окремих етапів, складом інформації, можливостями її комп'ютерної обробки, орієнтацією на вимоги логістичної системи фірми.

Графічний, укрупнений варіант моделі експортної операції може бути поданий у вигляді схеми (рис. 1.1) [25].

Розглядаючи проведення експортної діяльності через призму та на рівні підприємства, можна сказати, що найпершою і найголовнішою задачею, яка ставиться перед підприємством-експортером при виході або проведенні діяльності на зовнішньому ринку є дослідження кон'юнктури ринку, на якому підприємство збирається працювати. Першочергове значення при цьому має виявлення потреб у товарі, рівня купівельної спроможності, вимог покупців до

товару, факторів поведінки покупців, а також перспективи зміни потреб у товарі, виражених не лише темпами росту, але й життєвим циклом товару.



Рис. 1.1. Основні етапи операції (експорт) на глобальному ринку

Джерело: узагальнено автором за [20]

Проведення експортних операцій здійснюється в декілька етапів, які зображені нижче на рис. 1.2.

При аналізі попиту потрібно виходити з того, що покупець сам визначає відповідність пропонованого йому товару своїм реальним потребам, тому необхідно ретельно вивчати вимоги споживача до товарів, що є на ринку. А в аналізі пропозиції товару важливе значення має дослідження кон'юнктури ринку, зміни його запасів, вивчення стану та тенденцій розвитку відповідного світового товарного ринку, діяльності фірм-конкурентів [9, с. 167].

Перш ніж приймати управлінські рішення, які були б ефективними, підприємство повинно також вивчити умови праці на конкретному ринку. Тобто разом із вивченням діяльності фірм-продавців та фірм-покупців особливо важливим є аналіз комерційної практики, що склалася на ринку, умов руху товарів та каналів розподілу товару, правових питань, торгово-політичних умов, тощо.

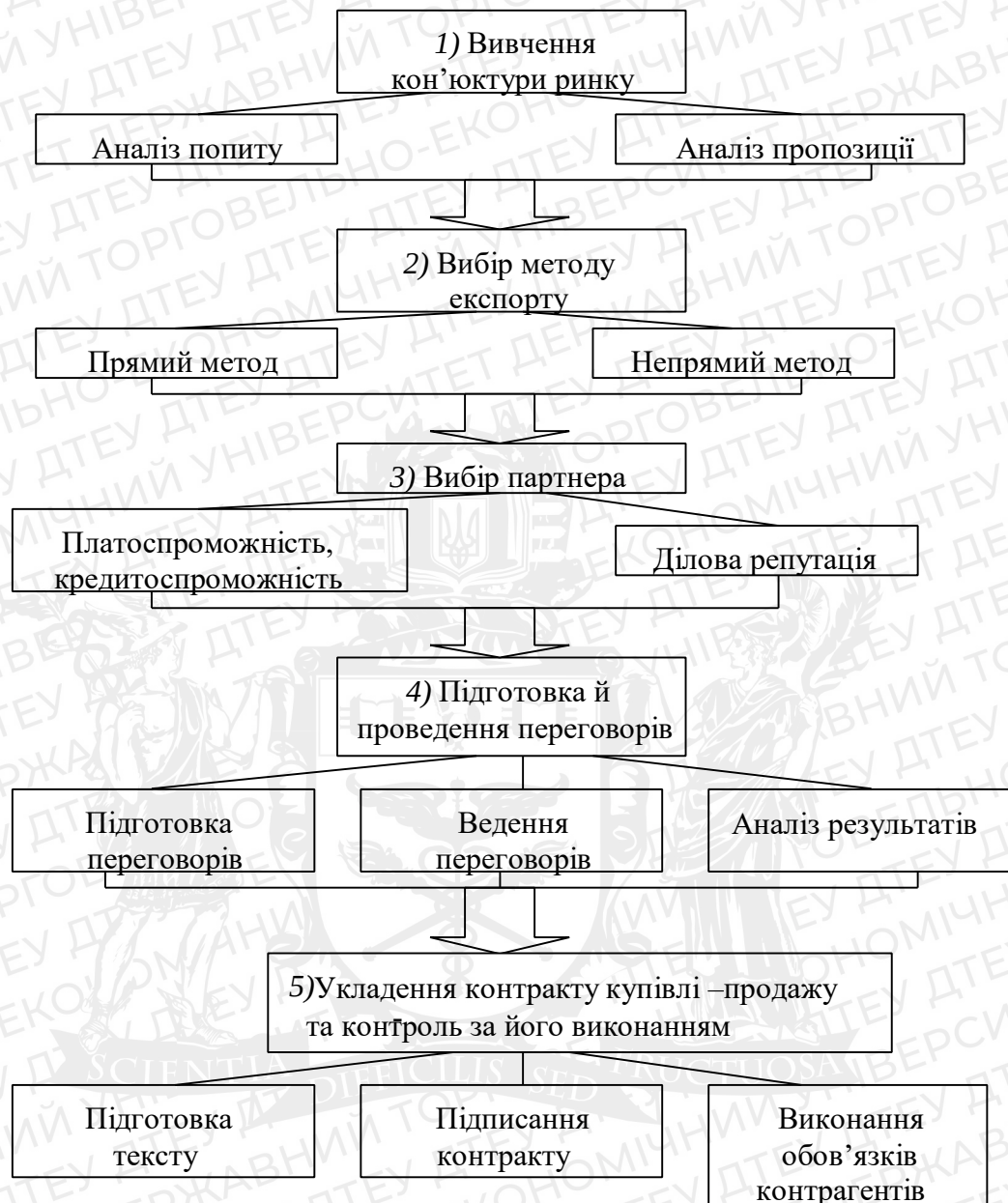


Рис. 1.2. Етапи організації експорту продукції в ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод»

Джерело: узагальнено автором

Необхідно зазначити, що глобалізація суттєвим чином вплинула на розвиток і широке використання логістичного підходу в становленні міжнародних торгових відносин на світовому ринку. Саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту товарів і підвищенню їх якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує міжнародну торгівлю. Управління експортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової

ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії. За функціональним змістом управління експортною діяльністю підприємства може бути визначене як система дій і рішень, що пов'язані з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією із основних форм економічних взаємовідносин України з іноземними країнами. Чільне місце у зовнішньоекономічній діяльності займає зовнішня торгівля, метою і завданням якої є підвищення економічного розвитку України, покращення добробуту її населення та зміцнення позицій на світовому ринку. Питання бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій завжди було в центрі уваги суб'єктів підприємницької діяльності. У зв'язку з цим виникає необхідність детального дослідження документального забезпечення експортно-імпортних операцій та відображення їх в обліку [16].

Отже, під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється комерційна діяльність у сфері міжнародного обміну товарами в їх матеріальній формі і надання комплексних послуг, пов'язаних із здійсненням товарообігу. Таке розуміння зовнішньоекономічної діяльності передбачає необхідність здійснення широкого комплексу заходів економічного, валютно-фінансового та правового характеру. Крім того, необхідною передумовою і обов'язковою умовою ведення зовнішньоторговельної діяльності є виконання цілого ряду операцій забезпечувального характеру, пов'язаних із просуванням товару від продавця до покупця.

Дослідження особливостей управління експортною діяльністю підприємств пов'язується зі специфічним їх зовнішнім середовищем, як багатокомпонентної системи з нестійкою взаємодією її елементів. У цьому середовищі відбувається зіткнення не тільки інтересів і цілей окремих підприємств, а й загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держави.

Тому, в широкому плані, експортно-імпорتنу діяльність можна визначити як організацію та забезпечення ефективного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками з метою мінімізації операційних витрат, при досягненні основних завдань зовнішньоторговельної угоди та з використанням механізмів та інструментів глобальної та національної логістичних систем.

До сьогоднішнього дня спиртова промисловість перебувала в незадовільному стані і вимагала істотних реформ, тому був прийнятий закон про скасування державної монополії на виробництво та реалізацію спирту, яка не сприяла розвитку ринку, з огляду на його потенціал [1].

Потенціал українського ринку спирту узагальнено на рис. 1.3.

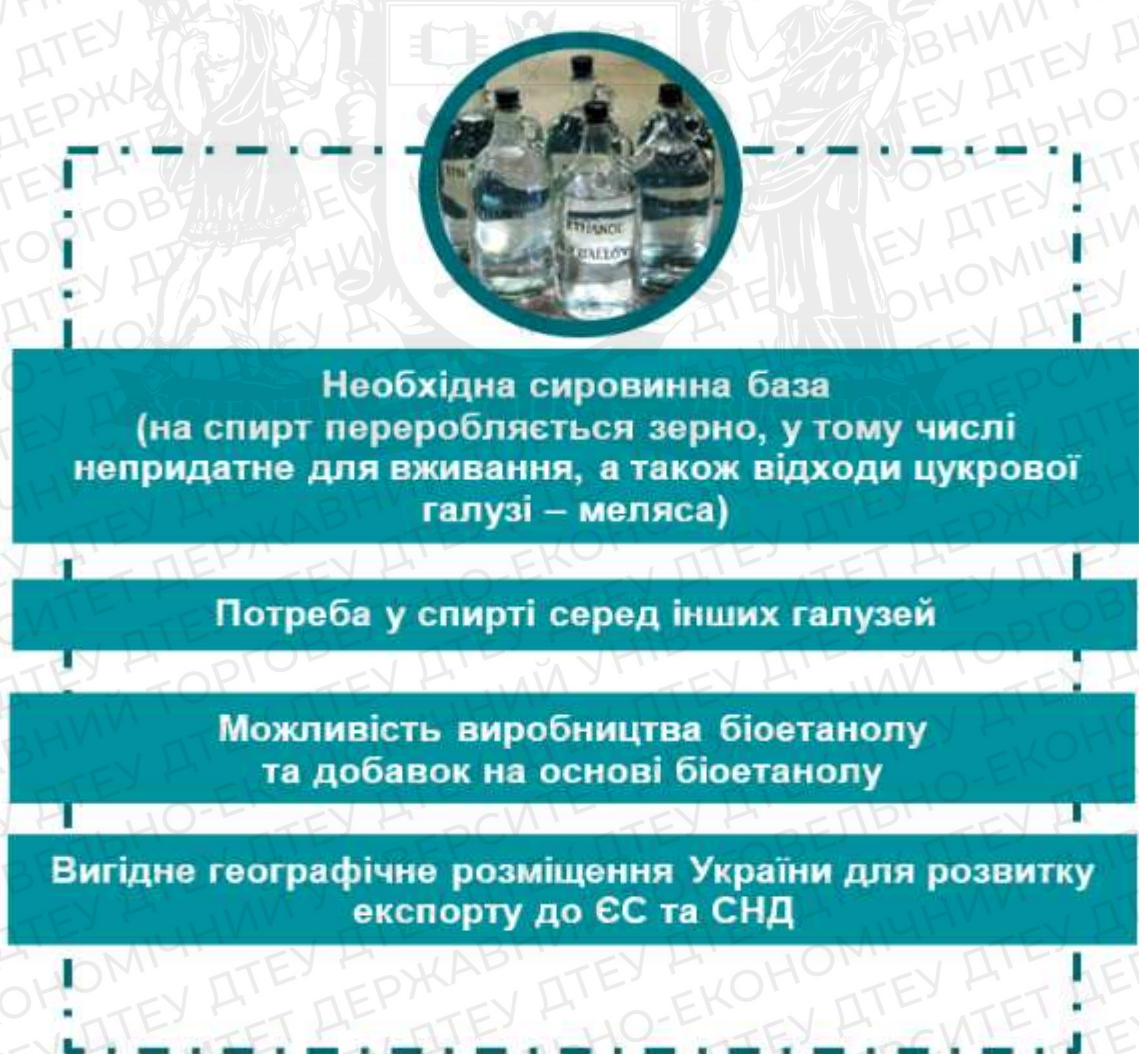


Рис. 1.3. Потенціал українського ринку спирту

Джерело: узагальнено автором [1]

Відповідно до Кодів товарної класифікації ринок алкогольної продукції складається з: дистильованих спиртів, коньячно-горілчаної продукції, широкого діапазону виноробної продукції, солодового пива й суслу — сировини для пивоваріння та виноробства. Обсяг виробництва прийнято вимірювати у декалітрах (дал) [22]. Виробництво алкогольної продукції за 2016-2018 рр. представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Виробництво алкогольної продукції за 2016-2018 рр., тис. дал

Найменування продукції	Роки			Зміна за 3 роки, %
	2016	2017	2018	
Сирти дистильовані	1321,4	1255,9	109,2	-17,3
Горілчані вироби	16581,0	13658,0	12690,4	-23,5
Коньяки, бренді	1087,3	972,7	2268,9	+108,7
Вина, усього (із вмістом спирту), у тому числі:	30828,9	32921,1	25226,4	-18,2
- вина зі свіжого винограду	4740,9	3733,4	3255,6	-31,3
- крeплeні вина (Портвейн, Херес та інші)	1132,0	740,0	622,6	-45,0
- ферментовані суміші (сидр та інші)	2550,7	2815,7	2967,8	+16,4
- вермут та інші ароматизовані вина	1854,7	1617,3	1328,8	-28,4
- виноградне суслo	14488,8	17334,4	10906,2	-24,7
Пиво солодове	180663,6	179091,3	180841,2	+0,1
Пиво безалкогольне	2613,6	2778,3	3175,5	+21,5
Разом (крім безалкогольних напоїв)	230482,2	227899,0	222119,1	-3,63

Джерело: узагальнено автором [22]

В процесі проведеного дослідження можна зробити висновок, що відповідно до статистичних даних за період 2016-2019 рр. виробництво багатьох видів алкогольної продукції знизилося на 3,63%. В процесі проведеного дослідження можна відмітити, що аналізуючи динаміку ринку алкоголю в складі алкогольної продукції пиву належить значна частка, яка за досліджуваний період змінилася несуттєво. Водночас, по іншим видам алкогольної продукції спостерігається негативна динаміка, щодо зменшення їх кількості.

В процесі поведеного дослідження можна зробити висновок, що з метою подолання кризових ситуацій, в яких перебувають підприємства спиртової галузі, необхідно використовувати як внутрішні, так і зовнішні регулятори. Необхідно

відмітити, що зовнішні чинники можуть забезпечити стабільність підприємствам спиртової галузі через прийняття нормативно-правових актів, які забезпечують регламентування порядок проведення приватизації спиртових заводів, внесення змін до Податкового кодексу України, нормування і затвердження норм виходу та втрат спирту етилового. Водночас, внутрішні чинники орієнтовані на перепрофілювання виробництва і використання у виробничих цілях законсервованих виробничих потужностей.

1.2. Особливості експортної політики

Державне підприємство “Житомирський лікero-горілочний завод” – підприємство більш ніж з віковими традиціями якості. Завод заснований в липні 1896 року.

З 2001 року на заводі почалася масштабна реконструкція: зведені нові цехи, склади, встановлено сучасне обладнання. Зокрема, проведено реконструкцію купажного цеху, зроблена заміна технологічних ємностей. У 2003-2004 роках встановлені додаткові системи фільтрації. Проведена робота по впровадженню нової системи водопідготовки. У 2004 році відбулося об'єднання двох державних підприємств: Житомирського ЛГЗ та Чуднівського спиртового заводу в одне підприємство ДП «Житомирський лікero-горілочний завод», що дозволило посилити контроль за якістю технології виробництва ЛГП в цілому. Основними галузями діяльності підприємства є: виробництво спирту етилового; виробництво горілок і ЛГП; виробництво винних напоїв; виробництво соків спиртованих та зброджених; виробництво житнього солоду; роздрібна торгівля.

Ліцензії (дозволи) на право здійснення певних операцій:

- ✓ Ліцензія на право оптової торгівлі алкогольними напоями;
- ✓ Ліцензія на право оптової торгівлі спиртом етиловим;
- ✓ Ліцензія на виробництво алкогольних напоїв;
- ✓ Ліцензія на виробництво спирту етилового;
- ✓ Ліцензія на виробництво лікарських засобів.

Підприємство впровадило та використовує систему управління безпечністю харчових продуктів, яка відповідає міжнародному стандарту ISO 22000:2018.

Підприємство є юридичною особою, що засноване на державній власності, здійснює самостійну діяльність згідно із затвердженим фінансовим планом, веде самостійний баланс, має поточні рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, необхідні штампи, бланки та інші реквізити. Підприємство має знаки для товарів, робіт і послуг.

Основною метою діяльності ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» є:

- дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв;
- виробництво та реалізація горілок, горілок особливих, лікєро-горілочних виробів, алкогольних напоїв, іншої продукції;
- виробництво та оптова торгівля спиртом,
- роздрібна та оптова торгівля горілками, горілками особливими, лікєро-горілочними, алкогольними напоями, тютюновими виробами, продуктами харчування, промисловими товарами;
- виробництво солоду;
- оптова та роздрібна торгівля солодом житнім сухим ферментованим і неферментованим;
- інші види діяльності, які не суперечать законодавству України та Статуту.

ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у відповідності з чинним законодавством України та Статутом.

Організаційна структура ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» на 01 січня 2021 року представлена на рис. 1.2.

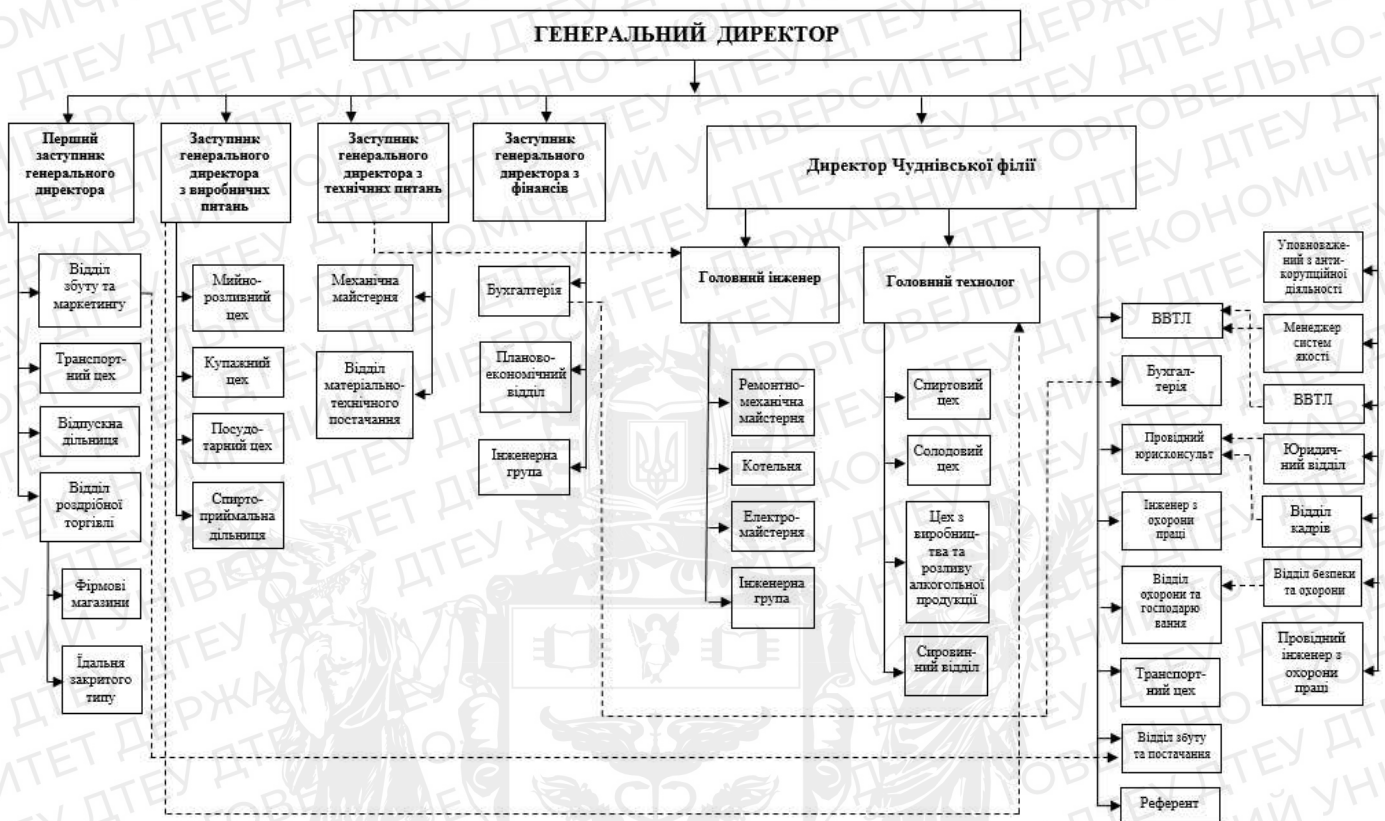


Рис. 1.2. Організаційна структура ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод»

Джерело: узагальнено автором

Динаміка активів ДП "Житомирський лікєро-горілочаний завод" за 2019-2021 роки наведена в табл. 1.2.

Аналіз основних показників економічного потенціалу ДП "Житомирський лікєро-горілочаний завод" дав наступні результати. Загальна сума активів в 2021 році зменшилась порівняно з 2019 роком на -9522.0 тис. грн. (-8.11 %), а в порівнянні з 2020 роком зменшення склало -1585.0 тис. грн. (-1.45 %) та дорівнювала 107880.0 тис. грн. Це відбулось внаслідок зменшення необоротних активів ДП "Житомирський лікєро-горілочаний завод" за останні три роки на -8494.0 тис. грн. (-34.34 %), а порівняно з 2020 роком необоротні активи зменшились на -3689.0 тис. грн. (-18.51 %). У складі необоротних активів найбільшого зменшення зазнала сума основних засобів.

Таблиця 1.2

Динаміка активів ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" за 2019-2021 роки

Показники	Роки			Відхилення 2021 р. від			
	2019	2020	2021	2019 р.		2020 р.	
				абс., тис.грн.	відн., %	абс., тис.грн.	відн., %
Нематеріальні активи	180.0	35.0	132.0	-48.0	-26.67	97.0	277.14
Незавершені капітальні інвестиції	1892.0	2581.0	1533.0	-359.0	-18.97	-1048.0	-40.60
Основні засоби	22462.0	17249.0	14553.0	-7909.0	-35.21	-2696.0	-15.63
Довгострокова дебіторська заборгованість	203.0	67.0	25.0	-178.0	-87.68	-42.0	-62.69
Необоротні активи	24737.0	19932.0	16243.0	-8494.0	-34.34	-3689.0	-18.51
Запаси	22360.0	23513.0	19838.0	-2522.0	-11.28	-3675.0	-15.63
Дебіторська заборгованість за товари і послуги	8400.0	1729.0	1661.0	-6739.0	-80.23	-68.0	-3.93
Дебіторська заборгованість з бюджетом	1569.0	6641.0	7774.0	6205.0	395.47	1133.0	17.06
Інша поточна дебіторська заборгованість	5448.0	5158.0	8685.0	3237.0	59.42	3527.0	68.38
Гроші та їх еквіваленти	982.0	793.0	810.0	-172.0	-17.52	17.0	2.14
Витрати майбутніх періодів	576.0	654.0	679.0	103.0	17.88	25.0	3.82
Інші оборотні активи	53330.0	51045.0	52190.0	-1140.0	-2.14	1145.0	2.24
Оборотні активи	92665.0	89533.0	91637.0	-1028.0	-1.11	2104.0	2.35
Активи	117402.0	109465.0	107880.0	-9522.0	-8.11	-1585.0	-1.45

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод"

Вона скоротилась протягом 2019-2021 років на -7909.0 тис. грн. (-35.21 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, падіння склало -2696.0 тис. грн. (-15.63 %). Також за період, що аналізується, зменшилась сума нематеріальних активів на -48.0 тис. грн. (-26.67 %), незавершених капітальних інвестицій на -359.0 тис. грн. (-18.97 %), довгострокової дебіторської заборгованості на -178.0 тис. грн. (-87.68 %).

Аналіз стану оборотних активів ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" показав, що їх сума за 2019-2021 роки скоротилась на -1028.0 тис. грн. (-1.11 %), а протягом 2020-2021 років збільшення склало 2104.0 тис. грн. (2.35 %). Ці зміни в оборотних активах сталися завдяки скороченню вартості дебіторської заборгованості за товари і послуги. Вона скоротилась протягом 2019-2021 років на -6739.0 тис. грн. (-80.23 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, падіння склало -68.0 тис. грн. (-3.93 %). Таку ж тенденцію до зменшення обсягу як

і вся сума оборотних активів мали: запаси на -2522.0 тис. грн. (-11.28 %), гроші та їх еквіваленти на -172.0 тис. грн. (-17.52 %), інші оборотні активи на -1140.0 тис. грн. (-2.14 %). В той же час в складі оборотних активів протягом 2019-2021 років зросла вартість дебіторської заборгованості з бюджетом на 6205.0 тис. грн. (395.47 %), іншої поточної дебіторської заборгованості на 3237.0 тис. грн. (59.42 %), витрат майбутніх періодів на 103.0 тис. грн. (17.88 %).

На наступному етапі аналізу балансу ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" здійснимо оцінку показників пасиву за 2019-2021 роки за допомогою табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка пасивів ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" за 2019-2021 роки

Показники	Роки			Відхилення 2021 р. від			
	2019	2020	2021	2019 р.		2019 р.	
				абс., тис.грн.	відн., %	абс., тис.грн.	відн., %
Зареєстрований капітал	6660.0	6660.0	6660.0	0.0	0.00	0.0	0.00
Додатковий капітал	6409.0	6409.0	6409.0	0.0	0.00	0.0	0.00
Нерозподілений прибуток	14815.0	14930.0	-9949.0	- 24764.0	- 167.15	- 24879.0	- 166.64
Власний капітал	27884.0	27999.0	3120.0	- 24764.0	-88.81	- 24879.0	-88.86
Інші довгострокові зобов'язання	1090.0	295.0	47.0	-1043.0	-95.69	-248.0	-84.07
Довгострокові зобов'язання	1090.0	295.0	47.0	-1043.0	-95.69	-248.0	-84.07
Короткострокові кредити банків	29069.0	31117.0	36895.0	7826.0	-26.92	5778.0	-18.57
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	2314.0	2409.0	1987.0	-327.0	14.13	-422.0	17.52
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	23295.0	19134.0	38047.0	14752.0	-63.33	18913.0	-98.84
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	14603.0	1263.0	2620.0	- 11983.0	82.06	1357.0	107.44
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	702.0	992.0	718.0	16.0	-2.28	-274.0	27.62
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	4260.0	4940.0	6279.0	2019.0	47.39	1339.0	-27.11
Поточні забезпечення	3789.0	2260.0	2832.0	-957.0	25.26	572.0	25.31
Інші поточні зобов'язання	10396.0	19056.0	15335.0	4939.0	47.51	-3721.0	-19.53
Поточні зобов'язання	88428.0	81171.0	104713.0	16285.0	18.42	23542.0	-29
Пасив	117402.0	109465.0	107880.0	-9522.0	-8.11	-1585.0	-1.45

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод"

За результатами аналізу показників джерел фінансування ресурсів ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" можна зробити наступні висновки. Вся сума пасивів в 2021 році дорівнювала 107880.0 тис. грн. Вона зменшилась при порівнянні з 2019 роком на -9522.0 тис. грн. (-8.11 %), а якщо порівнювати з 2020 роком зменшення склало -1585.0 тис. грн. (-1.45 %).

Така динаміка відбулась завдяки зменшенню власного капіталу ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" за останні три роки на -24764.0 тис. грн. (-88.81 %), а порівняно з 2020 роком власний капітал зменшився на -24879.0 тис. грн. (-88.86 %). Серед власного капіталу найбільше зменшення мала вартість нерозподіленого прибутку. Цей показник скоротився за 2019-2021 роки на -24764.0 тис. грн. (-167.15 %), а за останні два роки, які оцінюються, зменшення склало -24879.0 тис. грн. (-166.64 %).

В 2021 році ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" мало в складі капіталу 47.0 тис. грн. довгострокових зобов'язань і забезпечень, що на -1043.0 тис. грн. (-95.69 %) менше, ніж в 2019 році та на -248.0 тис. грн. (-84.07 %) менше, ніж в 2020 році.

На зміну загальної суми пасивів також вплинуло зростання об'єму поточних зобов'язань та забезпечень. Їх вартість дорівнювала в 2021 році - 104713.0 тис. грн. і протягом аналізованого періоду підвищилась на 16285.0 тис. грн., що склало 18.42 % та на 23542.0 тис. грн. (-29 %) за два останні роки. На зміні цього показника максимально позначився приріст поточної кредиторської заборгованості перед бюджетом. За 2019-2021 роки він склав -11983.0 тис. грн. (82.06 %) та 1357.0 тис. грн. (107.44 %), порівнюючи 2020-2021 роки. Такого ж падіння зазнав показник поточних зобов'язань за довгостроковими зобов'язаннями - на -327.0 тис. грн. (14.13 %), поточних забезпечень - на -957.0 тис. грн. (25.26 %). При цьому протилежної тенденції до приросту мали показники: короткострокові кредити банків - на 7826.0 тис. грн. (-26.92 %), поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги - на 14752.0 тис. грн. (-63.33 %), поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування - на 16.0 тис. грн. (-2.28 %), поточна

кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці - на 2019.0 тис. грн. (47.39 %), інші поточні зобов'язання - на 4939.0 тис. грн. (47.51 %).

Динаміка активів ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод" за 2019-2021 роки наведена в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Динаміка фінансових результатів ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод" за 2019-2021 роки

Показники	Роки			Відхилення 2021 р. від			
	2019	2020	2021	2019 р.		2020 р.	
				абс., тис.грн.	відн., %	абс., тис.грн.	відн., %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	301432.0	195281.0	257378.0	-44054.0	-14.61	62097.0	31.80
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	193482.0	143471.0	226772.0	33290.0	17.21	83301.0	58.06
Валовий прибуток (збиток)	107950.0	51810.0	30606.0	-77344.0	-71.65	21204.0	-40.93
Інші операційні доходи	2489.0	1419.0	2288.0	-201.0	-8.08	869.0	61.24
Адміністративні витрати	23579.0	18776.0	21933.0	-1646.0	-6.98	3157.0	16.81
Витрати на збут	72196.0	25898.0	29177.0	-43019.0	-59.59	3279.0	12.66
Інші операційні витрати	9587.0	4781.0	4007.0	-5580.0	-58.20	-774.0	-16.19
Фінансовий результат від операційної діяльності	5077.0	3774.0	-22223.0	-27300.0	-537.72	25997.0	-688.84
Інші фінансові доходи	1356.0	0.0	0.0	-1356.0	-100.00	0.0	-
Інші доходи	143.0	2.0	673.0	530.0	370.63	671.0	33550.00
Фінансові витрати	4242.0	2468.0	3236.0	-1006.0	-23.72	768.0	31.12
Інші витрати	0.0	667.0	0.0	0.0	-	-667.0	-100.00
Фінансовий результат до оподаткування	2334.0	641.0	-24786.0	-27120.0	1161.95	25427.0	-3966.77
Витрати з податку на прибуток	524.0	154.0	0.0	-524.0	-100.00	-154.0	-100.00
Чистий прибуток (збиток)	1810.0	487.0	-24786.0	-26596.0	1469.39	25273.0	-5189.53

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод"

За результатами аналізу фінансових результатів діяльності ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод" за 2019-2021 роки можна зробити наступні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2021 році склав 257378.0 тис. грн., що на -44054.0 тис. грн. менше порівняно з 2019 роком і на 62097.0 тис. грн. більше ніж в 2020 році. В той же час собівартість

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зросла за останні три роки на 33290.0 тис. грн. і дорівнювала 226772.0 тис. грн. Впродовж 2020-2021 років підвищення цього показника склало 83301.0 тис. грн. Це призвело до отримання в 2021 році валового прибутку в сумі 30606.0 тис. грн., що на -77344.0 тис. грн. (-71.65 %) менше за валовий фінансовий результат ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" в 2019 році. А за останні два роки валовий прибуток понизився на -21204.0 тис. грн. (-40.93 %).

В 2021 році за результатами операційної діяльності ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" мало збиток у розмірі -22223.0 тис. грн. При порівнянні його з показником 2019 року виявляється погіршення операційного фінансового результату на -27300.0 тис. грн. (-537.72 %), а порівнюючи з 2020 роком - скорочення було на рівні -25997.0 тис. грн. (-688.84 %). На зміну фінансового результату від операційної діяльності найбільше вплинуло зменшення суми інших операційних доходів. Вона скоротилась протягом 2019-2021 років на -201.0 тис. грн. (-8.08 %), а за останні два роки, що аналізуються, ріст склав 869.0 тис. грн. (61.24 %). Також за період, що аналізується, зменшилась сума адміністративних витрат на -1646.0 тис. грн. (-6.98 %), витрат на збут на -43019.0 тис. грн. (-59.59 %), інших операційних витрат на -5580.0 тис. грн. (-58.20 %).

Фінансовим результатом до оподаткування ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" в 2021 був збиток на суму -24786.0 тис. грн. За останні три роки він понизився на -27120.0 тис. грн. (-1161.95 %), а за 2020-2021 роки - впав на -25427.0 тис. грн. (-3966.77 %). Найбільший вплив на цей показник мало зменшення суми інших фінансових доходів. Вона скоротилась протягом 2019-2021 років на -1356.0 тис. грн. (-100.00 %), а за останні два роки, що аналізуються, падіння склало 0.0 тис. грн. Також за період, що аналізується, зменшилась сума фінансових витрат на -1006.0 тис. грн. (-23.72 %). Разом з тим на фінансові результати в 2019-2021 роках позитивно вплинула зміна інших доходів на 530.0 тис. грн. (370.63 %).

Виплати податку на прибуток зменшили суму чистого прибутку ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" в 2021 році до -24786.0 тис. грн. Це на -

26596.0 тис. грн. (-1469.39 %) менше, ніж в 2019 році та на -25273.0 тис. грн. (-5189.53 %) менше, ніж в 2020 році.

Таким чином, фінансові результати діяльності ДП "Житомирський лікєро-горілочний завод" протягом 2019-2021 років можна оцінити негативно. В 2021 році підприємство отримало чистий збиток, сума якого зростає протягом всього періоду, що аналізується.

Висновки до розділу 1

В процесі поведеного дослідження можна зробити висновок, що з метою подолання кризових ситуацій, в яких перебувають підприємства спиртової галузі, необхідно використовувати як внутрішні, так і зовнішні регулятори. Необхідно відмітити, що зовнішні чинники можуть забезпечити стабільність підприємствам спиртової галузі через прийняття нормативно-правових актів, які забезпечують регламентування порядок проведення приватизації спиртових заводів, внесення змін до Податкового кодексу України, нормування і затвердження норм виходу та втрат спирту етилового. Водночас, внутрішні чинники орієнтовані на перепрофілювання виробництва і використання у виробничих цілях законсервованих виробничих потужностей.

Об'єктом дослідження є Державне підприємство "Житомирський лікєро-горілочний завод", яке має ліцензії (дозволи) на право здійснення певних операцій: ліцензія на право оптової торгівлі алкогольними напоями; ліцензія на право оптової торгівлі спиртом етиловим; ліцензія на виробництво алкогольних напоїв; ліцензія на виробництво спирту етилового; ліцензія на виробництво лікарських засобів.

ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у відповідності з чинним законодавством України та Статутом.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИЙ ЗАВОД» У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу в ДП «Житомирський лікєро-горілчаний завод»

За даними Держкомстату України, у 2019 році порівняно з 2018 роком, обсяг виробництва лікєро-горілчаної продукції в Україні скоротився на 9% і склав 57,1 млн. дал (декалітрів). У першому кварталі 2020 року підприємствами галузі було вироблено більше 10 млн. дал лікєро-горілчаної продукції, у тому числі горілки – близько 8 млн дал, що у порівнянні із відповідним періодом 2019 року показує падіння обсягів виробництва лікєро-горілчаної продукції на 10%, горілки – на 8%. За словами експертів, падіння обумовлене такими факторами: високе податкове навантаження на виробників лікєро-горілчаної продукції, падіння платоспроможного попиту населення й наявність перехідного залишку на складах підприємств оптово-роздрібної торгівлі. Подальший стан алкогольної галузі прямо залежить від податкової політики держави у сфері підакцизних товарів.

Проте, відповідно до інформації Державної податкової адміністрації України, обсяги виробництва горілки в Україні у 2019 році збільшилися на 9,8% і склали 42,3 млн. дал. При цьому на внутрішньому ринку обсяги її продажу виросли ще значніше: на 17,5%, до 36,7 млн. дал. Ці тенденції ДПА пояснюють так: введення марок акцизного збору нового зразка на горілку й лікєро-горілчані напої унеможливили мінімізацію податкових зобов'язань і випуск продукції за економічно необґрунтованими цінами. Це й привело до збільшення обсягів виробництва спиртного.

Що ж стосується росту споживання, то попит змістився на користь легальної продукції замість сурогату. У 2020 році приріст обсягів виробництва відбувся, насамперед, за рахунок нижнього цінового сегмента, хоча останні кілька років чітко простежувалася тенденція, що в міру збільшення доходів росло споживання дорогих алкогольних напоїв. В зв'язку з падінням платоспроможності населення

істотно наростити обсяги виробництва й збільшити свою ринкову частку зможуть ті компанії, які зроблять ставку на низьку ціну.

Водночас відзначимо, що протягом 2017-2019 років близько 30% спиртзаводів України зупинили свою діяльність в зв'язку з підвищенням акцизів.

У цілому ж, з 2016 по 2020 рік український ринок лікєро-горілочної продукції перебуває приблизно на одному рівні реалізації у розмірі 35-40 млн. дал. У 2019 році в Україні було реалізовано 36,7 млн. дал горілки.

У цей час основний вплив на галузь здійснює вплив підвищення акцизного збору. З 1 березня 2017 року ставки акцизного збору на етиловий спирт і лікєро-горілочні вироби виросли з 105,80 грн/л до 126,96 грн/л 100% спирту, або на 20%. Ця ситуація зумовила ряд проблем для виробництва та реалізації ЛГП. На українську якісну продукцію, що подорожчала, різко впав попит – по деяких позиціях на 40%. Відповідно, ряду підприємств довелося знизити обсяги виробництва. Деякі труднощі відчули навіть компанії із числа лідерів алкогольного ринку.

Наприклад, у 2017 році компанія «Олімп» зменшила обсяги виробництва та на якийсь час призупинила виробництво. А компанія, що займала на ринку алкоголю п'яте місце – «Союз-Віктан», взагалі наприкінці 2017 року почала процедуру банкрутства.

За оцінками експертів, подальше підвищення акцизу на додаткові 5% до 133,31 грн за 1 л 100% спирту призведе до падіння легального виробництва продукції і до аналогічного збільшення тіньового виробництва.

Падіння попиту змусили учасників горілочного ринку уважніше поставитися до асортиментів. Ряду компаній, які найбільш гостро відчули погіршення ситуації, довелося скоротити або зовсім відмовитися від преміальних марок – платоспроможний споживач сьогодні частіше перемикається з горілки на інші міцні напої, в основному імпортного виробництва. Крім того, тепер ріст середнього цінового сегмента уповільнився, і виросла частка низького сегмента. Точніше, середній ціновий сегмент фактично й став низьким. У цілому, за оцінками експертів, у 2021 році очікується скорочення ринку горілки, не менш ніж на 2%, у

тому числі й за рахунок переходу споживачів на інші види алкогольної продукції.

У той же час усе більше вакантних місць звільняється на горілчаному ринку. І виробники квапляться їх зайняти. Так, наприклад, портфель брендів дистрибутора ТОВ ТД «Мегаполіс» входить у холдинг Global Spirits AMG-77 (ЛГЗ «Хортиця», ПрАТ «Одеський коньячний завод», ДП «Кримський винний будинок»). Інший великий виробник, компанія «Nemiroff Холдинг», представила ринку горілку «Nemiroff Delikat» у середньоціновому сегменті – від 89 грн. за пляшку 0,5 л. А навесні 2020 року компанія «Олімп» запустила виробництво горілки «Істинна» за рекомендованою роздрібною вартістю 88,50 за пляшку 0,5л.

За даними департаменту акцизних товарів Української торгово-промислової конфедерації (УТПК), частки у виробництві на ринку горілки й горілки особливої істотно змінилися. Майже 73% загального обсягу виробництва горілки 2018 року доводилося на частку основних п'яти виробників. При цьому, за даними асоціації «Укрводка», у структурі лідерів виробництва горілки за 2019 рік відбулися зміни, і склалася наступна ситуація:

- «Національна горілочна компанія» групи компаній «Баядера» (22%);
- компанія Nemiroff (17,4%);
- ДП «Імідж Холдинг» (торговельна марка «Хортиця» 17,3%);
- група компаній «Олімп» (9,6%);
- компанія «Союз-Віктан» (6,5 %).

За даними іншої експертної групи, найбільш популярною в Україні в 2020 році стала продукція ЛГЗ «Хортиця», що займає частку в 22% усього обсягу продажів міцного алкоголю країни в грошовому вираженні й 21% - у натуральному.

Також, експерти констатують, що у 2020 році саме продаж, а не виробництво, є реальним індикатором ситуації на ринку, що пов'язане зі зміною акцизної політики держави й підвищенням мінімального рівня роздрібних цін на горілчану продукцію.

Експерти також відзначають посилення позицій виробників другої десятки. Ці компанії починають займати інші ніші – наприклад, сувенірна продукція, горілка зі смаковими добавками і перехід на регіональні ринки. Будучи не в силах

змагатися з національними виробниками за рекламними бюджетами, дистрибуційними можливостями і представленістю в мережевому роздрібі, що набирає силу, ці компанії в такий спосіб знаходять вихід із ситуації. І це дає свої результати – за попередніми даними аудиторських компаній, обсяги реалізації таких виробників у ряді регіонів знаходяться на рівні з національними брендами.

Нові можливості розширення власного бізнесу лідируючі компанії шукають в освоєнні нових ринків збуту й у контролі над суміжними сегментами. Сьогодні лідери українського горілчаного ринку, як правило, складаються в симбіозі з великими дистриб'юторськими компаніями. Так, ТОВ «Торговий дім «Мегаполіс» продає горілку ТМ «Хортиця» і «Vlagoff», компанія «Союз-Віктан Трейд» реалізує весь портфель продукції «СоюзВіктана», а НП «Баядера» у такий же спосіб співпрацює з ТОВ «Національні алкогольні традиції». З недавніх пір на території України продукцію концерну «Оверлайн» («Перший ЛГЗ») продає компанія «Маркет Груп Дистрибуція». При цьому всі перераховані дистриб'юторські компанії є лідерами алкогольного ринку України.

Таким чином, конкуренція на українському ринку горілки продовжує посилюватися. У 2021 році, коли на ринку діють 5-7 найбільших виробників, завоювати довіру споживачів дуже нелегко: за підсумками другого кварталу 2020 року, перша десятка виробників займала 78,3% ринку горілки. Навіть у середньостроковій перспективі вихід нових виробників на український горілчаний ринок істотно не вплине на позиції ключових учасників. Між лідируючими підприємствами в умовах жорсткого державного регулювання йде наполеглива боротьба за першість. Крім того, з огляду на підвищення ставок акцизного збору, з ринку зникають дрібні компанії, але збільшується частка тіньового ринку. Все це змушує учасників горілчаного ринку активно шукати нестандартні ходи для ведення конкурентної боротьби й для розширення власного бізнесу, для розвитку і підтримки брендів своєї продукції і завоювання лояльності споживачів.

В сформованих умовах ДП «ЖЛГЗ» важко конкурувати з іншими виробниками. Проте, лікero-горілчана продукція ДП «ЖЛГЗ» представлена лише в окремих регіонах України. Задля збільшення реалізації ведуться переговори про

співпрацю з торговими мережами України, а саме «АТБ-Маркет», «Новус» та «Ашан». Паралельно ідуть перемовини з дистрибуційними компаніями, де ще не реалізовується продукція заводу та планується нарощувати обсяги збуту з діючими покупцями.

Аналіз експорту продукції за 2019-2021 роки в ДП "Житомирський лікеро-горілчаний завод" узагальнено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз експорту продукції за 2019-2021 роки в ДП "Житомирський лікеро-горілчаний завод"

Роки	Кількість лікеро-горілчаної продукції	Країна, куди продукція експортувалася
2019	3,6 тис. дал.	Америка, Італія, Англія, Азербайджан та магазини безмитної торгівлі Дьюті Фрі (внутрішній експорт).
2020	0,1 тис. дал	Англія
2021	0,2 тис дал	Австрія

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП "Житомирський лікеро-горілчаний завод"

Виробничі можливості підприємства перевищують внутрішній попит, тому значну частину горілчаної продукції, ДП «ЖЛГЗ» могло б експортувати, але поки експорт займає маленький відсоток в реалізації продукції, що відповідно уповільнює економічний розвиток підприємства. В зв'язку з цим керівництвом і менеджерами підприємства ведеться постійний моніторинг ринків збуту, щодо подальшої співпраці та проводяться переговори з закордонними покупцями для збільшення експорту лікеро-горілчаної продукції та спирту.

2.2. Пріоритети розвитку експортної політики ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод» а ринки країн Південно-Східної Азії

В сучасних умовах проблема виходу підприємства на зовнішній ринок набуває все більш важливого і актуального значення, адже підприємницька діяльність розвивається і потребує нових методів для освоєння і виходу на зовнішні ринки. Для кожного підприємства, котре розвивається рано чи пізно настає момент, коли його рівень характеристик вітчизняного ринку починає його не задовольняти. На це може впливати політичний клімат та економічні умови в країні. Саме тому більшість в крупних підприємств розпочинають реалізовувати свою продукцію не лише на внутрішніх, а також зовнішніх ринках. В умовах функціонування ринкової економіки українські підприємства розпочинають вихід на міжнародний ринок

Результати стратегічного аудиту є інформаційною базою для проведення SWOT-аналізу — методу стратегічного аналізу, який дозволяє визначити сильні (Strength) і слабкі (Weakness) сторони фірми, а також її можливості (Opportunities) та загрози (Threats).

Причому можливості і загрози зумовлені зовнішнім (неконтрольованими та слабо-контрольованими) факторами, а сильні і слабкі сторони — внутрішніми (контрольованими фірмою) факторами (фінанси, маркетинг, менеджмент, виробництво). SWOT-аналіз ДП «ЖЛГЗ» наведений нижче (додаток 4 відповідно до Методичних рекомендацій).

ДП «Житомирський лікєро-горілочаний завод» — підприємство більш ніж з віковими традиціями якості виробництва своєї продукції. Провівши SWOT – аналіз ми визначили його слабкі та сильні сторони, окреслили можливості підприємства та загрози для його діяльності. Результати SWOT-аналізу дозволили визначити лінії поведінки при дії сприятливих і несприятливих чинників навколишнього середовища.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод"

	Можливості	Загрози
Зовнішнє середовище	1. Збільшення купівельної спроможності населення. 2. Ріст попиту на нижчий ціновий сегмент лікero-горілчаної продукції. 3. Вихід на нові ринки збуту (інші області України та закордон). 4. Розширення асортименту продукції.	1. Насичення конкурентами лікero-горілчаного ринку. 2. Високе податкове навантаження та можливе його зростання. 3. Ріст тарифів на енергоносії; 4. Зростання цін на сировину, матеріали та устаткування; 5. Погіршення платоспроможності клієнтів, в тому числі через можливі карантинні заходи в зв'язку з COVID-19. 6. Уповільнення темпів економічного розвитку
	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	1. Багаторічний досвід роботи в даній галузі. 125-ти річна історія. 2. Досвідчені та висококваліфіковані спеціалісти. 3. Ринок збуту (продукція постачається в 13 областей України). 4. Налагоджена система постачань сировини, матеріалів та устаткування. 5. Контракти зі спеціалізованими дистриб'юторами. 6. Висока якість продукції. Наявність сертифікатів якості; 7. Використання у виробництві спирту виключно класу «Люкс». 8. Наявність матеріально-технічної, ресурсної бази та інфраструктури підприємства. 9. Потенційна річна потужність виробництва лікero-горілчаних виробів – 1240 тис. дал (27,5 млн. пляшок), спирту – 660 тис. дал, соків зброджених спиртованих – 62,5 тис. дал, солоду – 2145 тонн.	1. Відсутність маркетингових досліджень. 2. Відсутність реклами через обмеження витрат в розмірі не більше 0,5% прибутку, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 року № 1673 «Про стан фінансово-бюджетної дисципліни, заходи щодо посилення боротьби з корупцією та контролю за використанням державного майна і фінансових ресурсів». 3. Застаріле обладнання. 4. Високі ціни на сировину та енергоносії. 5. Виробничі потужності не використовуються повною мірою. 6. У після святковий період спостерігається спад виробництва. 7. Недостача оборотних коштів.

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП "Житомирський лікero-горілчаний завод"

На досліджуваному підприємстві переважають сильні сторони, які воно може використати для просування своєї продукції на ринку. Однак потрібно зважити і на

загрози з боку зовнішнього середовища. Головною метою будь - якого підприємства, в тому числі і нашого, є отримання прибутку та вироблення якісної, конкурентоспроможної продукції. Для покращення свого фінансового стану ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» повинен збільшувати обсяги випуску продукції, знижувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, покращувати умови праці своїх робітників, заохочувати їх працю як матеріально, так і в мотиваційній формі, контролювати стан кредиторської та дебіторської заборгованості, ефективніше використовувати наявні основні засоби, з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи фінансові ресурси, грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями.

Тому основними напрямками його діяльності повинні бути вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, розширення асортименту продукції та розширення збутової мережі, підвищення рівня корпоративної культури, створення умов для розвитку та професійного росту кожного працівника. На підставі проведених розрахунків розроблені основні стратегії розвитку підприємства, практична значущість яких полягає в утриманні конкурентних позицій, як на внутрішньому ринку України, так і зовнішньому міжнародному ринку.

Отже, вдала політика збуту, нарощення виробництва, підтримка високої якості усієї продукції, що виробляється підприємством та злагоджена робота колективу неодмінно матимуть позитивний вплив на ефективний та стабільний розвиток підприємства.

Продукція ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» давно представлена на горілочному ринку і вже завоювала прихильність споживачів і користується певним рівнем лояльності, але у сучасних умовах господарювання вона почала втрачати свої позиції. Для того, щоб знайти можливості для збільшення попиту споживачів, проведено аналіз ринкової ситуації, в умовах якої функціонує ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод». За результатами проведеного SWOT-аналізу, підприємство має досить зручне та стабільне становище на ринку лікєро-горілочних виробів: користується довірою постачальників, має налагоджені зв'язки

із реалізаторами алкогольних напоїв. Але у зв'язку із кризовою ситуацією в економіці України, а також через наявність жорсткого державного регулювання галузі, постійне подорожчання енергоносіїв, що в свою чергу тягне за собою підняття цін на сировину та матеріали, підприємству необхідно удосконалювати виробництво, свою маркетингову діяльність і при цьому заохочувати працівників.

Основним завданням в умовах сьогодення є створення стратегій для подальшої діяльності ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» на середньостроковий період зі збільшення прибутковості. Предметом діяльності якого є: виробництво, розлив та реалізація лікero-горілчаних виробів, спирту, соків зброджених спиртованих та солоду.

Першою стратегією, яка була визначена під час аналізу є: вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Виконання завдань по даній стратегії дасть можливість зменшити питому вагу витрат на енергоресурси у складі операційних витрат, зменшити виробничу собівартість спирту за рахунок переходу на альтернативне паливо. Також позитивно вплине на обсяги реалізації завдяки підвищенню якості захисту лікero-горілчаної продукції від підробки.

Річна потужність виробництва лікero-горілчаних виробів – 1,24 млн. дал (27,5 млн. пляшок), спирту – 0,66 млн. дал. В даний час завод використовує потужності не в повному обсязі. Відповідно до стратегічного плану одна зі стратегій ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» є підвищення долі ринку та задоволення потреб споживачів. Ця стратегія підвищить ринкову частку за наявності місткості ринку. По суті, ця стратегія може бути реалізована через залучення нових клієнтів, виведення на ринок нових видів горілки, розширення асортименту, активізацію рекламної діяльності, стимулювання збуту.

Слід зазначити, що крім перших двох стратегій, у будь-якій організації, завжди існує ще стратегія спрямована на регулювання відносин зі співробітниками. Підприємство функціонує й розвивається як складний організм, її життєвий потенціал, ефективність функціонування й виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від виробничих, фінансових та маркетингових стратегій, а й від

корпоративної побудови, відповідних систем управління й висококваліфікованих співробітників. Тож, стратегія підвищення рівня корпоративної культури, створення умов для розвитку та професійного росту кожного працівника необхідна в подальшій діяльності ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод».

Отже, поставлені цілі, завдання та задачі в даному стратегічному плані розкрито і якщо підприємство буде рухатись наміченим шляхом, ставити перед собою і колективом виконання запланованих завдань, це призведе до нарощення виробництва, що призведе до покращення фінансового стану, підняття рентабельності діяльності та збільшення прибутковості ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод».

За результатами аналізу лікero-горілчаного ринку, поточного стану діяльності ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» та проведених розрахунків розроблені основні стратегії розвитку підприємства, практична значущість яких полягає в утриманні конкурентних позицій, як на внутрішньому ринку України, так і зовнішньому міжнародному ринку визначено наступні стратегічні цілі, а саме:

1. Вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.
2. Підвищення долі ринку та задоволення потреб споживачів.
3. Підвищення рівня корпоративної культури, створення умов для розвитку та професійного росту кожного працівника.

Разом з поставленими цілями були визначені завдання та задачі в даному стратегічному плані і якщо підприємство буде рухатись наміченим шляхом, ставити перед собою і колективом виконання запланованих завдань, це призведе до нарощення виробництва, що в результаті покращить фінансовий стан, підняття рентабельності діяльності та збільшення прибутковості ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод».

Діяльність підприємства, у тому числі і в частині забезпечення операцій, процедур і проектів, пов'язана з обробкою інформаційних потоків. Вони мають певну внутрішню структуру, властивості та взаємозв'язки. Тому для побудови

інформаційної системи, що відповідає реальним і специфічним цілям та завданням діяльності підприємства, необхідне застосування різноманітних методів. До них можна віднести аналіз та структурування взаємодіючих інформаційних потоків. Важливо структурувати вхідні та вихідні потоки, зібрати та проаналізувати необхідну інформацію – зробити висновки, щодо зовнішньоекономічних операцій.

Наприклад, можна запропонувати підприємству створити інтегровану інформаційну базу по окремим напрямкам роботи, запровадити сучасні методи обліку даних, використовувати новітні комп'ютерні технології, що дозволяють управляти документообігом та оптимізують роботу підприємства з різноманітною інформацією. Якщо розглядати зовнішньоекономічну операцію як послідовність дій, то для кожного етапу треба визначити чіткий перелік документів та зміст даних, необхідних для виконання.

Можна відзначити, що рух інформаційних потоків на підприємстві схильний до впливу різних чинників, в першу чергу структурних і організаційних. Економічна управлінська інформація на підприємстві визначається і регулюється: діючою нормативно-законодавчою базою, первинною і зведеною документацією, способами реєстрації інформації, складом і змістом внутрішньої і зовнішньої звітності. Внутрішня звітність є однією з важливих складових інформаційної системи підприємства. Організаційна структура підприємства і зв'язки лінійних і функціональних підрозділів при виконанні закріплених за ними цільових функцій обумовлюють склад і послідовність узагальнення планових і звітних даних про виробничо-господарську діяльність підприємства.

Важливим напрямком покращення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства може стати впровадження системи контролінгу.

Контролінг як управлінська система орієнтований насамперед на підтримку процесів прийняття управлінських рішень. В рамках системи контролінгу відбувається адаптація традиційної системи обліку до інформаційних потреб осіб, що приймають рішення у сфері ЗЕД.

Перебуваючи на перетині облікових процедур, інформаційного забезпечення, контролю й координації, контролінг займає особливе місце в управлінні ЗЕД: він зв'язує воедино всі ці функції, інтегрує й координує їх, причому не підмінює собою менеджмент ЗЕД, а лише переводить його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним інструментом системного управління експортно-імпоротною діяльністю, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління ЗЕД.

Враховуючи результати дослідження особливостей господарської діяльності та управління в суб'єктах зовнішньої торгівлі можна сформулювати такі особливості контролінгу в управлінні ними:

- зовнішньоекономічна діяльність передбачає передусім здійснення експортних та імпорتنих операцій на які припадає близько 80% зовнішньоекономічних операцій, таким чином в основі розробки концепції контролінгу, формування його методології та практичного інструментарію повинні лежати особливості ведення експортно-імпорتنих операцій;

- служба контролінгу повинна бути зорієнтована на особливості нормативно-правового регулювання, традиції менеджменту, культуру, менталітет співробітників та населення, які склалися не тільки в країні, де створений певний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, а й на країни, на ринках яких функціонують його бізнес-об'єкти;

- акцент при створенні та функціонуванні контролінгу в управлінні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності повинен бути зміщений у бік інформаційного забезпечення, що пояснюється значною кількістю інформаційних даних зовнішнього (у тому числі зарубіжних зовнішніх факторів) та внутрішнього середовища, які справляють значний вплив на результати діяльності зовнішньоекономічної діяльності, порівняно із суб'єктами господарювання інших сфер економіки;

- враховуючи те, що в сучасних умовах як внутрішній, так і зовнішній ринки можливо характеризувати як ринок покупця, служба контролінгу в управлінні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності повинна ґрунтуватися на

принципах маркетинг-орієнтованого управління, яке передбачає, що цілі діяльності підприємства повинні лежати в площині повного задоволення споживачів, а не отримання прибутку в короткостроковому періоді, як вважали науковці на попередніх етапах розвитку ринкових відносин;

– специфічні об'єкти контролінгу в управлінні суб'єктами зовнішньої торгівлі (зовнішньоторговельна діяльність, спільне підприємництво, підрядна співпраця, участь в міжнародних підприємницьких об'єднаннях, концесія, лізинг, франчайзинг, переробка давальницької сировини, торгівля ліцензіями та технологіями, транспортні послуги, туризм та ін.) та, відповідно, специфічний для зовнішньоекономічної діяльності набір аналітичних показників, а також особливий інструментарій їх аналізу та планування, що вимагає відповідних компетенцій та досвіду від співробітників служб контролінгу;

– враховуючи те, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності складаються з територіально відокремлених бізнес-об'єктів, між якими збільшуються обсяги внутрішньої фірмової торгівлі, коли підприємство купує або виготовляє певні товари в одній країні та експортує в інші, увага контролінгу повинна бути зосереджена також на підтримці менеджменту при забезпеченні їх самоокупності, гнучкості та певного рівня самостійності, а також на методичному та інструментальному забезпеченні трансферного ціноутворення;

– аналіз особливостей функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах дав змогу зробити висновок про те, що діяльність служби контролінгу також повинна звертати особливу увагу на логістичну систему;

– формувати і розвивати нові зв'язки, побудованих на спільному використанні прогресивних технологій та технічних рішень;

– розвивати кооперації у виробництві технічно складних і капіталомістких виробів, орієнтованої на реалізацію продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

– створювати на взаємовигідних умовах транснаціональних і міжнаціональних корпорацій у пріоритетних галузях, сферах і видах виробництва

та експорту.

Витрати на систему контролінгу складаються з витрат часу, що витрачається менеджерами й іншими працівниками на збір, передачу й аналіз інформації, а також з витрат на всі види операцій, використовуваних у контролінгу, і витрат на зберігання, передачу й пошук інформації, пов'язаної з питаннями контролінгу. Для того щоб бути ефективним, система контролінгу повинна бути економічною.

Проаналізуємо економічний ефект від впровадження системи контролінгу на ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» для поліпшення операційної діяльності підприємства на перспективу. При впровадженні системи контролінгу на підприємстві плануються наступні витрат, перелік яких відображено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Витрати на впровадження системи контролінгу при управлінні ЗЕД в
ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод»

Заходи по впровадженню контролінгу	Вартість, грн.
Навчання персоналу	3600,00
Розробка інтегрованої інформаційної системи контролінгу	10000,00
Встановлення та налагодження інформаційної системи	1400
Вартість додаткового обладнання	15800
Матеріально-технічне забезпечення	7000
Всього	37800,00

Джерело: розраховано автором

Відповідно до наведених даних загальна сума капіталовкладень підприємства на освоєння системи контролінгу в управління зовнішньоекономічними контрактами підприємства планується в розмірі 37800,00 грн.

Освоєння та впровадження системи контролінгу на підприємстві планується на протязі року. Прогнозні результати впровадження контролінгу на підприємстві відображено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Розрахунок прогнозних показників після впровадження системи контролінгу на
ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод»

Основні показники	Од. виміру	2021 р.	2022 р. (прогноз)	Відхилення	
				+/-	%
Сума штрафів за порушення договірних зобов'язань	тис. грн.	24,9	-	-24,9	-
Витрати на врегулювання спорів з підприємствами по зовнішньоекономічним зв'язкам	тис. грн.	88,9	13,07	-75,83	14,7
Експортна вартість за контрактами	тис. грн.	36162,9	4339,55	-31823,35	12,00
Інші накладні витрати	тис. грн.	548,3	49,35	-498,95	9,00
Всього накладні витрати	тис. грн.	36825	4401,97	-32423,0	11,95

Джерело: розраховано автором

В результаті підвищення рівня інформаційного забезпечення при управлінні зовнішньоекономічною діяльністю передбачається зменшити суму по експорту та імпорту на 88% та повністю ліквідувати штрафні санкції за порушення договірних зобов'язань через більш ефективну систему контролю.

Крім того згідно з прогнозними розрахунками в результаті використання системи контролінгу витрати на врегулювання спорів знизяться на 85,3%, а інші накладні витрати – на 91%. В цілому за рахунок запропонованих заходів передбачається знизити накладні витрати підприємства на 32423,03 тис. грн. або 88,05%.

Економічна ефективність від впровадження системи контролінгу характеризується зниженням рівня накладних витрат. Розрахунок річного економічного ефекту обчислюється за формулою:

$$E_{\text{я}} = (\Delta B - E_{\text{н}} * K) \quad (2.1)$$

де ΔB – зниження витрат за рахунок впровадження запропонованих заходів, грн.;

K – питомі капіталовкладення на здійснення заходів із підвищення ефективності управління витратами, грн./од.;

$E_{\text{я}}$ – нормативний економічний коефіцієнт (0,12-0,15).

Обчислимо річний економічний ефект:

$$E_{\text{я}} = 32423,03 - 0,15 * 37800 = 26753,03 \text{ тис. грн.}$$

За розрахунком річний економічний ефект від впровадження системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі контролінгу на ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод», становить 26753,03 тис. грн.

Таким чином, впровадження системи контролінгу дозволить більш ефективно управляти зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, дозволить здійснювати ефективне управління суб'єктом зовнішнього бізнесу не тільки в реальному режимі часу, а й його майбутньою діяльністю, а також сприятиме розвитку комунікацій на підприємстві завдяки створенню відповідної системи інформаційного забезпечення, сервісній підтримці реалізації усіх управлінських функцій.

Висновки до розділу 2

В сформованих умовах ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» важко конкурувати з іншими виробниками. Проте, лікєро-горілочна продукція ДП «ЖЛГЗ» представлена лише в окремих регіонах України. Задля збільшення реалізації ведуться переговори про співпрацю з торговими мережами України, а саме «АТБ-Маркет», «Новус» та «Ашан». Паралельно ідуть перемовини з дистрибуційними компаніями, де ще не реалізовується продукція заводу та планується нарощувати обсяги збуту з діючими покупцями.

Виробничі можливості підприємства перевищують внутрішній попит, тому значну частину горілочної продукції, ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» могло б експортувати, але поки експорт займає маленький відсоток в реалізації продукції, що відповідно уповільнює економічний розвиток підприємства. В зв'язку з цим керівництвом і менеджерами підприємства ведеться постійний моніторинг ринків збуту, щодо подальшої співпраці та проводяться переговори з закордонними покупцями для збільшення експорту лікєро-горілочної продукції та спирту.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється комерційна діяльність у сфері міжнародного обміну товарами в їх матеріальній формі і надання комплексних послуг, пов'язаних із здійсненням товарообігу. Таке розуміння зовнішньоекономічної діяльності передбачає необхідність здійснення широкого комплексу заходів економічного, валютно-фінансового та правового характеру. Крім того, необхідною передумовою і обов'язковою умовою ведення зовнішньоторговельної діяльності є виконання цілого ряду операцій забезпечувального характеру, пов'язаних із просуванням товару від продавця до покупця.

Тому, в широкому плані, експортно-імпорتنу діяльність можна визначити як організацію та забезпечення ефективного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками з метою мінімізації операційних витрат, при досягненні основних завдань зовнішньоторговельної угоди та з використанням механізмів та інструментів глобальної та національної логістичних систем.

Перед здійснення операцій з експорту продукції ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» укладає договір купівлі-продажу з покупцями своєї продукції. Укладання договорів купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) та товарообмінних договорів між українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності здійснюється незалежно від форм власності та видів діяльності. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Після формування договору купівлі-продажу починає працювати Відділ реалізації ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод». Після оформлення всіх необхідних документів покупець здійснює відбір та погрузку продукції і оформлюються всі необхідні документи. ДП «Житомирський лікero-горілчаний завод» виставляє рахунок на оплату, формується валютно-митна декларація, яка

автоматично відображається на митниці і в установі банку.

В процесі поведеного дослідження можна зробити висновок, що з метою подолання кризових ситуацій, в яких перебувають підприємства спиртової галузі, необхідно використовувати як внутрішні, так і зовнішні регулятори. Необхідно відмітити, що зовнішні чинники можуть забезпечити стабільність підприємствам спиртової галузі через прийняття нормативно-правових актів, які забезпечують регламентування порядок проведення приватизації спиртових заводів, внесення змін до Податкового кодексу України, нормування і затвердження норм виходу та втрат спирту етилового. Водночас, внутрішні чинники орієнтовані на перепрофілювання виробництва і використання у виробничих цілях законсервованих виробничих потужностей.

Об'єктом дослідження є Державне підприємство «Житомирський лікеро-горілчаний завод», яке має ліцензії (дозволи) на право здійснення певних операцій: ліцензія на право оптової торгівлі алкогольними напоями; ліцензія на право оптової торгівлі спиртом етиловим; ліцензія на виробництво алкогольних напоїв; ліцензія на виробництво спирту етилового; ліцензія на виробництво лікарських засобів. ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у відповідності з чинним законодавством України та Статутом.

Виробничі можливості підприємства перевищують внутрішній попит, тому значну частину горілчаної продукції, ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» могло б експортувати, але поки експорт займає маленький відсоток в реалізації продукції, що відповідно уповільнює економічний розвиток підприємства. В зв'язку з цим керівництвом і менеджерами підприємства ведеться постійний моніторинг ринків збуту, щодо подальшої співпраці та проводяться переговори з закордонними покупцями для збільшення експорту лікеро-горілчаної продукції та спирту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналіз ринку спирту в Україні. 2019 рік. URL: <https://proconsulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-spirta-v-ukraine-2019>
2. В Україні з 83 спиртзаводів працюють лише 40. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2831106-v-ukraini-z-83-spirtzavodiv-pracuut-lise-40.html>
3. Вульчин М. Проблемні аспекти реалізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні / М. Вульчин // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2015. – Вип. 44. . 40-47
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змінами, внесеними згідно із Законом № 1540-VIII від 22.09.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/436-15>
5. Дергалюк М.О., Хень Л.Г. Демонізація спиртової галузі: причини, суть, реалізація. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2020/24.pdf
6. Дергачова В. В., Турчак О.І., Мартиненко О.В. Розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2021/8.pdf
7. Заводи «Укрспирту» виготовлятимуть спирт для антисептиків. URL: https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/zavodiukrspirtu-vigotovlyatimut-spirt-dlya-antiseptikiv-343543_.html (дата звернення: 16.09.2020).
8. Зовнішня торгівля України: стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/10/Arch_ztu_zb.htm
9. Івановська М.О. Напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції ФГ «Владам» / М.О. Івановська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/6_104710.doc.htm
10. Кармінська-Белоброва М. В.. Зовнішньоекономічна діяльність України на сучасному рівні: проблеми та напрямки / М. В.. Кармінська-Белоброва // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2016. – № 4. – с. 26-30.

11. Коблянська, Г. Методика обліку експортно-імпортних операцій та складання і подання звітності за сегментами діяльності [Текст] / Г. Коблянська // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Ч. 2. – 2007. – Вип. 70. – С. 268-275.
12. Коблянська, Г. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій [Текст] / Г. Коблянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 5. – С. 4-14.
13. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]. / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
14. Коюда О. П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур : конспект лекцій (для студентів 5 курсу денної та 6 курсу заочної форм навчання освітнього рівня «магістр» спеціалізації «економіка та організація бізнесу») / О. П. Коюда, В. В. Гриненко ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 130 с.
15. **Митний кодекс України** Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI | [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
16. Оляднічук Н.В. Облік експортно-імпортних операцій / Н.В. Оляднічук // Облік і фінанси. – 2017.– № 1 (75).– с. 48-56
17. Податковий кодекс України (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pku.io.ua/s108600/podatkoviy_kodeks_ukraeni_st.201-300
18. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6024.html
19. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/3201.html

20. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z018500.html

21. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності Верховна Рада України; Закон від 23.12.1998 № 351-XIV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/351-14>

22. Ринок алкогольної продукції. Рейтинг. Бізнес в офіційних цифрах. URL: <https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/>

23. Ринок спирту в Україні: лікування шляхом приватизації. <https://proconsulting.ua/ua/pressroom/rynok-spirta-v-ukraine-lechenie-putem-privatizacii>.

24. Український експорт: підсумки 2016 року та погляд в майбутнє / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5503>

25. Холод Б.І. Глобалізація як фактор впливу на процеси логістичного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / Б.І. Холод, О.М. Зборовська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/Articles_2/Artickes_Ukrainian_2/30.pdf

26. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 137 с.

27. Шаманська О. І., Паламаренко Я. В. Сучасні тенденції розвитку спиртової промисловості України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2903>

28. Яркіна Н. М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. 2014. № 1. С. 130-136.

ДОДАТКИ



Додаток А

Додаток 1
до Наказу Міністерства економіки (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Звітність про фінансові результати"

Підприємство Державне підприємство "Житомирський лікеро-горілчаний завод" Дата (рік, місяць, число) 2021 01 01
Територія ЖИТОМИРСЬКА за ЄДРПОУ 03375504
Організаційно-правова форма господарювання Державне підприємство за КОАТУУ 180100000
Вид економічної діяльності Дистилляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв за КОПФГ 140
Середня кількість працівників 385 за КВЕД 11.01
Адреса, телефон вулиця Святослава Ріхтера, буд. 38, м. ЖИТОМИР, ЖИТОМИРСЬКА обл., 10008 430377
Однієї з асигну: під. грн. без десятичного знаку (окрім розділу IV Займу про фінансові результати (Займу про сукупний дохід) (форма №2),
проштовп показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "у" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку V
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р. Форма №1 Козак ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	180	35
періодна частка	1001	5 410	5 445
накопичена амортизація	1002	5 230	5 410
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 892	2 581
Основні засоби	1010	22 462	17 249
періодна частка	1011	61 786	59 485
знос	1012	39 324	42 236
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Періодна частка інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Періодна частка довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	203	67
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	24 737	19 932
II. Оборотні активи			
Засоби	1100	22 360	23 513
Виробничі запаси	1101	11 838	11 550
Незавершене виробництво	1102	1 777	3 553
Готова продукція	1103	4 155	3 377
Товари	1104	4 590	5 033
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити та переуступання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 400	1 729
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	1 569	6 641
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 121	967
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 448	5 158
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Прощі та їх еквіваленти	1165	982	793
Готівка	1166	90	155
Виходи з банків	1167	26	133
Витрати майбутніх періодів	1170	576	654
Частка переуступки у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі з: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Інші страхові резерви	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	53 330	51 045
Усього за розділом II	1195	92 665	89 533
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Валюти	1200	-	-
Валюти	1300	117 402	109 465
IV. Власний капітал			
Вартогостроковий (пайовий) капітал	1400	6 660	6 660
Внески до невартогострокового статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	6 409	6 409
Висхідний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1413	-	-
Некваліфікований прибуток (непокопінтий збиток)	1420	14 815	14 930
Накопичений капітал	1425	-	-
Висхідний капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	27 884	27 999
II. Дебіторські зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Поточні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 090	295
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення активам нерезиденту	1521	-	-
Поточне фінансування	1525	-	-
Відстрочені доходи	1530	-	-
Страхові резерви	1531	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв наліцуючих виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
Інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Привади фонди	1545	-	-
Резерв на виплату дивидендів	1550	-	-
Усього за розділом II	1595	1 090	295
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Кредиторські кредити банків	1600	10 567	9 782
Векселі акцій	1605	18 502	21 335
Поточна кредиторська зобов'язаність за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 314	2 409
товарами, роботами, послугами	1615	23 295	19 134
розрахунками з бюджетом	1620	14 603	1 263
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	702	992
розрахунками з оплати праці	1630	4 250	4 695
Поточна кредиторська зобов'язаність за операціями з активами	1635	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за розрахунками з учасниками	1640	-	245
Поточна кредиторська зобов'язаність за внутрішніми розрахунками	1645	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за страховими діяльностями	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	3 789	2 260
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	10 396	19 056
Усього за розділом III	1695	88 428	81 171
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Валюти	1700	-	-
Валюти	1800	-	-
Валюти	1900	117 402	109 465

Керівник

Головний бухгалтер



Руслан
ОЛЕКСАНДРОВИЧ
ВОЛОДИМИРЧЕН
А

Лушай Руслан Олександрович

Андрієвська Оксана Володимирівна

Відомості про результати перевірки згідно з постановою Центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 1
до Наказу Кабінету Міністрів України
бухгалтерського обліку 1 "Застосування до фінансової звітності"

Дата (рік, місяць, число)

КОД		
2022	01	01
0375504		
UA180419001087814		
140		
11.01		

Підприємство Державне підприємство "Житомирський ліквідаційно-торгівельний завод"

Територія ЖИТОМИРСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Державне підприємство

Від економічної діяльності Дистилляція, ректифікація та змішування спиртичних напоїв

Середня кількість працівників 346

Адреса, телефон вулиця Святослава Ріхтера, буд. 38, м. ЖИТОМИР, ЖИТОМИРСЬКА обл., 10008

430377

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Зайгу про фінансові результати (Зайгу про сукупний дохід) (форма №2).

проценти показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2021

р.

Форма №1 Каз за ДКУД

1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	35	132
періодна вартість	1001	5 445	5 559
накопичена амортизація	1002	5 410	5 427
Нематеріальні капітальні інвестиції	1005	2 581	1 533
Основи засоби	1010	17 249	14 553
періодна вартість	1011	59 485	60 386
знос	1012	42 236	45 833
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
періодна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
періодна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	67	25
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Тудал	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у депозитованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	19 932	16 243
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	23 513	19 838
виробничі запаси	1101	11 550	9 592
нематеріальні виробничі	1102	3 553	2 944
поточна продукція	1103	3 377	2 741
товари	1104	5 033	4 561
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити та переуступання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 729	1 661
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за відстанями заплатами	1130	-	-
з бюджетом	1135	6 641	7 774
у тому числі з податку на прибуток	1136	967	967
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 158	8 685
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Протипаці акціонери	1165	793	810
готівка	1166	155	98
рахунки в банках	1167	133	303
Витрати майбутніх періодів	1170	664	679
Частка перестрахованих у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі за: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах витягнених витрат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Інших страхових резервах	1384	-	-
Інші оборотні активи	1390	51 045	52 190
Усього за розділом II	1395	89 533	91 637
III. Немобільні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1300	-	-
Баланс	1300	109 465	107 880

Пасив	Код радіа	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зарегістрований (зайовий) капітал	1400	6 660	6 660
Внески до незарегістрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	6 409	6 409
Емісійний дохід	1411	-	-
Завоюваний курсовий різниця	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Накопичений прибуток (непогашений збиток)	1420	14 930	8 949
Накопичений капітал	1425	-	-
Висуваний капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	27 999	3 120
II. Долгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Долгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	295	47
Долгострокові забезпечення	1520	-	-
Долгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Грошові фінансові інструменти	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв наслідків капіталу	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інше тимчасове кредитування	1535	-	-
Привласнений фонд	1540	-	-
Резерв на виплату пенсії-пошу	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	295	47
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	9 782	9 533
Векселі акцій	1605	21 335	27 362
Поточна кредиторська заборгованість за:			
долгостроковими зобов'язаннями	1610	2 409	1 987
платіж, роботи, послуги	1615	19 134	38 047
розрахунками з бюджетом	1620	1 263	2 620
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	992	718
розрахунками з оплати праці	1630	4 695	6 279
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	345	-
Поточна кредиторська заборгованість із купівельних розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	2 260	2 832
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестрахування	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	19 056	15 335
Усього за розділом III	1700	81 171	104 713
IV. Зобов'язання, пов'язані з немобільними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста капітальна активність незалежного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	109 465	107 880

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Власенко
Олег ІгоревичЕП Пшенична
Ольга Францівна

ВЛАСЕНКО ОЛЕГ ІГОРЕВИЧ

ПШЕНИЧНА ОЛЬГА ФРАНЦІВНА

Кодифікатор для мілітарно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Відомості про результати діяльності центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики

Підприємство Державне підприємство "Житомирський лікеро-горілчаний завод" за ЄДРПОУ

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2021	01	01
00375504		

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

Форма N2 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	195 281	301 432
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховика у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(143 471)	(193 482)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	51 810	107 950
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховика в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 419	2 489
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(18 776)	(23 579)
Витрати на збут	2150	(25 898)	(72 196)
Інші операційні витрати	2180	(4 781)	(9 587)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	3 774	5 077
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	1 356
Інші доходи	2240	2	143
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(2 468)	(4 242)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(667)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	641	2 334
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(154)	(524)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	487	1 810
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дроїнка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дроїнка (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	487	1 810

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	110 414	111 834
Витрати на оплату праці	2505	46 500	62 775
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 941	12 021
Амортизація	2515	5 190	5 743
Інші операційні витрати	2520	22 371	58 634
Разом	2550	193 416	251 007

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

Решай Руслан
Ладівська Оксана
Володимирівна
А

Решай Руслан Олександрович

Ладівська Оксана Володимирівна

Підприємство		Державне підприємство "Житомирський лікеро-горілчаний завод" за ЄДРПОУ		Дата (рік, місяць, число)		2022 01 01	
				КОДИ		00375504	
		(найменування)		Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
		за		Рік 2021		р.	
				Форма № 2 Код за ДКУД		1801003	
1. 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	257 378	195 281				
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-				
премії підписані, валова сума	2011	-	-				
премії, передані у перестрахування	2012	-	-				
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-				
зміна частки перестраховика у резерві незароблених премій	2014	-	-				
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(226 772)	(143 471)				
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-				
Валовий:							
прибуток	2090	30 606	51 810				
збиток	2095	(-)	(-)				
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-				
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-				
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-				
зміна частки перестраховика в інших страхових резервах	2112	-	-				
Інші операційні доходи	2120	2 288	1 419				
у тому числі:	2121	-	-				
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю							
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-				
дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування	2123	-	-				
Адміністративні витрати	2130	(21 933)	(18 776)				
Витрати на збут	2150	(29 177)	(25 898)				
Інші операційні витрати	2180	(4 007)	(4 781)				
у тому числі:	2181	-	-				
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю							
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-				
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190	-	3 774				
збиток	2195	(22 223)	(-)				
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-				
Інші фінансові доходи	2220	-	-				
Інші доходи	2240	673	2				
у тому числі:	2241	-	-				
дохід від благодійної допомоги							
Фінансові витрати	2250	(3 236)	(2 468)				
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)				
Інші витрати	2270	(-)	(667)				
Прибуток (збиток) від діяльності, відокремленої від монетарні статті	2275	-	-				

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	641
збиток	2295	(24 786)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток:	2300	-	(154)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	487
збиток	2355	(24 786)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дроїнка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дроїнка (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	(24 786)	487

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	176 414	110 414
Витрати на оплату праці	2505	52 273	46 500
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 026	8 941
Амортизація	2515	4 482	5 190
Інші операційні витрати	2520	31 345	22 371
Разом	2550	274 540	193 416

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

ЕП Власенко
Олег ІгоревичЕП Пшенична
Ольга Францівна

ВЛАСЕНКО ОЛЕГ ІГОРЕВИЧ

ПШЕНИЧНА ОЛЬГА ФРАНЦІВНА

Контракт № 9	Contract № 9
Украина: Житомир <u>31.01.2018</u>	Ukraine, Zhytomyr <u>31.01.2018</u>
Государственное предприятие «Житомирский ликеро-водочный завод», в лице Генерального директора Кучера М.И., действующего на основании Устава, именуемому в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и Компания «HONGKONG AOTIAN JIYU CO., LIMITED», в лице директора Оун Юн, действующего на основании Устава, именуемому в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, оба именуемые в настоящем «Стороны», заключили настоящий Контракт о нижеследующем:	The State Enterprise "Zhytomyr liquor and vodka distillery factory" in the person of represented by Director General Kucher M.I. acting on the basis of Enterprises Statute, hereinafter – referred as, "SELLER" on the one hand, and HONGKONG AOTIAN JIYU CO., LIMITED" in the person of Director Oun Yu, acting on the basis of Company's Statute, hereinafter referred as "BUYER", on the other hand, together hereinafter – the "Parties", have signed the present Contract on the following:
1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА	1. SUBJECT OF THE CONTRACT
1.1. Продавец обязуется изготовить и продать Покупателю, а Покупатель обязуется Продаву оплатить и принять водку (ликеро-водочные изделия) (далее по тексту – Товар) в ассортименте и количестве согласно спецификациям, которая является неотъемлемой частью настоящего контракта.	1.1. The Seller is obliged to produce and sell to the Buyer, and the Buyer is obliged to pay and receive vodka (hereinafter referred according to the text as "GOODS") in an assortment and amount according to a specification which is inalienable part of this Contract.
1.2. В товаросопроводительных документах на каждую партию Товара должны быть указаны номер Контракта, грузоотправитель, грузополучатель, количество Товара.	1.2. In the shipping documents for the each part of the goods should be indicated the number of the Contract, consignor, quantity of the Goods.
1.3. Продавец обязан предоставить следующие документы:	1.3. The Seller shall obliged to give the following documents:
- грузовая таможенная декларация (ГТД) – 2 копии; - счет-фактура (инвойс) – 3 оригинала; - не преференциальный сертификат происхождения – 1 оригинал; - удостоверение о качестве, выданное заводом-изготовителем – 1 оригинал; - упаковочный лист (с отражением веса нетто единицы товара с бутылкой) – 1 оригинал; - сертификат происхождения; - санитарный сертификат – 1 оригинал на английском.	- Cargo customs declaration (CCD) – 2 copies; - Invoice – 3 originals; - Non-preferential certificate; - Tests Report – 1 original; - Quality Certificate issued by the Producer – 1 original; - Packing list (reflecting the net unit weight of Goods with a bottle) – 1 original; - Certificate of Origin; - Sanitary Certificate – 1 original in English.
Все вышеперечисленные документы представляются на русском и английском языках.	All of the above documents shall be made available in Russian and English languages.
1.4. Для изготовления и розлива Товара используются сырье и комплектующие материалы Продавца. Стоимость сырья и комплектующих материалов входит в цену Товара.	1.4. For making and pouring of Good raw materials and stuff materials of SELLER are used. The cost of raw material and stuff materials is included in the cost of Good.
2. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ	2. TERMS OF DELIVERY
2.1. Продавец осуществляет поставку Товара на условиях ЕКА-Житомир в течение 30 (тридцати) календарных дней после 100% предоплаты. При толковании условий поставки по данному Контракту имеет силу Инкотермс 2010 (публикации ICC № 713 – Инкотермс 2010) – Incoterms 2010 rules for the use of national and international trade terms).	2.1. The Seller shall deliver the goods on conditions ECA-Zhytomyr within 30 (thirty) calendar days after 100% prepayment. For explanation of the delivery's conditions shall be used Incoterms 2010 (publication ICC № 713 – Incoterms 2010 rules for the use of national and international trade terms).
2.2. Переход права собственности на Товар от Продавца к Покупателю происходит после передачи первому перевозчику товарно-сопроводительных документов оформленных в таможенном отношении по месту нахождения Продавца.	2.2. Transition of the right of the ownership on Goods from Seller to Buyer takes place after the transmission to the first carrier of commodity – accompanying documents of assigned in the custom relation at the place of finding the Seller.
2.3. Датой поставки считается дата передачи таможенных органов на отгрузочных документах по месту нахождения Продавца.	2.3. The date of the delivery considered to be the date of the custom's stamps on shipping documents at the place of the Seller.
3. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ	3. QUALITY OF THE GOODS
3.1. Поставляемая водка (ликеро-водочная продукция) должна соответствовать по качеству требованиям нормативно-технической документации производителя товара и спецификации. Каждая партия сопровождается личесвенным удостоверением производителя.	3.1. The vodka (liquor-vodka products) shall satisfy requirements from BUYER in accordance with the Annexes and a quality to requirements of normatively-technical documentation of the Producer and specification. Each part of the goods is accompanied with a the quality certificate of the Producer.
3.2. Вещь согласно Законом Контракта считается таковой Продавцом и принятым Покупателем, независимо, согласно Законом, указанных в товаросопроводительных документах, в частности – соответствии качества товара удостоверения производителя.	3.2. The Goods according to the present Contract is considered as handed over Seller and accepted by the Buyer by quantity – according to the information indicated in shipping documents, by quality – according to the quality certificate of the Producer.
Продавец/Seller: 	Покупатель/Buyer: 

4. УПАКОВКА	4. PACKING
4.1. Отгрузка Товара по настоящему Контракту осуществляется в гофрокоробах на поддонах. Внутреннее оформление не оговорено. Дополнительные требования к упаковке. 4.2. Стоимость тары и упаковки входит в цену Товара. 4.3. Маркировка Товара согласно образцу Покупателя.	4.1. The shipping of the goods according to the present Contract is carried out in boxes at the pallets in polyethylene netting. The internal packaging is not specified. Additional requirements for the packaging. 4.2. The cost of container and packaging is included in the price of the Goods. 4.3. Marking of commodity in accordance with the standard of the Buyer.
5. ПРИЕМКА ТОВАРА	5. RECEIPT OF GOODS
5.1. Приемка Товара по количеству осуществляется по адресу поставки: ул.Святослава Рихтера, 38, г. Житомир, Украина, 10008). Приемка Товара осуществляется Перевозчиком в присутствии представителя Покупателя. 5.2. В случае, если Покупатель по своей инициативе на протяжении 20 (двадцати) календарных дней после согласованного срока поставки не вывезет Товар со склада Продавца, Покупатель обязуется дополнительно оплатить сохранность Товара по цене 10 (десять) центов США за каждый квадратный метр. Стоимость сохранности Товара за каждый месяц не исчисляется пропорционально количеству дней, а за дни передачи Товара. В случае сохранности Товара больше 2 (двух) месяцев Продавец не несет ответственности за товарный вид Товара. При сохранности Товара свыше его срока годности, Продавец не несет ответственности за качество Товара, а также имеет право на утилизацию просроченного Товара без возмещения Покупателю убытков и без возмещения суммы предоплаты.	5.1. Acceptance of the Goods in quantity is the addressee's delivery (address: Sviatoslav Rikhter, 38, Zhytomyr, Ukraine, 10008). Acceptance of the goods by the carrier in the presence of a representative of Buyer. 5.2. In the event that the Buyer does not remove the Goods from the Seller's warehouse within 20 (twenty) calendar days after the agreed delivery date, the Buyer agrees to pay additional security for the Goods at a price of 10 (ten) US cents per square meter per month. The cost of keeping the Goods for an incomplete month is calculated in proportion to the number of days before the date of the transfer of the Goods. In cases of preservation of the Goods more than 2 (two) months the Seller is not responsible for the preservation of the Goods. At the Product is stored above its expiration date, the Seller shall not be liable for the quality of the Goods, and also has the right to dispose of the overdue Goods without compensation to the Buyer of losses and without returning the prepayment amount.
6. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА	6. PRICE AND THE TOTAL SUM OF THE CONTRACT
6.1. Ориентировочная сумма Контракта составляет 200 000 Долл. США.	6.1. The total sum of the Contract makes 200,000 USD.
7. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА	7. TERMS OF PAYMENT
7.1. Оплата за поставленный Товар осуществляется на валютный счет Продавца в долларах США (USD) путем 100% предоплаты за каждую согласованную партию, согласно счет-фактуре на протяжении 10 (десяти) рабочих дней после его предоставления. Счет-фактура может быть предоставлен путем его передачи по факсу или электронной почтой. 7.2. Расходы, связанные с переводом валютных средств на счет Продавца осуществляются за счет Покупателя.	7.1. The payment for the supplied Goods is carried out on the currency account of the Seller in USD by 100% prepayment for each part of the Goods according to the account invoice within 10 (ten) working days after its issue. An account invoice can be sent by fax or e-mail. 7.2. Charges related to the transfer of the currency to the account of the Seller is for the Buyer's account.
8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН	8. RESPONSIBILITY OF THE PARTIES
8.1. В случае возникновения спора о качестве, анализ по отобранному Покупателем в установленном порядке образцу проводится в компетентной независимой лаборатории Украины. При установлении несоответствия качества продукции не соответствующего требованиям, изложенным в документации производителя, Продавец обязан либо заменить бракованную партию Товара, либо возместить стоимость такой замены. Стороны предупреждают друг друга и принимают согласованное решение по существу.	8.1. In case of the dispute about the quality, analysis of an sample by the Buyer in the established order leads to the laboratory in Ukraine. In the event of the discovery of a discrepancy with the requirements of the product quality, the Seller is obliged to either replace the defective consignment or to compensate the cost of such replacement. If the replacement is possible, the Parties should inform each other about the decision eventually.
9. ФОРС-МАЖОР	9. FORCE MAJEURE
9.1. Стороны освобождаются за полное или частичное невыполнение своих обязательств по настоящему Контракту, если это произошло в результате обстоятельств непреодолимой силы (наводнений, землетрясений, военных действий, событий, не поддающихся контролю человека), а также постановлений правительства или других государственных органов управления, решения которых приняты после заключения настоящего Контракта или в момент его заключения. Сторонам не было об этом известно. При этом Стороны освобождаются от ответственности не срок действия этих обстоятельств или могут отказаться от выполнения Контракта частично или в целом без дополнительной финансовой ответственности.	9.1. The Parties are freed from compliance in full or partly with their responsibility for execution of the contract, if it happened as a result of the circumstances of force majeure (floods, earthquakes, military actions, events, not subject to human control), as well as the decisions of the government or other state bodies, the decisions of which are adopted after the conclusion of the present Contract or at the moment of its conclusion. The Parties did not know about it. In this case the Parties are free from the responsibility for the term of the action of such circumstances or can refuse to perform the contract in full or partially without additional financial responsibility.

Продавец/Seller:

Покупатель/Buyer:

9.2. Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, обязана в течение десяти дней сообщить другой Стороне об их возникновении. Доказательством указанных выше обстоятельств будут служить документы, выданные Торговой палатой страны Продавца или Покупателя.

10. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СПОРЫ

10.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по данному Контракту, Стороны будут стремиться урегулировать путем переговоров. В случае невозможности урегулирования споров, споры разрешаются в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Украины. Стороны признают и соглашаются, что при рассмотрении спора применяется законодательство Украины.

11. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий Контракт может быть изменен или дополнен по взаимному согласию Сторон путем подписания дополнительного соглашения.
11.2. Все приложения, изменения или дополнения к настоящему Контракту являются его неотъемлемой частью и имеют юридическую силу, если они надлежащим образом оформлены и подписаны Сторонами.
11.3. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои обязанности третьей стороне без согласия на то согласия Стороны, подписавшей Контракт.
11.4. Условия данного Контракта являются конфиденциальными и не подлежат разглашению.
11.5. Контракт составлен в 2-х экземплярах, которые имеют одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон, подписавших Контракт.

12. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

12.1. Контракт вступает в силу после его подписания Сторонами и действует до 31.01.2019 года.
12.2. Срок действия Контракта может быть продлен по обоюдному согласию Сторон путем подписания дополнительного соглашения.
12.3. Документы, переданные по факсимильной связи имеют юридическую силу и являются действительными до получения оригиналов.

13. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

PROVIDER SELLER:

The State Enterprise "Zhytomyr liquor and vodka distillers factory"
Ukraine, 41008, Zhytomyr, Sydohorin-Richel Street, 18
Code 40375344
Account: 967600200018376
THE/INT STOCK COMPANY
"THE STATE EXPORT - IMPORT BANK OF UKRAINE"
ZHYTOMIR BRANCH
SWIFT: EXBSUAUXZHY
CHIPS LTD: 316282 (for US dollars payments only)
USA BANK: Citibank N.A. New York
SWIFT BIC: CITIUS33


Kucher M.I.
Продавец (Seller)

Продавец/Seller

9.2. A party for which the force majeure circumstances arise, shall be obliged to inform the other Party within 10 days that it happened. To prove the above mentioned circumstances should be the documents issued by the Chamber of Commerce of the country of Seller or Buyer.

10. ECONOMIC DISPUTES

10.1. All disputes and disagreements which can be arise according to the present Contract, the Parties will try to settle themselves by means of negotiations. In case if it will not be possible to settle it by negotiations, all disputes are settled in the International Commercial Arbitration Court at the Industrial Chamber of Commerce of the Ukraine. The Parties come to agreement in case of disputes legal system of Ukraine comes into an act.

11. OTHER CONDITIONS

11.1. The present Contract can be changed or complemented accordingly to the mutual agreement of the parties, by signing an additional agreement.
11.2. All appendices, changes or additions to the present Contract are its inalienable part and have legal force if they are properly made, and signed by the Parties.
11.3. None of the Parties has the right to pass the its duties to the third party without mutual agreement of the Parties who signed the Contract.
11.4. Terms of this Contract are confidential and are not subject of disclosure.
11.5. The Contract is drawn up in 2 copies, which have the identical legal force, one copy for each Party which signed the Contract.

12. VALIDITY OF THE CONTRACT

12.1. The Contract is becoming active after its signing by the parties and actual 31.01.2019.
12.2. The validity of the Contract can be prolonged on the mutual agreement of the Parties, by signing the Additional Agreement.
12.3. The documents passed by fax or e-mail have legal force and act as Originals until the Originals are received.

13. LEGAL ADDRESSES AND REQUISITES OF THE PARTIES

BUYER, ПОКУПАТЕЛЬ:

HONGKONG AOTIAN JIYU CO., LIMITED
UNIT 04, 71, BRIGHT WING TOWER, NO.33 MONG
KOK ROAD, KOWLOON, HONG KONG
Phone: 27004333, 27002333
Bank details: HANG SENG BANK, LIMITED
Address: 8, Des Voeux Road Central Hong Kong
SWIFT: HSKH HKHD
CHIPS LTD: 00522
Account No.: 22873374883


Oin Yu
Покупатель (Buyer)

Покупатель/Buyer

Спецификация № 1
от 01 февраля 2018 года

Контракту № 9 от 11 января 2018 года
Продавец и Покупатель, стороны по Контракту № 9 от 11 января 2018 года, в соответствии с п. 1.1,
указанного Контракта пришли к соглашению о покупке Продавец следующего ассортимента:

№	Наименование	Единица изм.	Крепость, градусов	Цена за 1 бутылку в USD	Кол-во бутылочек	Кол-во бут. всего	Сумма в \$ USD
1	Водка «Скала»	0,5	48	1,90	630	5040	10020
2	«Президентский стандарт» - десерт «Мултин (Mullin)» Промиско»	0,5	38	0,65	160	3200	2080
3	Посылка						
4	«Бурштиновые жемчуг» - ШИША УПА	0,7	40	1,00	840	5040	25200
Итого:					1630	13280	37300

Сумма промиско: Тридцать семь тысяч триста девять. Долларов США шестьдесят центов.

Продавец гарантирует качество и количество в течение 30-ти

Условий поставки. М.П. «Житомир»

Поставка товара осуществляется в течение 30 календарных дней после 100 % предоплаты на соответствующую партию.

ПОДПИСИ СТОРОН

Государственное предприятие
«Житомирский ликеро-водочный завод»

HONGKONG ADTIAN JIYU CO., LIMITED

М.П. Кучер

Qin Yu

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ
к Контракту №9 от 31.01.2018г.**

Государство: Украина

01.08.2018

**Additional agreement
To Contract № 9 from January 31, 2018.**

State: Ukraine

August 1, 2018

Государственное предприятие «Житомирский ликеро-виночный завод» (далее – «Продавец») и «Покупатель» (далее – «Покупатель») на основании Устава, действующего в Украине, заключили настоящее Соглашение.

HONGKONG VOTIAN JIN CO. LIMITED (далее – «Продавец») и «Покупатель» (далее – «Покупатель») на основании Устава, действующего в Китае, заключили настоящее Соглашение.

The State Enterprise "Zhytomir liquor and vodka distillery factory" (hereinafter – "Seller") and "Buyer" (hereinafter – "Buyer") on the basis of the Statute, heretofore entered into force, concluded the present Additional Agreement.

HONGKONG VOTIAN JIN CO. LIMITED (hereinafter – "Seller") and "Buyer" (hereinafter – "Buyer") on the basis of the Statute, heretofore entered into force, concluded the present Additional Agreement.

The Parties agreed to state changes to the Contract as follows:

1. Оплата за поставленные в соответствии с условиями настоящего Соглашения товары производится Покупателем в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты поставки товаров Покупателем на основании инвойса, выданного Продавцом.

1. The payment for the supplied goods is carried out on the account of the Seller in USD by the Buyer on the basis of the invoice issued by the Seller within 10 (ten) working days after its issue. Receipts must be serially numbered and dated, and the Buyer must pay for the goods within the period specified in the invoice.

2. Настоящее Соглашение вступает в силу с даты его подписания и действует до 31.12.2018.

2. The additional Agreement shall enter into force upon signing by the parties and is valid until 31.12.2018.

ПРИДАТЕН SELLER

BUYER: HOKSHATE, IB

Kucher ML

On Yu

